



**República del Ecuador**

**Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil - UTEG**

**Trabajo de Titulación**

**para la obtención del título de:**

**Ingeniera Portuaria y Aduanera mención Administración  
Portuaria**

**Tema:**

**“Análisis del impacto económico de la aplicación del acuerdo  
con la Unión Europea del 2017 de las empresas de bebidas  
alcohólicas de Guayaquil”**

**Autora:**

**Baldeón Mendoza Daniela Magaly**

**Director de Tesis:**

**Ing. Elizabeth Salinas Narea, Mgs**

**2019**

**Guayaquil - Ecuador**

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios por haber permitido que esta meta sea posible, a mis padre, abuela Eugenia Crespo Junco y tía Ruth Crespo Cedeño por su amor y apoyo incondicional.

*Daniela Baldeón Mendoza*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Tecnológica de Guayaquil por sus enseñanzas y compromiso por la educación.

# ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS .....	VI
ÍNDICE DE FIGURAS .....	VII
RESUMEN .....	VIII
ABSTRACT .....	IX
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	2
1. GENERALIDADES.....	2
1.1 Antecedentes .....	2
1.2 Planteamiento del problema .....	4
1.3 Formulación del problema.....	6
1.4 Subproblema de investigación .....	6
1.5 Justificación de la investigación .....	6
1.6 Objetivo General .....	8
1.7 Objetivos específicos .....	8
CAPÍTULO II .....	9
2. MARCO TEÓRICO .....	9
2.1 Marco referencial .....	9
2.1.1 Generalidades de la Unión Europea.....	9
2.1.2 Relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea.....	10
2.1.3 Restricciones y aranceles establecidos antes del Acuerdo Multipartes con la UE.....	15
2.1.4 Importaciones y Exportaciones de bebidas alcohólicas en el Ecuador .....	17
2.2 Marco contextual.....	21
2.2.1 Industria de bebidas alcohólicas en el Ecuador .....	21
2.2.2 Industria de bebidas alcohólicas en el Guayas .....	23

2.3	Marco teórico .....	27
2.3.1	Teoría de la ventaja competitiva.....	27
2.3.2	Proteccionismo .....	28
2.4	Marco legal .....	32
2.5	Cronograma para la eliminación de aranceles a las importaciones de bebidas alcohólicas desde la UE .....	34
CAPÍTULO III. ....		38
3.	METODOLOGÍA .....	38
3.1	Diseño de la investigación .....	38
3.2	Tipo de investigación .....	38
3.3	Método de investigación .....	39
3.4	Enfoque de la investigación .....	39
3.5	Técnicas e instrumento de recolección de datos .....	39
3.6	Población y Muestra.....	40
CAPÍTULO IV.....		42
4.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	42
4.1	Presentación y análisis de resultados .....	42
4.2	Discusión .....	52
Conclusiones.....		54
Recomendaciones .....		56
Referencias Bibliográficas.....		57
Anexos .....		60

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Empresas que importan bebidas alcohólicas .....	8
Tabla 2. <i>Fecha de adhesión a la Unión Europea</i> .....	9
Tabla 3. Consumo de alcohol por provincia. ....	25
Tabla 4. Acceso de productos de la Unión europea por acuerdo multipartes ....	33
Tabla 5. Cronograma de desgravación otorgado a la UE sobre las bebidas alcohólicas .....	35
Tabla 6. Empresas que importan bebidas alcohólicas .....	40
Tabla 7. Cálculo de la muestra.....	41
Tabla 8. Tiempo que lleva comercialización bebidas alcohólicas .....	42
Tabla 9. Empresas que pertenecen a la asociación de importadores.....	43
Tabla 10. Beneficios de la apertura comercial entre Ecuador y la Unión Europea .....	44
Tabla 11. Aspectos que se han generado en el mercado de bebidas alcohólicas tras el acuerdo .....	45
Tabla 12. La reducción de precios de los licores estima la demanda local .....	46
Tabla 13. La producción local abastece la demanda interna .....	47
Tabla 14. Bebida Alcohólica que tiene mayor demanda .....	48
Tabla 15. Competitividad que genera el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea .....	49
Tabla 16. Motivos por los cuales los licores importados son más competitivos .	50
Tabla 17. Alternativas para alentar la producción nacional.....	51

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Consumo de licor por país (en litros) .....	2
Figura 2. Tipos de bebidas alcohólicas más consumidas en Latinoamérica .....	3
Figura 3. Consumo de bebidas alcohólicas por edades en Latinoamérica .....	4
Figura 4. Diferencia de precios de licores .....	5
Figura 5. Importaciones a consumo CIF y recaudaciones .....	7
Figura 6. Principales socios comerciales del Ecuador .....	11
Figura 7. Principales productos exportados a la Unión Europea en millones de euros .....	12
Figura 8. Principales productos importados a la Unión Europea en millones de euros .....	12
Figura 9. Exportaciones e importaciones entre Ecuador y la Unión Europea 2014-2017 en millones de dólares .....	13
Figura 10. Saldo de la balanza comercial total entre el Ecuador y la Unión Europea 2014-2017 .....	14
Figura 11. Mayores exportadores de la UE hacia Ecuador .....	15
Figura 12. Importaciones de bebidas alcohólicas Ecuador-Unión Europea en miles de dólares .....	17
Figura 13. Exportaciones de bebidas alcohólicas Ecuador-Unión Europea en miles de dólares .....	18
Figura 14. Balanza Comercial en licores Ecuador-Unión Europea 2017 en miles de dólares .....	19
Figura 15. Bebida alcohólica más importada por el Ecuador a la Unión Europea 2014-2017 en miles de dólares .....	20
Figura 16. Bebida alcohólica más exportada por el Ecuador a la Unión Europea 2014-2017 en miles de dólares .....	21
Figura 17. Consumo de bebidas alcohólicas en el Ecuador. Estadísticas del INEC. ....	24
Figura 18. Tipos de medidas proteccionistas .....	31
Figura 19. Componentes del acuerdo multipartes .....	33
Figura 20. Tiempo que lleva comercialización bebidas alcohólicas .....	42
Figura 21. Empresas que pertenecen a la asociación de importadores .....	43
Figura 22. Beneficios de la apertura comercial entre Ecuador y la Unión Europea .....	44
Figura 23.. Aspectos que se han generado en el mercado de bebidas alcohólicas tras el acuerdo .....	45
Figura 24. La reducción de precios de los licores estimó la demanda local .....	46
Figura 25. La producción local abastece la demanda interna .....	47
Figura 26. Bebida Alcohólica que tiene mayor demanda .....	48
Figura 27. Competitividad que genera el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea .....	49
Figura 28. Motivos por los cuales los licores importados son más competitivos .....	50
Figura 29. Alternativas para alentar la producción nacional .....	51

## RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo analizar el impacto económico de la aplicación del acuerdo con la Unión Europea de las empresas de bebidas alcohólicas de Guayaquil en el 2017; el mismo que surge a raíz de la problemática que atravesó el sector debido al encarecimiento de sus productos, como consecuencia de la aplicación de medidas proteccionistas por parte del gobierno ecuatoriano, y la falta de acuerdos comerciales suscritos para diversificar su oferta exportable y permitir el ingreso de aquellos productos que el país no es capaz de abastecer en su totalidad, y que son demandados por el consumidor. No obstante, a raíz del acuerdo suscrito con la Unión Europea, la situación parece mejorar para el sector de bebidas alcohólicas, quienes no sólo han visto una reducción significativa de los precios, sino también una mayor diversidad de bebidas que permiten dinamizar aún más este sector. Por ello, lo que se pretende identificar es la percepción que tienen las empresas respecto a este acuerdo, si consideran que es favorable o no, y si sus ventas se han incrementado.

**Palabras claves:** balanza comercial, acuerdo comercial, bebidas alcohólicas, importación, aranceles, salvaguardias.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research is to analyze the economic impact of the application of the agreement with the European Union of alcoholic beverage companies in Guayaquil in 2017; the same one that arises as a result of the problematic that the sector went through due to the price increase of its products, as a consequence of the application of protectionist measures by the Ecuadorian government, and the lack of commercial agreements signed to diversify its exportable offer and allow the entry of those products that the country is not able to supply in its entirety, and that are demanded by the consumer. However, as a result of the agreement signed with the European Union, the situation seems to improve for the alcoholic beverage sector, who have not only seen a significant reduction in prices, but also a greater diversity of beverages that allow this sector to be further energized. Therefore, what is intended to identify is the perception that companies have regarding this agreement, if they consider it favorable or not, and if their sales have increased.

**Keywords:** trade balance, trade agreement, alcoholic beverages, import, tariffs, safeguards.

## INTRODUCCIÓN

El comercio exterior ecuatoriano en los últimos años ha presentado saldos negativos en la balanza comercial, debido a que el volumen de sus exportaciones ha sido más bajo que las importaciones que realiza, y esto se debe principalmente, a que los sectores productivos se fundamentan netamente en un modelo extractivista, en donde prevalece la explotación de recursos naturales como el sector agrícola y petrolero, y se importan derivados que al tener un mayor costo, significan una desventaja comercial para el país. Esta situación ya tuvo su debida respuesta en el año 2015 cuando la caída del precio del barril del petróleo, obligó al gobierno nacional la aplicación de salvaguardias a una gran cantidad bienes importados por casi 2 años, entre los cuales estaban incluidas las bebidas alcohólicas.

Este incremento en los costos de importación de bebidas alcohólicas hizo que se reduzca en parte el consumo de los productos extranjeros y se opte por lo nacional; sin embargo, a raíz del levantamiento de la medida y con el nuevo acuerdo comercial suscrito entre Ecuador y la Unión Europea, se impulsó el dinamismo de este sector, en donde no sólo hubo una reducción significativa del precio de los licores, sino que además también implicó una mayor oferta de bebidas alcohólicas para el disfrute del consumidor ecuatoriano.

Es así como en la presente investigación se busca analizar el impacto económico de la aplicación del acuerdo con la Unión Europea de las empresas de bebidas alcohólicas de Guayaquil en el 2017, a través del desarrollo de cuatro capítulos que abarquen la problemática de estudio; los fundamentos teóricos relacionados con el sector; la metodología empleada para la recolección de datos; y los resultados obtenidos de un grupo de empresas pertenecientes a este sector.

# CAPÍTULO I

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 Antecedentes

Las bebidas alcohólicas constituyen una de las sustancias que se consumen en mayor medida a nivel mundial, la Organización Mundial de la Salud (OMS) es la encargada de emitir un informe acerca del consumo del alcohol en Latinoamérica en donde se puede apreciar que Chile lidera la lista con 9,6 litros de alcohol puro consumidos por cada habitante en el transcurso de un año, seguido de Argentina con 9,3 litros y Venezuela en tercer lugar con 8,9 litros de consumo.

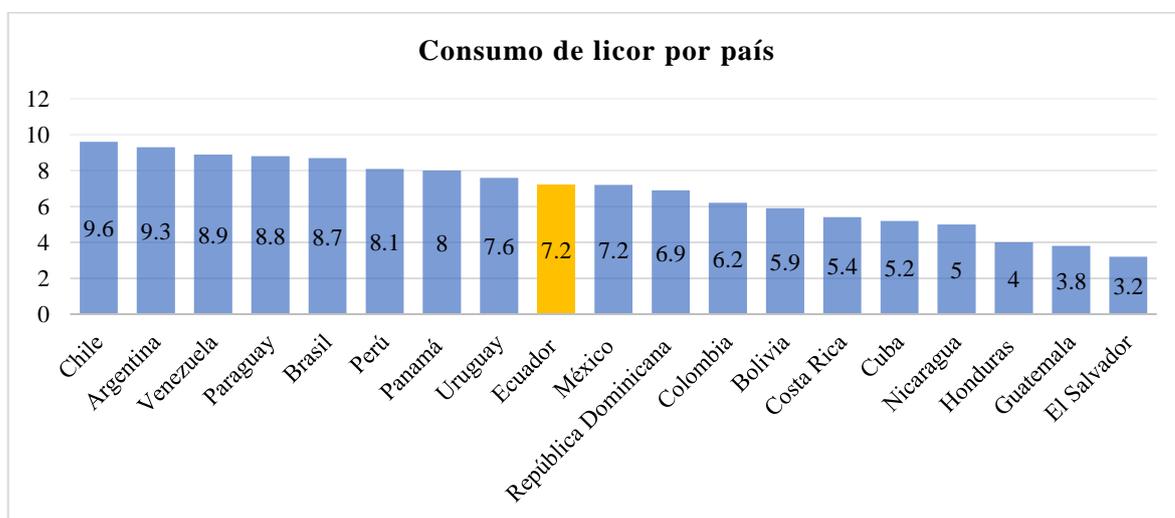


Figura 1. Consumo de licor por país (en litros)

Fuente: (Organización Mundial de la Salud, 2014) – Elaborado por: Daniela Baldeón

El Ecuador se encuentra en la novena posición en cuanto a consumo de alcohol dentro de la región con 7,2 litros de alcohol puro por habitante al año, cantidad que ubica al país ligeramente por sobre la mitad de la lista, lo que demuestra que este producto es altamente consumido a nivel nacional y la cerveza lidera el mercado; sin embargo, los efectos colaterales que causa esta ingesta son mundialmente cuestionados, por lo que su consumo está restringido por ciertas leyes que buscan mejorar la convivencia social, evitar accidentes de tránsito y mitigar los aspectos negativos que genera esta sustancia, por lo que contar con cervezas que posean un menor nivel de alcohol podría incrementar la posición del Ecuador, dado que en los demás países el whisky y el vodka son altamente consumidos (Organización Mundial de la Salud, 2014).

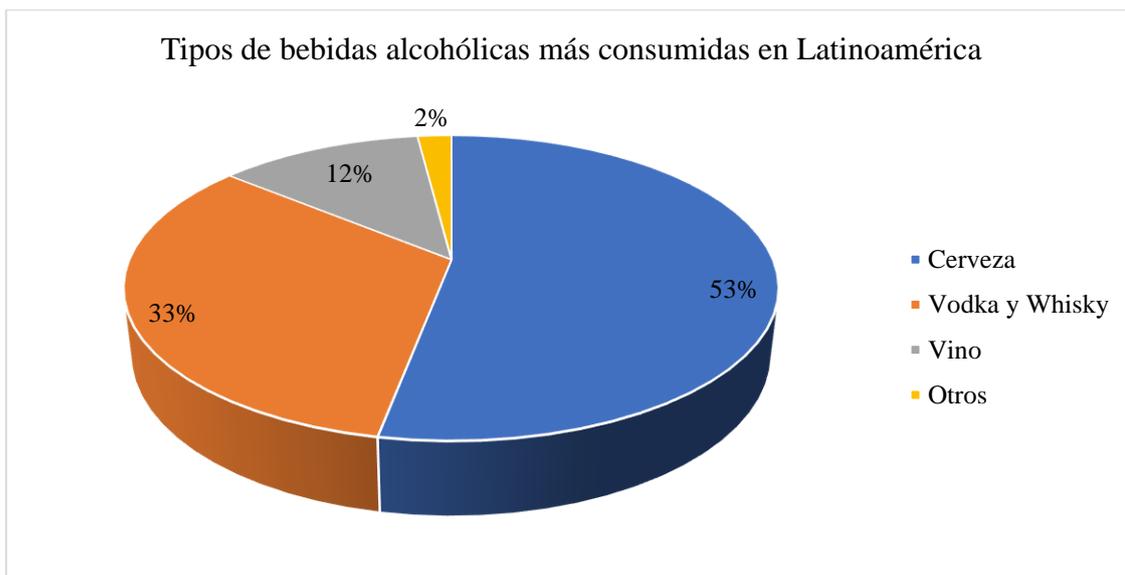


Figura 2. Tipos de bebidas alcohólicas más consumidas en Latinoamérica  
 Fuente: (Organización Mundial de la Salud, 2014) - Elaborado por: Daniela Baldeón

La cerveza es la bebida que más se consume en toda Latinoamérica, la cual posee el 53% de preferencia en el mercado; en segundo lugar, se encuentran el vodka y el whisky con el 33%, siendo de igual forma un porcentaje a tomar en consideración; en tercer lugar, se encuentra el vino, bebida que posee el 12% de preferencia por los consumidores latinoamericanos. Mientras que en lo referente a los grupos etarios que mayormente consumen alcohol, la cerveza y el vino son las bebidas alcohólicas de preferencia en el contexto latinoamericano; es así que las personas que poseen edades que oscilan entre los 19 y 24 años tienen el 12% de presencia dentro del mercado señalado, en segundo lugar, se encuentra el rango de los 25 y 44 años con el 11% y en tercer lugar de presencia las personas que tienen edades que fluctúan entre los 45 y 61 años.



Figura 3. Consumo de bebidas alcohólicas por edades en Latinoamérica  
Fuente: (Organización Mundial de la Salud, 2014) - Elaborado por: Daniela Baldeón

## **1.2 Planteamiento del problema**

La venta de bebidas alcohólicas atravesó por una etapa de restricción a partir del año 2010, debido a que se relacionaron con el incremento de los actos delictivos; medida que de alguna forma no fue del todo agradable por parte de los propietarios de licorerías y centros nocturnos en donde se comercializan este tipo de medidas; en aquella época, el Ministro Gustavo Jalkh dictó una medida en donde se asignó un horario específico para la venta de bebidas alcohólicas en bares, discotecas, tiendas, licorerías, entre otros establecimientos donde se realizaba su expendio.

En este sentido, se estableció un horario para la venta del producto de lunes a sábado hasta las 22h00 en supermercados y licorerías; mientras que, en discoteca y bares, la normativa les permitía extenderse hasta las 00h00 de lunes a jueves; y los viernes y sábados hasta las 02h00; mientras que el domingo se prohibía la venta en todo tipo de establecimiento. Sin embargo, a la presente fecha esta medida fue abolida y se realiza la comercialización de licores, sin ningún tipo de restricción.

En 2014, con el acuerdo comercial que se negoció entre Ecuador y la Unión Europea impulsó la reducción del precio de los licores importados desde este continente, y por consecuencia, se incrementaría el consumo. Mientras que, acuerdos firmados entre la Unión Europea y países vecinos como Colombia y Perú, hicieron que el precio de las bebidas también se reduzca significativamente. Por ejemplo, una botella de whisky Johny Walker etiqueta negra paso de \$76 dólares a \$40 dólares. Según Felipe Cordobés, presidente de la Asociación de Importadores de Licores del Ecuador, el 50% de las importaciones de licores provienen de Europa, y consideran que el acuerdo, al proporcionarles mejores precios ayudarán a contrarrestar el contrabando existente proveniente de los dos países vecinos mencionados. (Enríquez, 2014, págs. 2-4)



Figura 4. Diferencia de precios de licores

Fuente: (Enríquez, 2014, págs. 2-4) – Elaborado por: Diario El Comercio

Pero hasta la vigencia del acuerdo, los licores importados sufrieron una nueva imposición arancelaria que afecta al mercado, pues se pronostica el incremento de los precios de los licores en un 400%, pues a más de cancelarse el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), se deberá cancelar una nueva salvaguarda del 25%. El presidente de la Asociación de Licoreros comenta que solo con el cambio en el cálculo para pagar el ICE los precios podrían subir hasta en un 400%. “Según nuestros cálculos, un vino en cartón de un litro proveniente de Chile está costando hoy unos USD 6, con el nuevo sistema del cálculo del ICE ese mismo cartón estaría costando USD 25 más o menos y sin contar con la salvaguarda. Es una barbaridad” (Cordovez, 2015 , pág. 4)

Los cambios en los precios aun no son percibidos por el consumidor, pues la mayoría de los lugares de expendio de bebidas alcohólicas, están agotando sus reservas en bodega. Pese a las negociaciones de los representantes del sector con las autoridades del Gobierno, que ofrecen un

análisis del tema, el escenario se muestra desalentador para quienes viven de la venta de estos productos, y considera que esto generará el cierre de muchas empresas del sector o potenciar el contrabando. (Orozco, 2015 , págs. 3-6). De esta manera, se considera importante el análisis del incremento de precios de los licores exportados, pues ayuda a la comercialización de productos ecuatorianos debido a que ofrecen precios más competitivos, incentivan el mercado local y muestran ideas de emprendimiento, como es el caso de los licores creados en localidades rurales que son ofertados en varios sectores y que, a pesar de sus restricciones, aun son de preferencia para la ciudadanía.

### **1.3 Formulación del problema**

¿Cuál sería el impacto económico de la aplicación del acuerdo con la Unión Europea de las empresas de bebidas alcohólicas de Guayaquil en el 2017?

### **1.4 Subproblema de investigación**

- ¿Qué fundamentos teóricos se relacionan con la aplicación de acuerdos comerciales entre las naciones?
- ¿Cómo está estructurado el sector de bebidas alcohólicas de Guayaquil?
- ¿Cómo ha evolucionado la balanza comercial entre Ecuador y la Unión Europea?
- ¿Qué acuerdos comerciales están vigentes entre Ecuador y la Unión Europea en el tema de comercialización de bebidas alcohólicas?

### **1.5 Justificación de la investigación**

Las actuales estrategias económicas implementadas por el Gobierno Nacional están basadas en una política conocida como “Cambio de la matriz productiva”. Desde el 2012 se han generado cambios en el modelo económico que maneja el Ecuador frente al mercado internacional basado en la exportación de recursos naturales y materias primas y pretende aumentar el valor agregado de los productos. Para este cambio deliberado, el Gobierno dirige sus esfuerzos hacia las pequeñas y medianas empresas, ya que, mediante el fomento de las empresas se puede lograr un aumento en el desarrollo de las industrias. (Calderón, 2014, pág. 3).

Considerando que el modelo económico del país actualmente se basa en la producción y exportación de materias primas, el gobierno impulsó desde el 2012 la transformación de la matriz productiva a través del procesamiento e industrialización de productos agrícolas en Ecuador, como parte de la estrategia de generar productos con valor agregado. (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, 2014, pág. 2). Esta situación trajo consigo que se implementen medidas proteccionistas, que evidentemente, afectaron a las importaciones de algunos productos, como el caso de las bebidas alcohólicas.

Una vez que se estableció un incremento en los aranceles para las exportaciones de bebidas alcohólicas en el país, los productores encontraron métodos para no afectar la industria, y comenzaron a importar extracto de licores importados para elaborarlos y embotellarlos en el país, puesto que, el arancel influye en el licor elaborado y no a los ingredientes para su preparación. Estas medidas también han impulsado al mercado local pues ha mostrado un incremento. (El Telégrafo , 2013 , pág. 3).

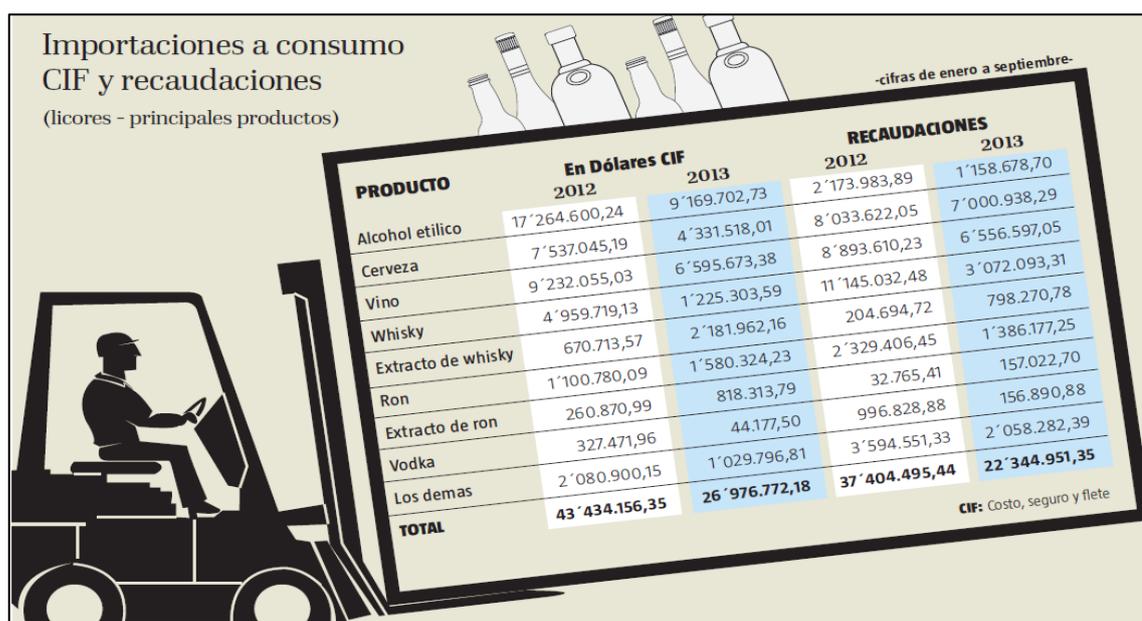


Figura 5. Importaciones a consumo CIF y recaudaciones

Fuente: SENA E y (El Telégrafo , 2013 , pág. 3) – Elaborado por: Diario El Telégrafo

De esta forma, el proyecto es relevante desde el ámbito económico, debido a que la generación de empresas que presenten productos o servicios que generen un valor agregado a los productos ecuatorianos recibe incentivos por parte del gobierno, basados en cambio de la matriz productiva y el Plan

Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 que, en su eje 2 propone el fomento, la diversificación y generación valor agregado al producto nacional, a fin de ser más competitivos y reducir los saldos negativos de la balanza comercial. Asimismo, en lo que respecta a la cantidad de empresas que se dedican a la importación de bebidas alcohólicas, es importante segmentarlas conforme al tipo de producto que comercialización, de esta manera, conforme con los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y Trade Map, se determina que existen 134 compañías clasificadas de la siguiente manera:

Tabla 1. *Empresas que importan bebidas alcohólicas*

Categoría de productos	Número de empresas importadoras
<b>Bebidas de malta</b>	5
<b>Cerveza</b>	6
<b>cerveza, licores y productos afines</b>	70
<b>Licores destilados y mezclados</b>	9
<b>Tiendas de licores</b>	2
<b>Vino y bebidas destiladas</b>	37
<b>Vinos, aguardientes y aguardientes espirituosos</b>	5
<b>Total, de empresas</b>	<b>134</b>

Fuente: INEC y Trade Map – 2019

## 1.6 Objetivo General

Analizar el impacto económico de la aplicación del acuerdo con la Unión Europea de las empresas de bebidas alcohólicas de Guayaquil en el 2017.

## 1.7 Objetivos específicos

- Recopilar los fundamentos teóricos que se relacionan con la aplicación de acuerdos comerciales entre naciones.
- Determinar la estructura del sector de bebidas alcohólicas de Guayaquil.
- Analizar la evolución de la balanza comercial entre Ecuador y la Unión Europea.
- Definir los acuerdos comerciales que están vigentes entre Ecuador y la Unión Europea en el tema de comercialización de bebidas alcohólicas.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Marco referencial

##### 2.1.1 Generalidades de la Unión Europea

La Unión Europea surge como una iniciativa enfocada en terminar con los habituales conflictos entre naciones vecinas que habían aparecido al culminar la Segunda Guerra Mundial. A principios de los años 50, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero es tomada como el primer movimiento hacia una unión económica y política de los países europeos para alcanzar una paz duradera (Unión Europea, 2017).

Los países fundadores de la UE son seis, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. En los años cincuenta se firma el Tratado de Roma, en el cual se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o lo que se conocería como un "mercado común". Ya para la década de los sesenta, los países que conformaban la Unión Europea dejan de lado la recaudación de derechos de aduana que resultaban de las transacciones comerciales que desarrollaban entre ellos; es durante las décadas mencionadas que el Parlamento Europeo aumenta su dominio en lo que respectaba a asuntos comerciales de la Unión Europea, por lo que para 1979, la elección de las autoridades de esta se realizan por medio de sufragio universal, evidenciándose la trascendencia de este ente (Unión Europea, 2017).

Diez nuevos países se incorporan a la UE para el año 2004, sumándose posteriormente Bulgaria y Rumanía en el 2007, y es de esta forma que las divisiones políticas entre el este y el oeste de Europa se dan por finalizadas de manera definitiva (Unión Europea, 2017). A continuación, se presenta el listado de forma cronológica en lo que respecta a la llegada de países a formar parte de la Unión Europea:

Tabla 2. Fecha de adhesión a la Unión Europea

<b>PAIS</b>	<b>AÑO DE INGRESO</b>	<b>PAIS</b>	<b>AÑO DE INGRESO</b>
<b>ALEMANIA</b>	01/01/1958	SUECIA	01/01/1995
<b>BÉLGICA</b>	01/01/1958	CHEQUIA	01/05/2004
<b>FRANCIA</b>	01/01/1958	CHIPRE	01/05/2004
<b>ITALIA</b>	01/01/1958	ESLOVAQUIA	01/05/2004

<b>LUXEMBURGO</b>	01/01/1958	<b>ESLOVENIA</b>	01/05/2004
<b>PAÍSES BAJOS</b>	01/01/1958	<b>ESTONIA</b>	01/05/2004
<b>DINAMARCA</b>	01/01/1973	<b>HUNGRÍA</b>	01/05/2004
<b>IRLANDA</b>	01/01/1973	<b>LETONIA</b>	01/05/2004
<b>REINO UNIDO</b>	01/01/1973	<b>LITUANIA</b>	01/05/2004
<b>GRECIA</b>	01/01/1981	<b>MALTA</b>	01/05/2004
<b>ESPAÑA</b>	01/01/1986	<b>POLONIA</b>	01/05/2004
<b>PORTUGAL</b>	01/01/1986	<b>BULGARIA</b>	01/01/2007
<b>AUSTRIA</b>	01/01/1995	<b>RUMANÍA</b>	01/01/2007
<b>FINLANDIA</b>	01/01/1995	<b>CROACIA</b>	01/07/2013

Fuente: (Unión Europea, 2017) - Elaborado por: Daniela Baldeón

### **2.1.2 Relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea**

El Ecuador, tomando en consideración a las balanzas comerciales no petroleras, tiene a Vietnam, la Unión Europea y Rusia como los socios comerciales que mayores superávits les genera, con saldos positivos de 1,023, 970 y 650 millones de dólares respectivamente, siendo que, en el caso de los socios comerciales con déficits más considerables, se presentan China con un - 3,087 millones de dólares, Colombia con -872 millones de dólares y Brasil con - 827 millones de dólares (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019). En la siguiente figura se pueden apreciar los principales socios comerciales y sus respectivas balanzas comerciales que el Ecuador mantiene hasta el año 2018:

**BALANZA COMERCIAL NO PETROLERAS POR SOCIOS COMERCIALES**  
 2018 (ENERO - DICIEMBRE)  
 MILLONES USD FOB

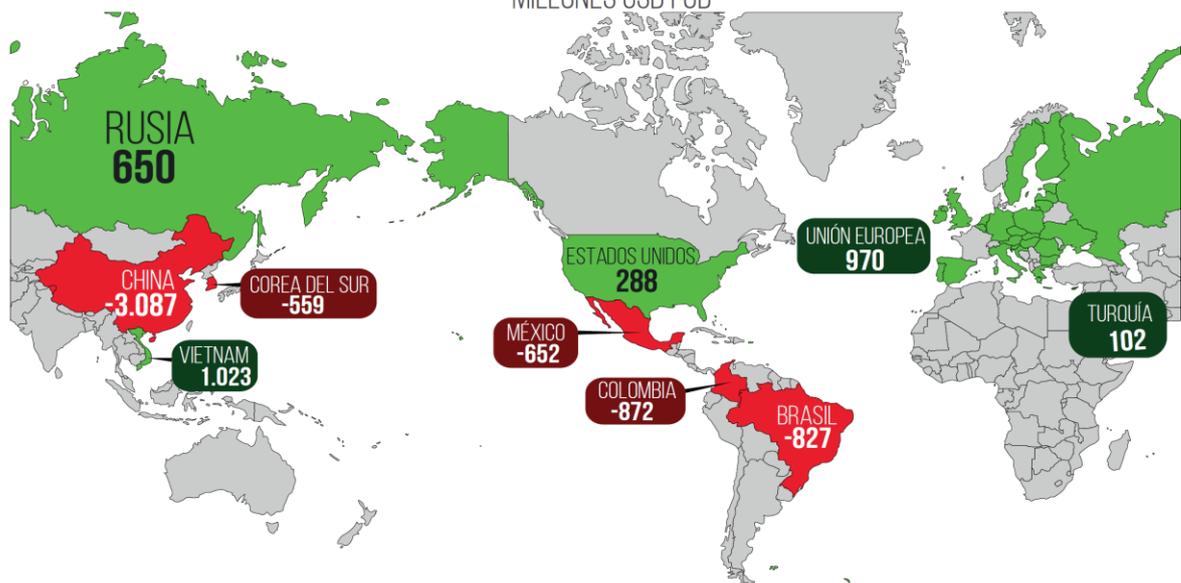


Figura 6. Principales socios comerciales del Ecuador

Fuente: (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019) – Elaborado por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

En los últimos diez años el comercio entre Ecuador y la UE ha sido positivo teniendo un aumento significativo en las transacciones comerciales entre ambas partes, puesto que se ha consolidado el mercado europeo como el más importante, con un crecimiento del 2%, superando a los Estados Unidos, ya que este mercado ha decrecido en un 2%, mientras que Vietnam ha sufrido un -17%; los mercados mencionados le representan al Ecuador el 55% de las exportaciones no petroleras (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

Para la Unión Europea, el principal producto que importan desde el Ecuador es el banano con el 30%, en segundo lugar el camarón con el 22% y con el mismo porcentaje los productos enlatados, sumando el 75% de las exportaciones del Ecuador, evidenciándose la importancia de este mercado para la economía ecuatoriana (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019). En la siguiente figura se puede apreciar cuales son los valores en millones de dólares de los principales productos que el Ecuador exporta hacia la Unión Europea:

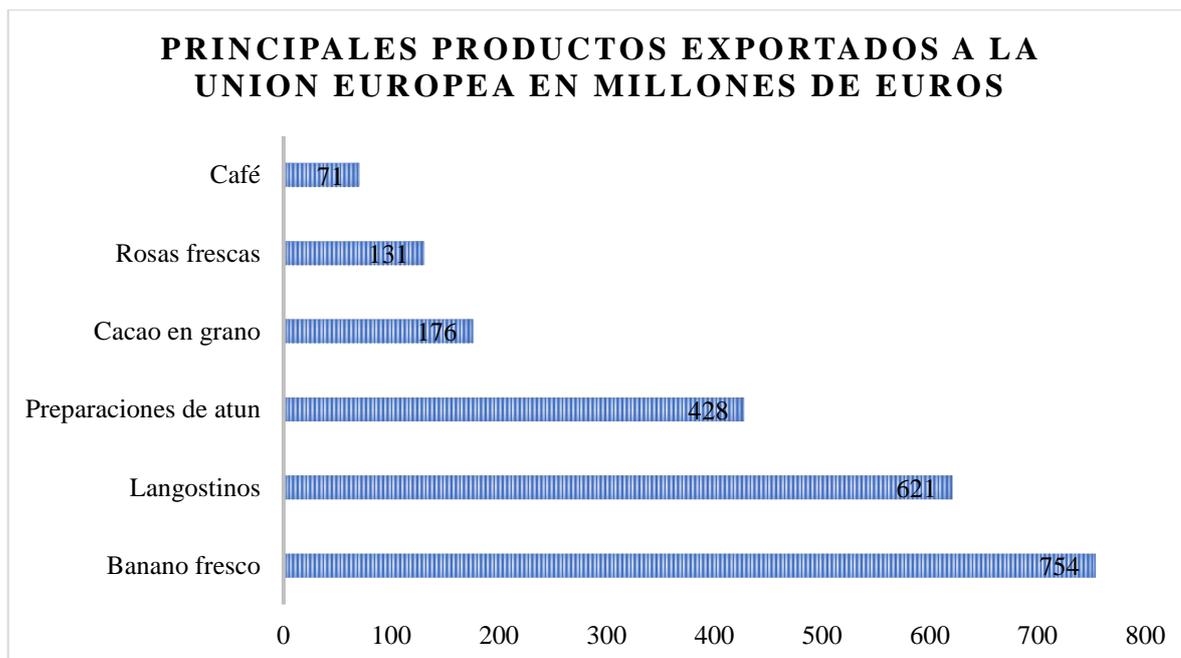


Figura 7. Principales productos exportados a la Unión Europea en millones de euros

Fuente: (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

Además, se presenta una figura en la que se evidencian las mercancías que el Ecuador importa procedentes del mercado europeo:

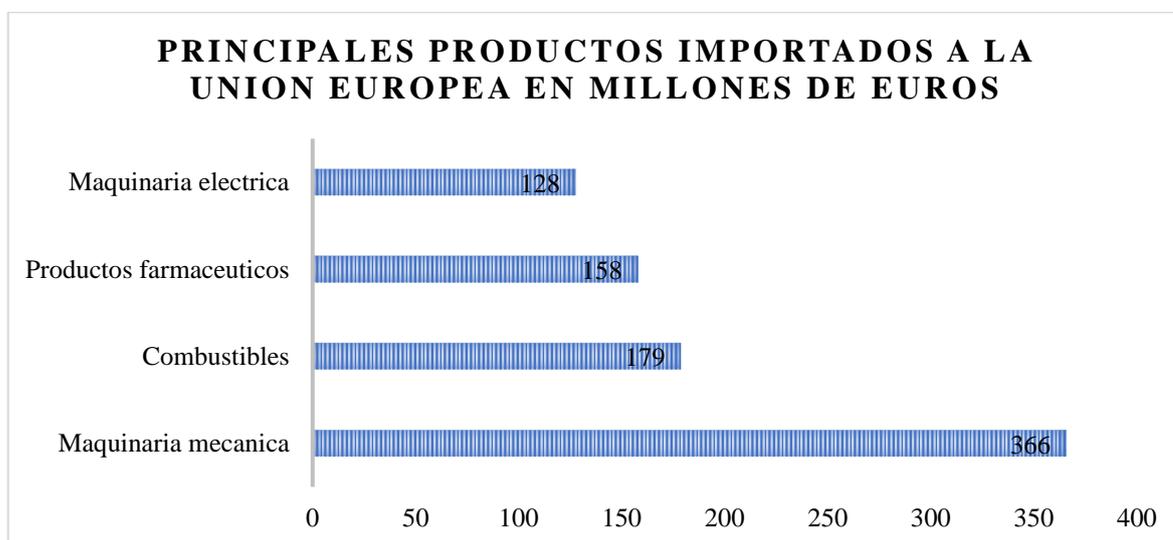


Figura 8. Principales productos importados a la Unión Europea en millones de euros

Fuente: (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

Lo presentado previamente sirve como referencia para conocer los principales productos que el Ecuador demanda de la Unión Europea, pudiendo

evidenciarse que los licores no forman parte de estos; sin embargo, al comparar esto posteriormente en lo que respecta a importaciones y exportaciones, se observan considerables diferencias (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019). En la siguiente figura se aprecian las cifras de por exportaciones e importaciones entre el Ecuador y la Unión Europea de forma general entre los años 2014 y 2017:



Figura 9. Exportaciones e importaciones entre Ecuador y la Unión Europea 2014-2017 en millones de dólares

Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

Las exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea se han mantenido por sobre los 2 mil millones de dólares de dólares, llegando incluso para el 2017 a los 3 mil millones de dólares, mientras que las importaciones han sido superiores únicamente en el 2014, siendo que los años posteriores los valores siempre se encontraron por debajo de lo exportado, lo cual es positivo para la economía ecuatoriana. Es entonces que, en la siguiente figura se puede apreciar el saldo que se ha generado en la balanza comercial entre el Ecuador y la Unión Europea entre los años 2014 y 2017, con el objetivo de evidenciar el estado y evolución de este indicador:

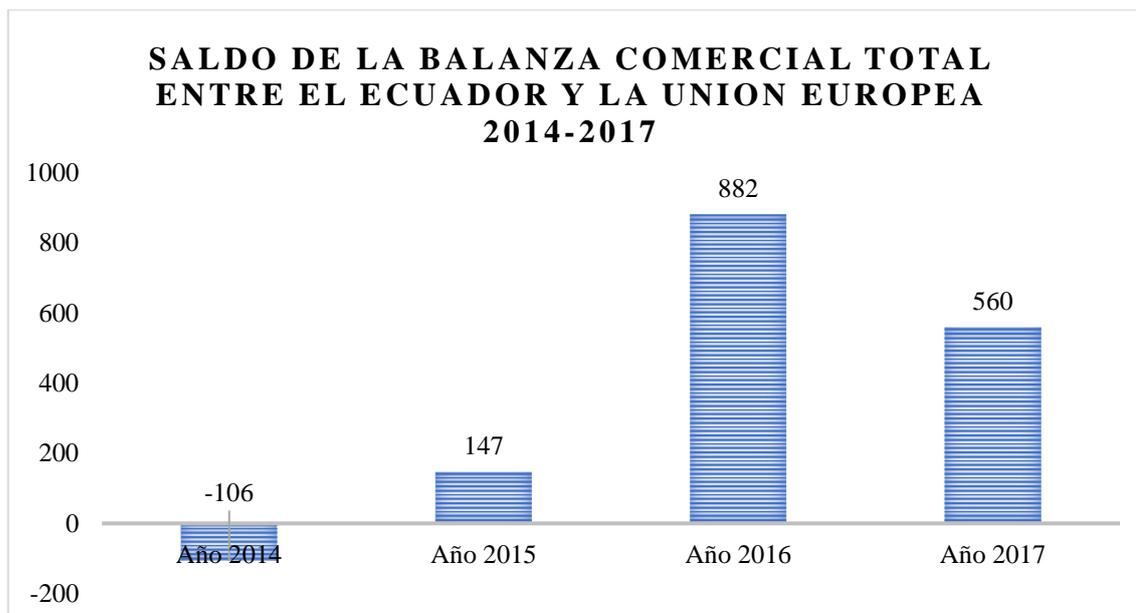


Figura 10. Saldo de la balanza comercial total entre el Ecuador y la Unión Europea 2014-2017

Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

El saldo de la balanza comercial total entre el Ecuador y la Unión Europea resulta mayormente positivo entre los años 2014 y 2017, siendo únicamente el año 2014 presentó un déficit para el país sudamericano de -106 millones de dólares, logrando que desde el 2015 y hasta el 2017, las cifras positivas hayan sido importantes, inclusive, para el 2016 se logró la cifra más alta, alcanzando los 882 millones de dólares, reduciéndose para el 2017 hasta los 560 millones de dólares, lo cual es beneficioso para los ingresos a las arcas del Estado, evidenciándose la importancia que el continente europeo posee para el Ecuador (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

Mientras que, en lo que respecta las exportaciones que la Unión Europea realiza hacia el Ecuador, los principales socios comerciales son Francia con el 26%, en segundo lugar, Alemania con el 21% y en tercera posición, el Reino Unido con el 16%, siendo estas tres naciones las que exportan desde la Unión Europea alrededor del 63% de los productos que el Ecuador demanda y que son producidos por industrias del continente europeo (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019). Lo mencionado previamente se puede evidenciar de manera gráfica en la siguiente figura:

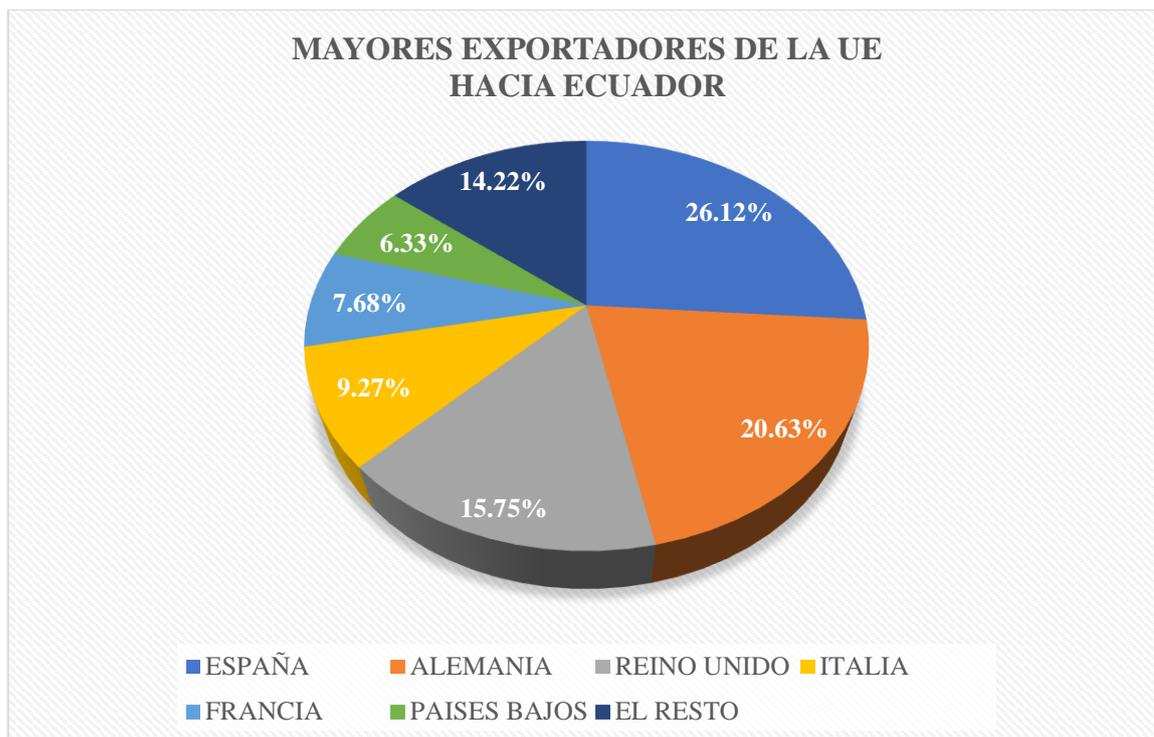


Figura 11. Mayores exportadores de la UE hacia Ecuador

Fuente: (Delegación de la Unión Europea para Ecuador, 2016) - Elaborado por: Daniela Baldeón

### **2.1.3 Restricciones y aranceles establecidos antes del Acuerdo Multipartes con la UE**

Debido a la coyuntura económica en que se encontraba el país, el gobierno nacional decidió tomar medidas para proteger a los ciudadanos ecuatorianos y mediante el establecimiento de salvaguardias encontró la forma de aumentar tanto sus ingresos como de resguardar la salud de sus habitantes y es así que amparado en la Constitución de la República del Ecuador (2008) y basado en el Art. 283 donde se establece que el sistema económico del país es social y solidario y el cual tiene como principal objetivo "garantizar la producción y condiciones materiales que posibiliten el buen vivir", se consideró que dentro de este objetivo se incluía también la política económica aplicada en el Ecuador, la cual es el establecimiento de salvaguardas por balanza de pagos de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países.

Entre estos se incorporaban aquellas naciones o bloques de naciones con las cuales nuestro país tenía acuerdos comerciales vigentes y que

reconocían preferencias arancelarias temporales. En el año 2007 la Asamblea Nacional del Ecuador ratificó la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria en esta se alteraron varias disposiciones correspondientes al consumo de licores y cigarrillos.

El 1 de enero de 2008 el gobierno nacional reformó mediante Decreto Ejecutivo el impuesto a los consumos especiales ICE, este se modificó de un invariable 32% que pagaban las bebidas alcohólicas, a una escala gradual de 32% a 40% que dependía del precio de venta al público, así mismo dentro de los aranceles ad-valorem se fijó un aumento sustancial del 10% en el Whisky, Vodka, Ron, Tequilas y Cremas, incrementándose de un 20% a un 30%, el cual aumentó cuantiosamente el valor de las bebidas alcohólicas importadas.

El Ministerio de Comercio Exterior COMEX (2009), con el objetivo nivelar la balanza comercial del país, estableció una salvaguardia del 35% a todas las importaciones de bebidas alcohólicas y cigarrillos, la cual tuvo un impacto directo en cuota de importación de estos bienes, provocando una disminución en el mercado de variedad y calidad relacionados a los licores y cigarrillos; así mismo el COMEX ratificó una salvaguardia por balanza de pagos de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones originarias de todos los países que incluían también aquellos con los que el Ecuador poseía acuerdos comerciales vigentes que daban preferencias arancelarias temporales y por el periodo de un año.

Finalmente se aplicó un arancel nacional con un recargo ad-valorem a 73 partidas, más un cargo específico a 283 partidas y sumadas a las cuotas de importación a 271 partidas. Para el 22 de junio de 2008, a través de la resolución 487 se modificaron los cupos de importación por recargo arancelario. En este sentido, se entiende por arancel a una tarifa oficial que determina los derechos que se deben pagar ciertos bienes que son objeto de una importación. Por su parte, el impuesto ad-valorem, que viene del latín “según el valor”, se basa en el valor de un bien mueble, siendo un impuesto específico que se impone sobre la cantidad de un bien, normalmente este tipo de impuesto adopta como base de cálculo o valor aduanero de las mercaderías, el recogido en el Acuerdo de Valoración Aduanera del GATT / OMC (Dirección Nacional de Aduanas, 2019).

### 2.1.4 Importaciones y Exportaciones de bebidas alcohólicas en el Ecuador

Las bebidas alcohólicas representan una pequeña parte de las exportaciones que el Ecuador realiza hacia la Unión Europea; sin embargo, este socio comercial envía una cantidad importante de productos de este sector, lo que se traduce en elevadas cifras que salen del país, esto con el objetivo de satisfacer la demanda de ciertos licores, cuyas marcas no se producen dentro de la industria ecuatoriana.

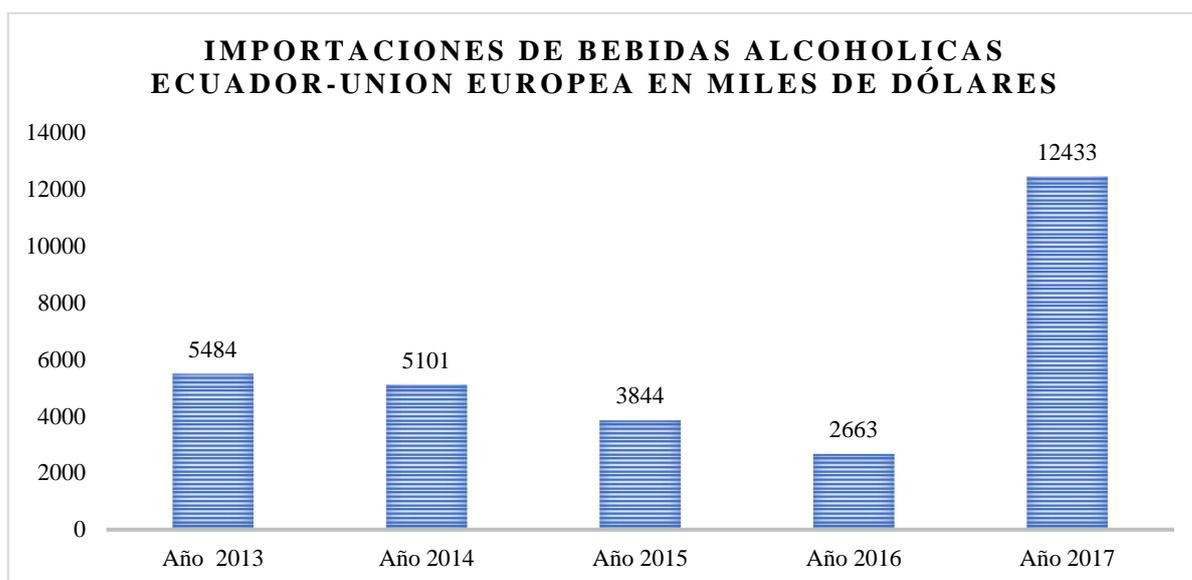


Figura 12. Importaciones de bebidas alcohólicas Ecuador-Unión Europea en miles de dólares

Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

Las importaciones que el Ecuador ha efectuado a la Unión Europea en lo que respecta a bebidas alcohólicas ha ido decreciendo desde el 2013 hasta el 2016, sin embargo, para el 2017, la cifra alcanzada supera valores vistos previamente, lo cual se justifica por el acuerdo comercial que se ha desarrollado, pudiendo el Ecuador lograr que productos procedentes del continente europeo ingresen al país sin altos recargos por aranceles. Es por esto que, el Ecuador se ha vuelto un destino muy importante para la Unión Europea, siendo los licores, productos elaborados por marcas reconocidas que son altamente demandadas a nivel nacional, por lo que, en próximos años, las cifras podrían llegar a crecer y generar un mayor déficit en la balanza comercial entre ambas partes. Mientras que las exportaciones que el Ecuador realiza hacia la Unión Europea presentan cifras muy distintas a las de las importaciones, existiendo en la plataforma Trade

Map (2019) cifras entre los años 2015 y 2017, las cuales se muestran a continuación:

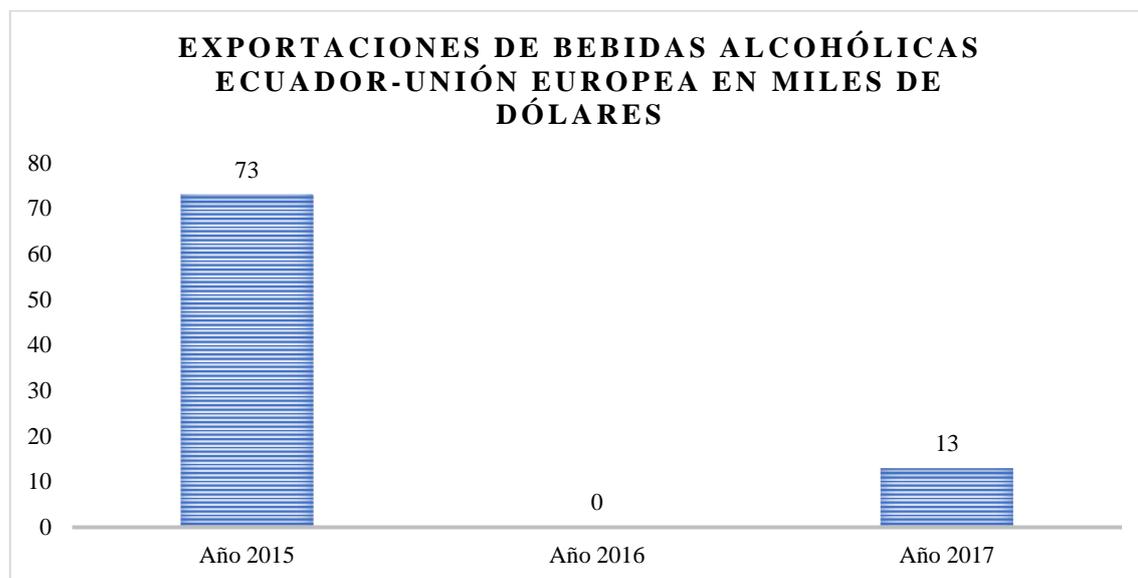


Figura 13. Exportaciones de bebidas alcohólicas Ecuador-Unión Europea en miles de dólares  
Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

La evolución de las exportaciones que el Ecuador ha realizado entre los años 2015 y 2017 muestra que para el 2015 se exportaban 75 mil dólares en bebidas alcohólicas, mientras que para el 2016 no se registraron ventas ecuatorianas en este campo hacia el mercado europeo, siendo que ya para el 2017 se logró que se exporten 13 mil dólares en estos productos, los cuales son valores muy inferiores con relación a los licores adquiridos que tienen procedencia internacional (Trade Map, 2019). Finalmente, se procede a mostrar la balanza comercial entre el Ecuador y la Unión Europea, para de esta forma evidenciar si existe un déficit o superávit en esta relación comercial.

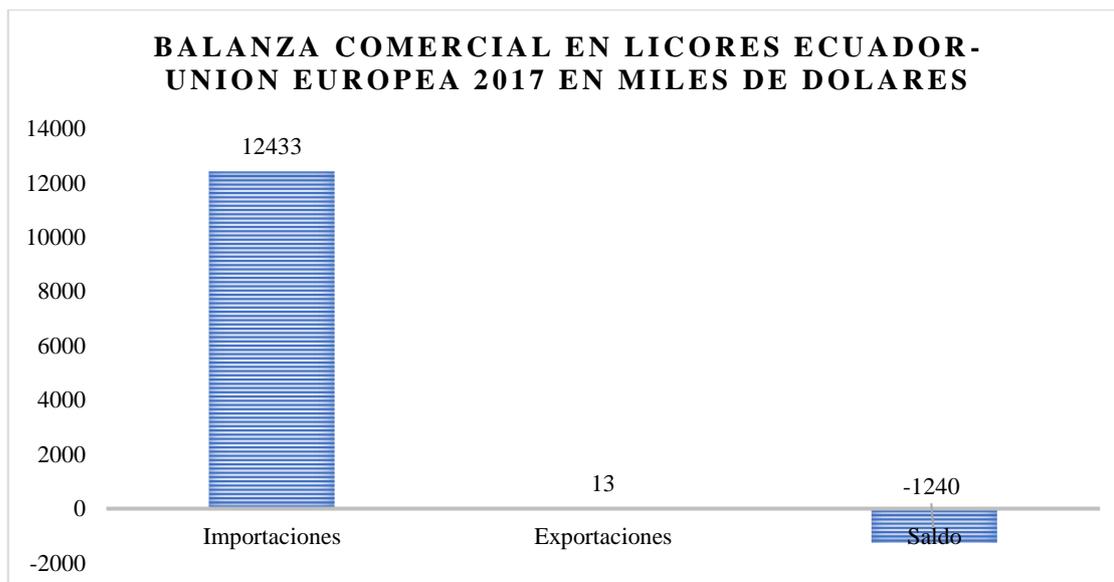


Figura 14. Balanza Comercial en licores Ecuador-Unión Europea 2017 en miles de dólares  
Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

La balanza comercial se presenta con un importante déficit para el Ecuador en el 2017, ya que prácticamente las exportaciones que realiza el país son ínfimas en comparación con las importaciones realizadas, lo que evidencia que el Ecuador no es aún una industria con alta competitividad dentro del contexto internacional, generándole que sean mayores las cifras que se envían al exterior por concepto de compra de licores, que aquellos valores que ingresan por la comercialización de licores que han sido producidos por medio de la industria ecuatoriana (Trade Map, 2019). En el caso de las importaciones ecuatorianas de licores, son el gin y la ginebra y el whisky en conjunto con el vodka los principales productos que el Ecuador importa de la Unión Europea, como puede apreciarse en la figura que se presenta a continuación:



Figura 15. Bebida alcohólica más importada por el Ecuador a la Unión Europea 2014-2017 en miles de dólares

Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

El whisky se ha importado cifras de hasta casi 11 millones de dólares para el 2017, superando en gran medida los valores de los otros dos productos, los cuales son el vodka y el gin; estos licores en su mejor momento, el 2017, ha llegado a cifras de 729 mil dólares, lo cual se obtuvo al importar del mercado europeo gin y ginebra. El vodka, producto alcohólico muy reconocido y cuyo origen es ruso, ingresó al Ecuador en cantidades que alcanzaron los 337 mil dólares, mostrándose un gran incremento en comparación con las cifras que se generaron en años previos, siendo otro de los productos que por las ventajas en acuerdos comerciales ha logrado un mayor ingreso a territorio ecuatoriano. Mientras que, de manera específica, en la siguiente figura se aprecian las bebidas alcohólicas que el Ecuador ha exportado mayormente hacia la Unión Europea entre los años 2014 y 2017:



Figura 16. Bebida alcohólica más exportada por el Ecuador a la Unión Europea 2014-2017 en miles de dólares

Fuente: (Trade Map, 2019) - Elaborado por: Daniela Baldeón

El gin y la ginebra son los productos alcohólicos que más exporta el Ecuador hacia la Unión Europea entre los años 2014 y 2017, contando el ron con el segundo lugar por exportaciones considerables en los años 2014 y 2015, siendo cifras muy inferiores a las importaciones que el país realiza en estos productos como se presenta; además, se observa que los egresos superan ampliamente a los ingresos en los mismos productos.

## 2.2 Marco contextual

### 2.2.1 Industria de bebidas alcohólicas en el Ecuador

La industria licorera del Ecuador ha tenido un desarrollo con altos y bajos dentro del país, debido a las diversas leyes o acuerdos que se han desarrollado a través de los años, que han generado ventajas para su desarrollo, pero también algunas problemáticas que se han tenido que superar a través de los años. Un ejemplo de ello fue el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) aprobado en el 2009.

En el año en mención, dicho impuesto significó un incremento en el 30% del precio de venta al público, y se consideró que esta medida provocaría un aumento del sector informal de los licores, debido a que, a diferencia de los otros impuestos que enfrenta la industria licorera, estos se otorgan debido a la

categoría del producto, siendo más altos para los licores de lujo y más bajo para los licores de menor calidad. El ICE se aplica por igual a todos los tipos, lo que equivale a un valor referencial de \$5 dólares por cada litro de alcohol. Anterior a este impuesto, el sector de licores sufrió otro tipo de legislaciones que afectaron su desarrollo, tales como:

- Asamblea Constituyente (2007): Se pasó de 32% de tarifa del ICE a 40% (Incremento del 25%).
- Ajuste al IPC (diciembre del 2007): 3% más Reforma a la Ley de Equidad Tributaria (febrero del 2008): se ajustan los valores referenciales de las categorías de licores. Hubo un incremento de 56%.
- Ajustes al IPC (diciembre del 2008) que influyó en los precios referenciales: 22% más (Diario La Hora, 2009)

Adicional a ello, otra problemática que afecta aún más a este sector es la competencia informal, que no solo daña a la industria sino al consumidor, como se puede evaluar con los diversos casos de intoxicación que han derivado en múltiples complicaciones e, incluso, el deceso de ciudadanos por este motivo, debido a la gran cantidad de etanol que contienen estos productos adulterados.

Estos casos evidenciaron el grave problema de la falta de regulación y control que sufre la industria de licores en el país, puesto que, los entes reguladores no han realizado las inspecciones pertinentes en establecimientos como licorerías, tiendas, centros de entretenimiento nocturno, entre otros, para verificar que las bebidas alcohólicas expedidas en dichos sitios cuenten con registro sanitario y certificaciones que avalen su procedencia.

Para el 2015, se aplicó otra medida restrictiva para las importaciones, que afectó al comercio de bebidas alcohólicas, adicionándoles un 25% de arancel. En la lista constan licores como: la cerveza, distintos tipos de vino, el vodka, el tequila, entre otros, sin embargo, la medida también preocupa a los productores del país, pues el arancel aplica a los extractos y concentrados de alcohol para elaborar algunas bebidas en el país (Ecuavisa, 2015).

El sector de licores entró en crisis debido a las restricciones, pues no aumentó el consumo del producto nacional como se esperaba, por el contrario, el aumento en el contrabando de dichos productos aumentó drásticamente. Debido a esta problemática y a las negociaciones con la Unión europea dieron

paso al acuerdo comercial analizado en la presente investigación, la cual generó excelentes resultados. Para diciembre del 2017, se tuvo como resultado un aumento drástico de las importaciones de licor con respecto al año 2016.

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, las importaciones pasaron de \$14,35 millones, realizadas entre enero-octubre del 2016 a \$30,16 millones, en el mismo período. El mayor crecimiento se registró en las compras de licor y extractos de la Unión Europea, que subieron de \$2,5 millones a \$10,54 millones, en esos períodos. Adicional a esto, no solo ha mejorado el sector con respecto a los licores europeos, también esto ha repercutido en licores procedentes de países como Chile y Argentina, los cuales han reducido sus precios para ser más competitivos.

Las compras desde el mercado europeo de este rubro subieron de \$2,5 millones a \$10,54 millones, entre el 2016 y el 2017, lo que evidencia el potencial de este mercado. Por ejemplo, un licor de alta calidad como el whisky, que, antes de la aplicación del acuerdo costaba aproximadamente \$60 dólares bajó a un promedio de \$25, lo que ha convertido al mercado de importación en un nuevo atractivo sumándole más competidores, ayudándole a la diversificación y mejora de estrategias (Diario El Comercio , 2018).

Debido a que, la restricción no ha surtido el efecto esperado en la industria local, los productores han recomendado que el Gobierno concrete el ofrecimiento de aplicar un descuento del 50% del ICE si la industria nacional usa extractos nacionales como en el caso del aguardiente de finca como materia prima. Además, que se refuercen los controles luego de la aplicación de la etiqueta del Sistema de Marcación y Rastreo, con el fin de detener el contrabando (Diario El Comercio, 2017).

### **2.2.2 Industria de bebidas alcohólicas en el Guayas**

De acuerdo con los datos del INEC, Ecuador es uno de los países que mayor consumo de bebidas alcohólicas presenta, en donde casi 1 millones de ecuatorianos consume estos productos; de este grupo, el 89% son hombres y 11% el restante son mujeres, quienes consumen esta bebida de forma semanal. Asimismo, la edad de las personas que mayor consumo presentan oscila entre 19 y 24 años; siendo la comunidad joven que en mayor medida es consumidora de este producto.



Figura 17. Consumo de bebidas alcohólicas en el Ecuador. Estadísticas del INEC.  
Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2013) – Elaborado por: INEC

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Guayas es la provincia que más gasta en alcohol significando \$ 11 millones de dólares y más de 278 mil hogares; seguida de Pichincha con un consumo de \$ 7 millones, en total de 226 mil hogares. Esto evidencia el peso de la industria en el puerto principal. Adicional a ello, se considera como un punto clave para el consumo, el nivel socioeconómico, puesto que, según la encuesta, las personas de estratos económicos medio y bajo, tienen un 1,12% mayor a los estratos altos de ser consumidores de alcohol.

Tabla 3. Consumo de alcohol por provincia.

<b>Provincia</b>	<b>Consumo en \$</b>	<b>Hogares</b>	<b>%</b>
Guayas	\$11,037,220.00	278,367	30.01%
Pichincha	\$ 7,420,612.00	226,268	20.18%
Manabí	\$ 3,545,068.00	109,917	9.64%
Los Ríos	\$ 1,983,332.00	58,570	5.39%
El Oro	\$ 1,676,220.00	46,342	4.56%
Esmeraldas	\$ 1,257,132.00	37,117	3.42%
Azuay	\$ 1,190,377.00	44,977	3.24%
Tungurahua	\$ 1,092,320.00	46,153	2.97%
Santa Elena	\$ 925,004.00	23,590	2.51%
Cotopaxi	\$ 924,538.00	30,324	2.51%
Loja	\$ 920,783.00	30,000	2.50%
Imbabura	\$ 879,114.00	26,890	2.39%
Santo Domingo de los Tsáchilas	\$ 870,753.00	290,610	2.37%
Cañar	\$ 465,851.00	17,693	1.27%
Chimborazo	\$ 417,897.00	19,933	1.14%
Sucumbíos	\$ 391,452.00	9,385	1.06%
Bolívar	\$ 315,527.00	114,452	0.86%
Carchi	\$ 302,627.00	10,524	0.82%
Morona Santiago	\$ 297,305.00	9,056	0.81%
Galápagos	\$ 223,411.00	2,063	0.61%
Napo	\$ 209,069.00	6,836	0.57%
Zamora Chinchipe	\$ 200,477.00	5,716	0.55%
Pastaza	\$ 198,029.00	5,939	0.54%
Orellana	\$ 36,293.00	9,390	0.10%
<b>Total</b>	<b>\$36,780,411.00</b>	<b>1,460,112</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2013) - Elaborado por: Daniela Baldeón

También, el estado civil influye, pues los solteros y divorciados son más propensos a convertirse en alcohólicos que los casados, los cuales tienen una tendencia menor en un 1,32%. Debido a esto, y a las implicaciones que ha

tenido el alcohol en la ejecución de varios episodios de violencia, como violencia intrafamiliar, homicidios, robos, accidentes automovilísticos, entre otros, en el año 2014, se implementaron diversas medidas tales como:

1. De lunes a sábado, hasta las 22:00, podrá comprar alcohol en tiendas, comisariatos y licorerías.
2. De lunes a jueves, hasta las 24:00, podrá comprar y consumir en bares, restaurantes, cafeterías y diversión nocturna.
3. Viernes y sábado, hasta las 02:00, podrá comprar y consumir en bares, restaurantes, cafeterías y diversión nocturna.
4. Domingo está prohibida la venta en tiendas, comisariatos y licorerías.
5. Domingo se puede consumir cerveza solo en estadios de fútbol que lo hayan autorizado.
6. Domingo, entre las 10:00 y las 22:00, se puede consumir cualquier licor dentro de establecimientos que acompañen las bebidas alcohólicas con servicio de comida.
7. No se puede vender licor en las gasolineras, ningún día.
8. Está prohibida la venta de bebidas alcohólicas a menores de edad.
9. Los locales que no cumplan estas normas serán clausurados.
10. Quienes ingieren licor en la vía pública o dentro de su vehículo pueden ser sancionados hasta con cuatro días de detención (Diario El Comercio, 2014).

De acuerdo con el sitio web de EKOS NEGOCIOS, con el CIU: G4630.52 que representa a las empresas dedicadas a la venta al por mayor de bebidas alcohólicas, incluso el envasado de vino a granel sin transformación, en la ciudad de Guayaquil, se encuentran las siguientes entidades:

- DINADEC S.A.
- SODERAL SOCIEDAD DE DESTILACION DE ALCOHOLES S.A.
- MOVILIZADORA HUANCABILCA MOVIHUAN C LTDA.
- FALVE S.A.
- ELIAQUIN S.A.
- MELINIKCORP S.A.
- DISREBA S.A.
- DIBECE S.A.

- MULTILINEAS DEL PACIFICO MULDEPAC S.A.
- IMPALCASA S.A.
- TOMEL S.A.
- PRODICO S.A.
- EL BODEGON C LTDA
- DISTRIBUIDORA MUIRRAGUI ZAMBRANO, DISMUZA S.A.
- DISTRIBUIDORA MISUB S.A.
- DISKO REGIAN S.A.
- STENCILCORP S.A.
- DRIGRUSI S.A.

## **2.3 Marco teórico**

### **2.3.1 Teoría de la ventaja competitiva**

Michael Porter (2015) hace referencia a la Ventaja Competitiva de las Naciones, definiendo a la misma de la siguiente manera: “La competitividad de una nación depende de su industria para innovar y mejorar”. En La Ventaja Competitiva de las Naciones se deben tomar en cuenta las medidas económicas que aplique un gobierno en particular, debido a que según las acciones o medidas que este pone en marcha dentro de la economía del país podrá impulsar una política económica expansiva, buscando siempre la innovación de su sector industrial.

Un país puede conseguir ciertas ventajas, esto por medio de acuerdos comerciales que brinden la posibilidad de obtener posiciones más cómodas para así poder crear y mantener saldos positivos en su balanza comercial, buscando contrarrestar los déficits que regularmente presentan las economías de los países en vías de desarrollo

La balanza comercial para un país es un elemento en el que recae mucha importancia, puesto que su estado condiciona el desarrollo del mismo, más aún cuando son naciones que se encuentran en desarrollo. Esto se da debido a que, si no se encuentra un equilibrio y, en consecuencia, un superávit, no se podrá alcanzar el potencial propio de cada nación. Es por esto que la ventaja competitiva de las naciones puede enfocarse en distintos factores:

- Innovación de los sectores productivos.
- Educación de calidad.

- Disponibilidad del Recurso Humano.
- Inversión en una infraestructura adecuada.
- Abundancia de recursos naturales.

Es de esta manera, que, según los aspectos considerados se puede indicar que un país puede conseguir una ventaja competitiva frente a otras, mediante la definición de una estrategia que permite obtener un beneficio mutuo entre los países involucrados en un acuerdo comercial; es así, que estos mecanismos resultan cruciales para que las naciones puedan intercambiar bienes y servicios, pero, además, también capital humano, todo esto dentro de una economía de libre mercado. Como se ha mencionado, el estadounidense Michael Porter fue el pionero en analizar y señalar el fenómeno de los *clústeres*, que en inglés significa “agrupar”. Una vez que se forma un agrupamiento, la totalidad del grupo de sectores se presta apoyo mutuo. Los beneficios fluyen hacia adelante, hacia atrás y horizontalmente. Todas estas compañías invierten en tecnología, capacitación e infraestructura que a través de las conexiones derivadas del agrupamiento generan “derramamientos”, beneficiándose del entorno geográfico.

### 2.3.2 Proteccionismo

En situaciones de libre competencia se pueden presentar problemas que pueden perjudicar los intereses de ciertas naciones, es entonces, cuando los gobiernos toman la decisión de intervenir en el funcionamiento del mercado, mediante el establecimiento de limitantes para la entrada de productos extranjeros, para así proteger a la industria nacional, en el caso de que esta se encuentre muy susceptible a sufrir reveses que le perjudiquen en gran medida, es a estas medidas que se les atribuye el término proteccionismo:

- **La protección de industrias consideradas estratégicas para el interés público:** Ciertos países pueden llegar a la conclusión de algunas industrias nacionales, pudiendo tomarse como ejemplo las relacionadas con la defensa nacional, las cuales son estratégicas para el interés público
- **El desarrollo de industrias emergentes:** El avance de las nuevas tecnologías, la implantación de economías de escala o la productividad son factores de competitividad que pueden ocasionar

que el desarrollo económico de un país en sus sectores nacientes. Al darse una situación de este tipo, las naciones pueden recurrir a las medidas proteccionistas como la única manera de proteger a las empresas que empiezan su crecimiento.

- **El fomento de la industrialización y la creación de empleo:** Si un país toma la decisión de desarrollar su propia industria nacional para poder generar empleo, lo que ocasionaría que se sustituyan productos extranjeros por los producidos internamente. De esta forma, se estaría aumentando la renta nacional por medio de los beneficios empresariales y los salarios de los trabajadores.
- **La recaudación de dinero:** Este es un argumento empleado por los países en vías de desarrollo, implementando aduanas que permitan obtener ingresos importantes que provengan de empresas importadoras (Jimenez, 2015)

El proteccionismo es una política comercial establecida por un gobierno que tiene como finalidad proteger la industria nacional ante la competencia del extranjero con la aplicación de aranceles u cualquier otro tipo de restricción a la importación. De esta manera, el proteccionismo supone un comercio internacional con impedimentos, al contrario de una situación de libre comercio o libre mercado.

En situaciones de libre mercado es posible que la industria nacional se vea perjudicada, ya que a un país le podría resultar más barato comprar en el extranjero (importar un producto), que producirlo internamente. Esto tiene el riesgo de que la producción nacional de dicho bien acabe desapareciendo (y a su vez, los empleos relacionados con esta industria). Para que ello no ocurra, se pueden llevar a cabo medidas proteccionistas. Sin embargo, las medidas proteccionistas pueden perjudicar la competencia, provocando que los productos nacionales sean más caros y a veces, incluso de peor calidad. Como argumentos a favor del proteccionismo se presenta:

- **Argumento de la industria naciente:** Protege a las nuevas industrias nacionales, que sin esta ayuda posiblemente no podrían comenzar a operar, ya que los costes en los que debería incurrir serían demasiado elevados. Esta protección se suele dar hasta que la industria sea lo suficientemente madura para poder competir

en los mercados mundiales.

- **Fomenta la industrialización nacional:** Hace crecer el empleo nacional al aumentar la producción dentro del país.
- **Protección de industrias estratégicas para el país:** Quizá un país quiere estar especializado en cierta industria ya que la considera estratégica y mediante el proteccionismo la protege.

También existen pensamientos que van en contra de los objetivos fundamentales del proteccionismo, entre los cuales se presentan:

- Al generar un limitante para el ingreso de determinados productos, no existiría un mercado competitivo para la industria nacional, la cual podría aprovechar para generar un alza en los precios de manera indiscriminada.
- Se obliga al consumidor a aceptar productos nacionales de baja calidad para suplir las necesidades de determinados productos.
- En este modelo existen dos grupos que pierden en gran medida: los ciudadanos del país proteccionista, que tendrán que pagar más por los productos que desean o dejar de consumirlos para aceptar la producción nacional que muchas veces es de baja calidad; y las empresas extranjeras que pierden un mercado en el cual posicionar sus productos y, por ende, reducen su nivel de ventas y margen de rentabilidad.
- Por otro lado, ganan los fabricantes nacionales: Su industria queda protegida ante competidores extranjeros que podrían arrebatárles parte de su cuota de mercado y gana el Estado pues también se ve favorecido en primera instancia, ya que el arancel es un impuesto cuya recaudación va directa a las arcas públicas.

Las medidas proteccionistas se definen de la siguiente manera:

- **Gravar con impuestos las importaciones:** Un arancel es el impuesto que las aduanas colocan a las importaciones con la finalidad de: recaudar ingresos y aumentar el valor de los productos extranjeros para que estos se vuelvan menos competitivos que los producidos en el propio país.
- **Establecer políticas comerciales e industriales que favorezcan**

**el desarrollo y la expansión de industrias nacionales:** Se realiza para que las empresas locales puedan tener una ayuda que le permita competir con las empresas extranjeras. Un ejemplo de esta situación es el de subvencionar a determinados sectores.

- **Fijar cuotas o contingentes limitados de productos extranjeros:** Se realiza al fijar montos máximos de unidades para el ingreso de un producto.
- **Barreras no arancelarias:** Esta barrera se basa en aumentar los requisitos para el ingreso de productos al país. El objetivo es lograr que el producto nacional sea más competitivo frente al extranjero.

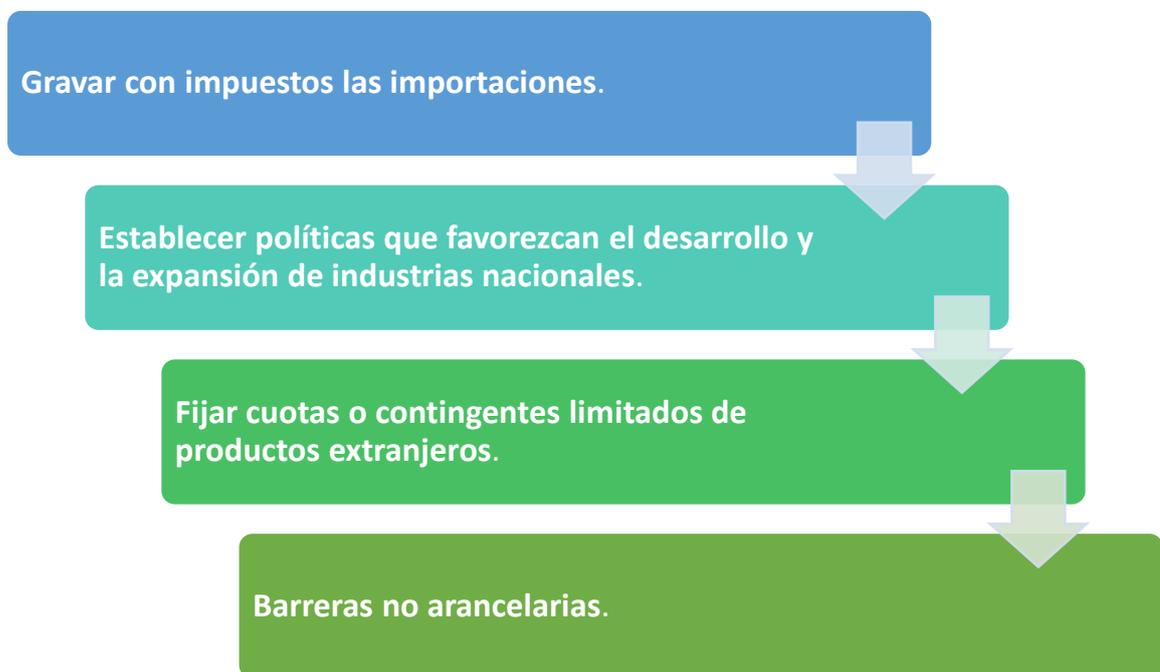


Figura 18. Tipos de medidas proteccionistas

Fuente: (Jimenez, 2015) - Elaborado por: Daniela Baldeón

El objetivo de estas medidas proteccionista no es otro que el de proteger a los productos nacionales frente a los extranjeros, pero en muchos casos los perjudicados son los consumidores, los cuales se pueden beneficiar de una mejor calidad de productos nacionales o sufrir la carestía de productos regularmente utilizados por estos.

Las barreras proteccionistas son obstáculos al comercio internacional, las cuales son impuestas por los gobiernos mediante la asignación de cuotas de importación, bloqueo, embargo y boicot; estas se presentan detalladamente

continuación:

- **Cuotas de importación:** Son cantidades que se fijan de acuerdo con las necesidades del país, con respecto al ingreso de bienes específicos, como por ejemplo los vehículos. Solo pueden ingresar la cantidad estipulada por la ley.
- **Bloqueo:** Esta medida es conocida por ser una acción no solo comercial sino, en muchas ocasiones, de carácter político e incluso militar entre dos o más países, en la cual se prohíbe cualquier tipo de intercambio. Un ejemplo de ello es el bloque de los Estados Unidos a Cuba.
- **Boicot:** Esta medida es considerada una acción negativa que genera uno o varios países a las mercancías o a una mercadería específica de un país, con el fin de ejercer presión y lograr concesiones o mejora en precios o condiciones de negociación.

#### **2.4 Marco legal**

Como marco legal de la presente investigación, se considera únicamente al acuerdo multipartes de Ecuador con la Unión Europea, firmado el 11 de noviembre del 2016 por Jorge Glas Espinel, Vicepresidente de la República en aquella época, el mismo que entró en vigor desde el 1 de enero del 2017. Este acuerdo fue considerado debido a que no existen legislaciones específicas que regulen el ingreso de bebidas alcohólicas al país, salvo las normas de calidad INEN aplicadas a todos los productos, ya sean nacionales o extranjeros. Entre los principales componentes de dicho acuerdo están:



Figura 19. Componentes del acuerdo multipartes

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017) - Elaborado por: Daniela Baldeón

Entre los productos que tendrán acceso se presentan los siguientes:

Tabla 4. Acceso de productos de la Unión europea por acuerdo multipartes

<b>CADENA PRODUCTOS</b>	<b>ACCESO OTORGADO POR ECUADOR A FAVOR DE UE</b>	<b>PRODUCTOS</b>
<b>Bienes de capital e insumos</b>	Acceso inmediato	Bienes de capital, insumos para la agricultura, productos minerales, algunas maquinarias, hierro y acero sin alear, animales vivos para reproducción
<b>Licores</b>	Acceso inmediato	Todo tipo de licor, incluida la cerveza
<b>Equipos informáticos</b>	Acceso inmediato	Computadores de oficina, computadores portátiles, teclados, unidades de memoria, partes y accesorios de computadoras.
<b>Insumos para la construcción</b>	Entre 5 y 10 años de desgravación	Tornillos, pernos, baldosas de cerámica, perfiles y barras de hierro, tuberías de hierro, puertas y ventanas de aluminio y hierro
<b>Textiles</b>	Inmediato, 5 y 10 años de desgravación	Inmediato: hilados de seda, filamentos de poliéster,

---

		cinturones de seguridad, mascarillas de protección 5 años: tejidos, lanas, prendas de algodón 10 años: fibras artificiales, hilados, algunas prendas de vestir
<b>Artículos de limpieza</b>	Entre 5 y 10 años de desgravación	Jabones, productos para la limpieza de la piel, detergentes, betunes
<b>Cosméticos</b>	Entre 7 y 10 años de desgravación	Perfumes, maquillaje, champús, lacas para el cabello
<b>Vehículos y autopartes</b>	Entre 7 y 10 años de desgravación	Automóviles, vehículos para más de 10 pasajeros, vehículos de carga, autopartes

---

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017) - Elaborado por: Daniela Baldeón

## **2.5 Cronograma para la eliminación de aranceles a las importaciones de bebidas alcohólicas desde la UE**

En la negociación se incluyó un cronograma para la eliminación de los aranceles entre los cuales se incluyen las bebidas espirituosas o bebidas alcohólicas en este se estableció que los aranceles eran eliminados desde el 1 de enero del 2017 (Ministerio de Comercio Exterior, 2016), según el cronograma que se detalla en la tabla (...), es así como la reducción de precios en los licores que lleguen de la Unión Europea (UE) será una de las consecuencias del acuerdo comercial multipartes firmado entre Ecuador y el bloque de la unión europea, hasta el 31 de diciembre del 2016 las bebidas alcohólicas que entraban al país al país debían pagar un arancel mixto de 1% más USD 0,25 por grado alcohólico.

**Tabla 5. Cronograma de desgravación otorgado a la UE sobre las bebidas alcohólicas**

Código negociado con UE NANDINA 766 febrero 2016	Descripción	ARANCEL APLICADO A LA UE A LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO	CÓDIGO QUE CONSTA EN EL ANEXO DEL ACUERDO ECUADOR - UNIÓN EUROPEA
2203000000	Cerveza de malta.	20	0
2204100000	- Vino espumoso	20	0
2204291000	- - - Mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol	15	0
2204299000	- - - Los demás vinos	20	0
2204300000	- Los demás mostos de uva	15	0
2205100000	- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	30	0
2205900000	- Los demás	30	0
2206000000	Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas fermentadas y bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte.	20	0
2207100000	- Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol	15	0
2207200010	- - Alcohol carburante	15	0
2207200090	- - Los demás	15	0
2208202100	- - - Pisco	20	0
2208202200	- - - Singani	20	0
2208202910	- - - - Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de brandy, embalados al granel, con grado alcohólico igual o superior a 50 grados gay lussac (50 G.L.), no aptos para comercialización directa al consumidor	20	0
2208202990	- - - - Los demás	20	0
2208203000	- - De orujo de uvas («grappa» y similares)	20	0
2208300010	- - Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de whisky, embalados al granel, con grado alcohólico igual o	20	0

	superior a 50 grados gay lussac (50 G.L.), no aptos para comercialización directa al consumidor		
<b>2208300090</b>	- - Los demás	20	0
<b>2208400010</b>	- - Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de ron embalados al granel, con grado alcohólico igual o superior a 50 grados gay - lussac (50 G.L.), no aptos para comercialización directa al consumidor	20	0
<b>Código negociado con UE NANDINA 766 febrero 2016</b>	<b>Descripción</b>	<b>ARANCEL APLICADO A LA UE A LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO</b>	<b>CÓDIGO QUE CONSTA EN EL ANEXO DEL ACUERDO ECUADOR - UNIÓN EUROPEA</b>
<b>2208400090</b>	- - Los demás	20	0
<b>2208500010</b>	- - Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de <gin> y ginebra, embalados al granel, con grado alcohólico igual o superior a 50 grados gay lussac (50 G.L.), no aptos para comercialización directa al consumidor	30	0
<b>2208500090</b>	- - Los demás	30	0
<b>2208600010</b>	- Vodka (Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de vodka, embalados al granel, con grado alcohólico igual o superior a 50 grados gay lussac (50 G.L.), no aptos para comercialización directa al consumidor)	30	0
<b>2208600090</b>	- - Los demás	30	0
<b>2208701000</b>	- - De anís	30	0
<b>2208702000</b>	- - Cremas	30	0
<b>2208709000</b>	- - Los demás	30	0
<b>2208901000</b>	- - Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol	15	0

<b>2208902010</b>	- - Aguardiente de agaves (tequila y similares) (Extractos y concentrados alcohólicos para la elaboración de aguardiente de agaves, embalados al granel, con grado alcohólico igual o superior a 50 grados gay lussac (50 G.L.), no aptos para comercialización directa al consumidor)	30	0
<b>2208902090</b>	- - Los demás	30	0
<b>2208904200</b>	- - - De anís	30	0
<b>2208904900</b>	- - - Los demás	30	0
<b>2208909000</b>	- - Los demás	30	0
<b>2209000000</b>	Vinagre y sucedáneos del vinagre obtenidos a partir del ácido acético.	20	0

Fuente: Acuerdo Multipartes entre la UE y Ecuador- Elaboración: Daniela Baldeón

## **CAPÍTULO III.**

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

En lo que concierne a la metodología de investigación, es importante mencionar que esta se fundamentó en el diseño no experimental, debido a que en este trabajo las variables no son alteradas intencionalmente por el investigador, sino que se presentan tal cual como se manifiestan en su entorno; además, que se trata en hechos ocurridos en situaciones pasadas (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

De esta manera, guarda relación con esta investigación porque se analizaron los efectos que tuvo el acuerdo comercial con la Unión Europea en el sector de bebidas alcohólicas de la ciudad de Guayaquil. De forma concreta, lo que buscó es determinarse si, efectivamente, el acuerdo dinamizó la comercialización de licores en la ciudad de Guayaquil, si tal vez, hubo una reducción del consumo o si los precios bajaron y eso motivó a un incremento en la compra de estas bebidas.

#### **3.2 Tipo de investigación**

La investigación fue de tipo descriptivo, debido a que Arias (2012) manifiesta que se basa en la caracterización de un grupo de individuos, hechos o fenómenos que son objeto de estudio, para comprender sus patrones de comportamiento. En este caso, se realizó una encuesta a un grupo de empresas del sector de bebidas alcohólicas para determinar si el acuerdo con la Unión Europea significó mayores beneficios en cuanto a volúmenes de consumo, ventas, y dinamizó su economía; o de qué manera suplieron la demanda mientras estos productos se encontraban con restricciones, no sólo porque no había acuerdo, sino que además, el gobierno nacional impuso una salvaguardia a estas bebidas entre los años 2015 y 2016, lo que de alguna forma, frenó el consumo de bebidas importadas.

### **3.3 Método de investigación**

La presente investigación se desarrolló bajo los métodos inductivo y deductivo. Abreu (2014) explica que el método inductivo consiste en el análisis de cada una de variables que forman parte de un contexto de estudio para llegar a una conclusión general; mientras que, el método deductivo, consiste en la interpretación de los resultados previamente recabados. Esto quiere decir, que en primera instancia, la investigación fue inductiva porque se recogieron datos de las empresas de bebidas alcohólicas para evaluar aspectos como: tiempo que lleva comercializando estos productos; si pertenece a alguna asociación, la postura que tienen sobre el acuerdo comercial con la Unión Europea, y demás variables que ayuden a identificar el impacto económico que ha tenido el sector a raíz de la suscripción de este acuerdo. Y luego, la investigación fue deductiva porque con la información recabada se elaboraron conclusiones y recomendaciones sobre el impacto del acuerdo suscrito con la Unión Europea, determinando si esto es favorable o no para el sector de bebidas alcohólicas.

### **3.4 Enfoque de la investigación**

La investigación fue de carácter cuantitativo porque implicó la medición de las variables identificadas en el estudio, a través de datos numéricos que implican frecuencias y porcentajes (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). En este caso, el empleo de técnicas como la encuesta, sugieren la tabulación de datos, los cuales se presentan en tablas y gráficos estadísticos, donde cada intervalo de frecuencias facilita la comprensión e interpretación de los resultados.

### **3.5 Técnicas e instrumento de recolección de datos**

La técnica que se utilizó en la presente investigación fue la encuesta, la misma que se valió de un cuestionario de preguntas cerradas o estandarizadas, y que permitió la recolección de datos de forma práctica, para así proceder a realizar el registro de las respuestas que deban los administradores de los establecimientos que importan bebidas alcohólicas en la ciudad de Guayaquil.

Para la recolección de esta información se procedió a realizar una encuesta vía telefónica, tomando en cuenta la opinión del Administrador del establecimiento, o de la persona encargada del área comercial, debido a que

son quienes manejan el tema de la importación de bebidas alcohólicas.

### 3.6 Población y Muestra

Se conoce como población a un conjunto finito o infinito de elementos que presentan características similares, y cuya opinión es pertinente para la realización de una investigación, de manera que su aporte ayuda a comprender el contexto de estudio (Arias, 2012). Mientras que la muestra es sólo una pequeña porción o un extracto de la población previamente identificada. Generalmente, los muestreos se aplican cuando las poblaciones son poco accesibles, ya sea por cuestiones de recursos económicos, tiempo, logística, personal a contratar, ubicación geográfica de los individuos a ser estudiados, y un sinnúmero de variables que pueden impedir la realización de todos los individuos; por eso, lo mejor es realizar un muestreo; sin embargo, si la situación es distinta, lo más recomendable es llevar a cabo un censo, en donde se tome en consideración la opinión de todos los que conforman la población. En este estudio, la población se determinó por el número de empresas que importan bebidas alcohólicas en la ciudad de Guayaquil, y en este caso se han podido identificar a un total de 134 empresas, clasificadas de la siguiente manera:

Tabla 6. *Empresas que importan bebidas alcohólicas*

Categoría de productos	Número de empresas importadoras
<b>Bebidas de malta</b>	5
<b>Cerveza</b>	6
<b>cerveza, licores y productos afines</b>	70
<b>Licores destilados y mezclados</b>	9
<b>Tiendas de licores</b>	2
<b>Vino y bebidas destiladas</b>	37
<b>Vinos, aguardientes y aguardientes espirituosos</b>	5
<b>Total de empresas</b>	<b>134</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

De esta cifra se aplicó un muestreo, utilizando la fórmula estadística para hallar la muestra de poblaciones finitas, y el resultado determinó que lo ideal sería encuestar mínimo a 100 empresas. A continuación, se presentan los resultados.

Tabla 7. Cálculo de la muestra

$$n = \frac{z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$$

n	Tamaño de la muestra
N	Tamaño de la población
z	Valor del área bajo la curva normal (depende del NC)
p	Probabilidad de éxito (Proporción esperada)
q	Probabilidad de fracaso (1-p)
e	Error máximo admisible

N	134	<b>TAMAÑO ADECUADO DE LA MUESTRA</b>  <b>99.54</b>  <b>100</b>
N/C	95	
p	0.5	
q	0.5	
e	0.05	
Z	1.96	

Elaborado por: Daniela Baldeón

## CAPÍTULO IV.

### 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

#### 4.1 Presentación y análisis de resultados

En este capítulo se presentan los resultados de la encuesta realizada a las 100 empresas que se dedican a la importación y comercialización de bebidas alcohólicas en la ciudad de Guayaquil. Para la recolección de esta información se procedió a realizar una encuesta vía telefónica, tomando en cuenta la opinión del Administrador del establecimiento, o de la persona encargada del área comercial, debido a que son quienes manejan el tema de la importación de bebidas alcohólicas.

##### 1. ¿Cuánto tiempo lleva comercializando bebidas alcohólicas en Ecuador?

Tabla 8. *Tiempo que lleva comercialización bebidas alcohólicas*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 3 años	16	16%
Entre 3 - 6 años	15	15%
Entre 7 - 10 años	55	55%
Más de 10 años	14	14%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

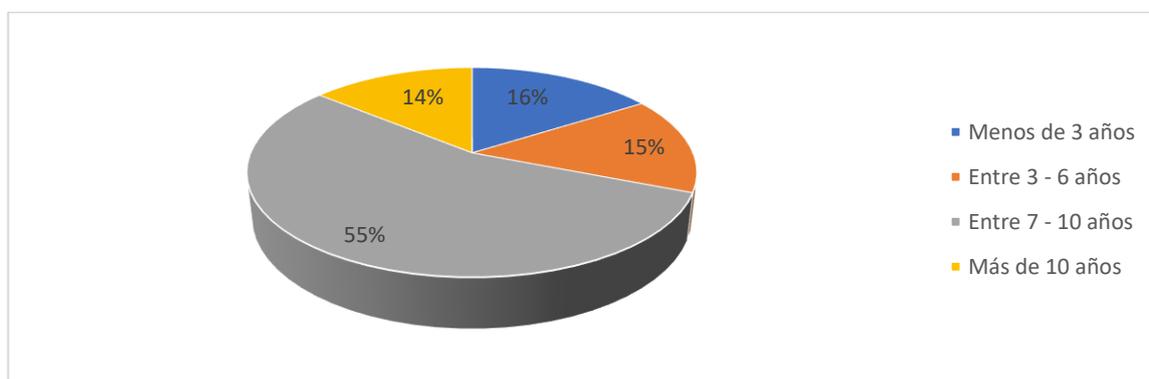


Figura 20. *Tiempo que lleva comercialización bebidas alcohólicas*

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 55% de los encuestados manifestó que tiene entre 7 – 10 años comercializando bebidas alcohólicas en el Ecuador, el 16% manifiesta que menos de 3 años, el 15% entre 3 – 6 años y el 14% restante más de 10 años; la mayoría de encuestados tiene una amplia experiencia en el sector licorero, que permitirá conocer las fortalezas y ambigüedades que podría tener el acuerdo comercial entre Ecuador y la

Unión Europea para la comercialización de bebidas alcohólicas en el Ecuador.

## 2. ¿Pertenece a alguna asociación de importadores de licores del Ecuador?

Tabla 9. *Empresas que pertenecen a la asociación de importadores*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	100	100%
No	0	0%
<b>Total, general</b>	100	100%

Elaborado por: Daniela Baldeón

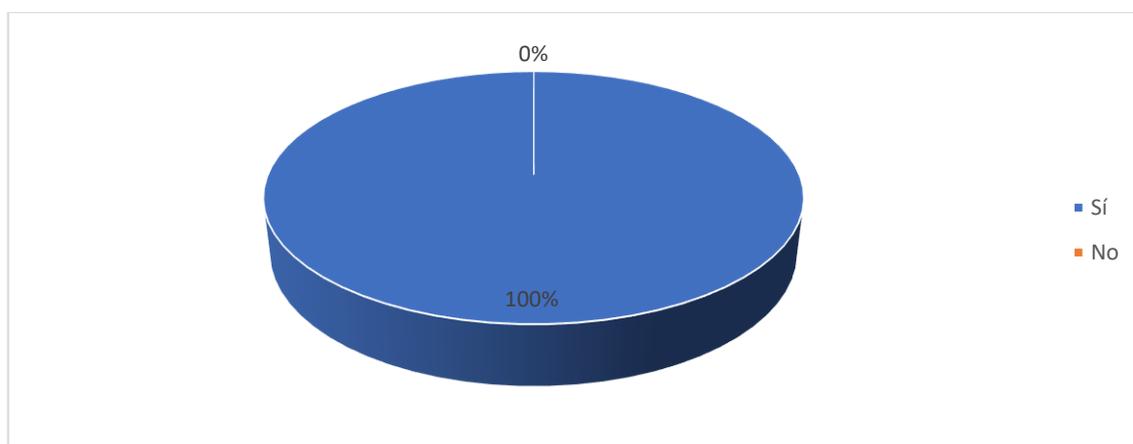


Figura 21. *Empresas que pertenecen a la asociación de importadores*

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 100% de los encuestados manifestó que pertenece a la asociación de importadores de licores del Ecuador, quienes tienen la necesidad de ser parte de este sector por el respaldo que les genera para el desarrollo de su actividad comercial, por la amplia experiencia que este sector tiene en el comercio exterior para direccionar a los importadores en la desaduanización, aranceles, salvaguardias y de gestar asuntos de acuerdo internacional con el estado.

### 3. ¿Considera que la apertura comercial con la Unión Europea ha beneficiado el sector licorero en Ecuador?

Tabla 10. Beneficios de la apertura comercial entre Ecuador y la Unión Europea

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	44	44%
De acuerdo	56	56%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

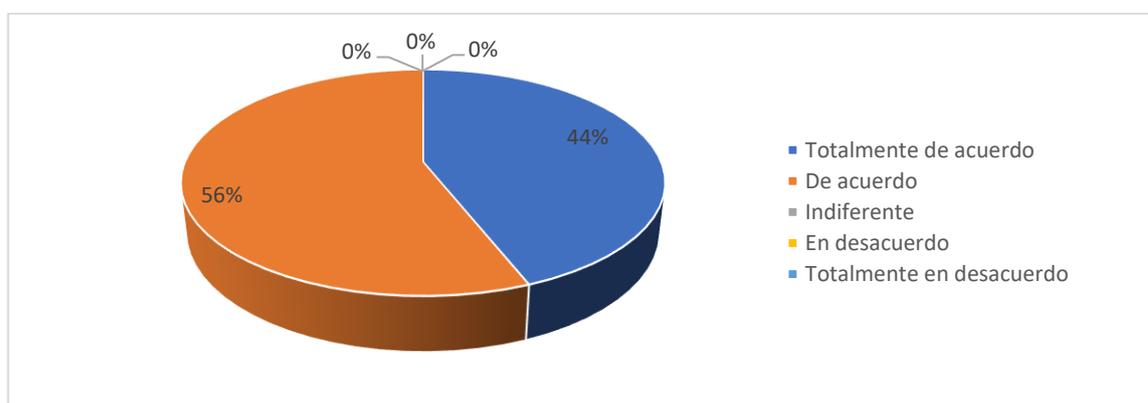


Figura 22. Beneficios de la apertura comercial entre Ecuador y la Unión Europea

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 44% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que la apertura comercial con la Unión Europea ha beneficiado el sector licorero en el Ecuador y el 56% está de acuerdo sosteniendo que la diversidad de licores que entra al país ha generado mayor competencia por la reducción de impuestos ocasionando una disminución sustancial en el precio de venta al consumidor, sin embargo este aspecto no ha beneficiado a los productores nacionales, quienes no pueden competir por precio, debido a que los costos de producción nacional son elevados.

#### 4. ¿Qué aspectos se han generado en el mercado de las bebidas alcohólicas desde la apertura comercial con la Unión Europea?

Tabla 11. Aspectos que se han generado en el mercado de bebidas alcohólicas tras el acuerdo

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diversificación de la oferta de bebidas alcohólicas	19	19%
Incremento de la competencia	2	2%
Reducción de precios	77	77%
Todos los anteriores	2	2%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

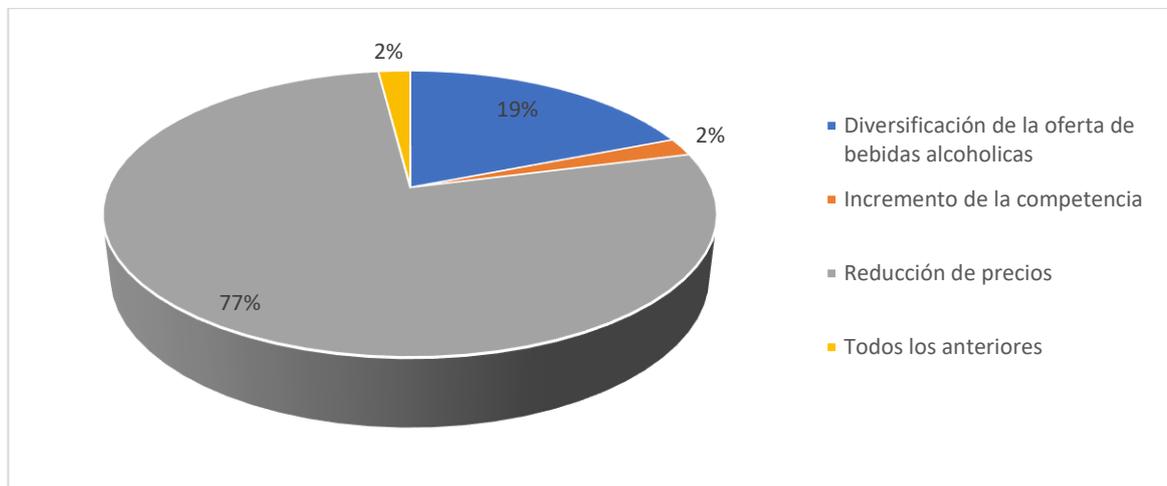


Figura 23.. Aspectos que se han generado en el mercado de bebidas alcohólicas tras el acuerdo

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 77% de los encuestados considera que el aspecto de mayor relevancia es la reducción de precios, el 19% considera que la diversificación de la oferta de bebidas alcohólicas, el 2% sostiene que se ha incrementado la competencia y el 2% restante manifiesta que todas las opciones se han suscitado desde la apertura comercial con la Unión Europea; dejando evidenciado que la gestión comercial ha tenido un auge considerable en el desarrollo de las importaciones de licores desde el año 2017 con la ruptura arancelaria para este tipo de productos terminados.

**5. ¿Considera que la reducción de precios de los licores importados desde la Unión Europea estimula la demanda local?**

Tabla 12. *La reducción de precios de los licores estima la demanda local*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Totalmente de acuerdo	100	100%
De acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
En desacuerdo	0	0%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

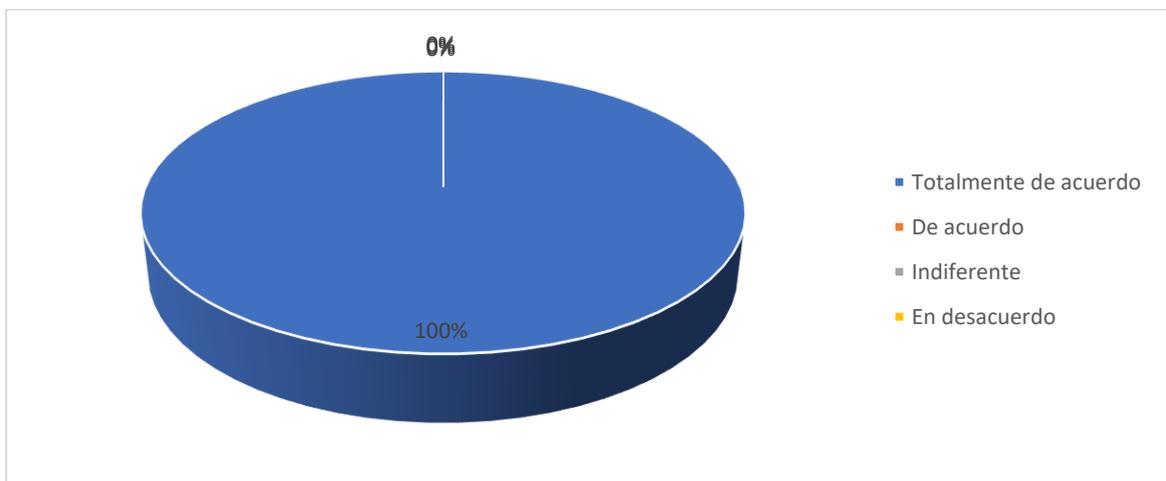


Figura 24. *La reducción de precios de los licores estima la demanda local*

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 100% de los encuestados se mostró totalmente de acuerdo en que la reducción de precio de los licores importados desde la Unión Europea ha estimulado el consumo o la demanda local de personas con preferencia a este tipo de bebidas alcohólicas consideras más selectivas, ya que la reducción del precio ha sido del -50%, siendo más accesible para el mercado Guayaquileño donde la rotación de inventario de este tipo de producto importado ha sido constante, por la masiva compra en fechas especiales, feriados y días comunes.

**6. ¿Cree usted que la producción nacional de bebidas alcohólicas abastece la demanda interna?**

Tabla 13. *La producción local abastece la demanda interna*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	5	5%
Totalmente en desacuerdo	10	10%
En desacuerdo	58	58%
De acuerdo	11	11%
Indiferente	16	16%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

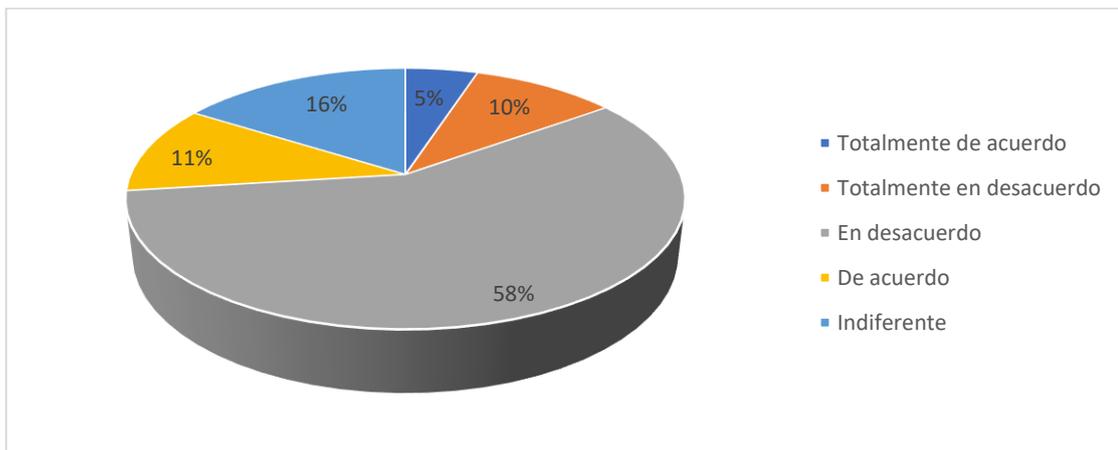


Figura 25. *La producción local abastece la demanda interna*

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 58% de los encuestados respondió en desacuerdo considerando que la demanda nacional de bebidas alcohólicas es demasiado elevada y esta se compensa en gran parte por bebidas obtenidas de países vecinos que evaden impuesto y son venidas a un precio extremadamente bajo, el 10% se mostró totalmente en desacuerdo, mientras que el 16% es indiferente, el 11% dijo estar de acuerdo y el 5% totalmente de acuerdo.

## 7. ¿Cuál es la bebida alcohólica que tiene mayor demanda en el mercado local?

Tabla 14. *Bebida Alcohólica que tiene mayor demanda*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Aguardiente	7	7%
Cerveza	40	40%
Ron	4	4%
Vinos	16	16%
Vodka	16	16%
Whisky	17	17%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

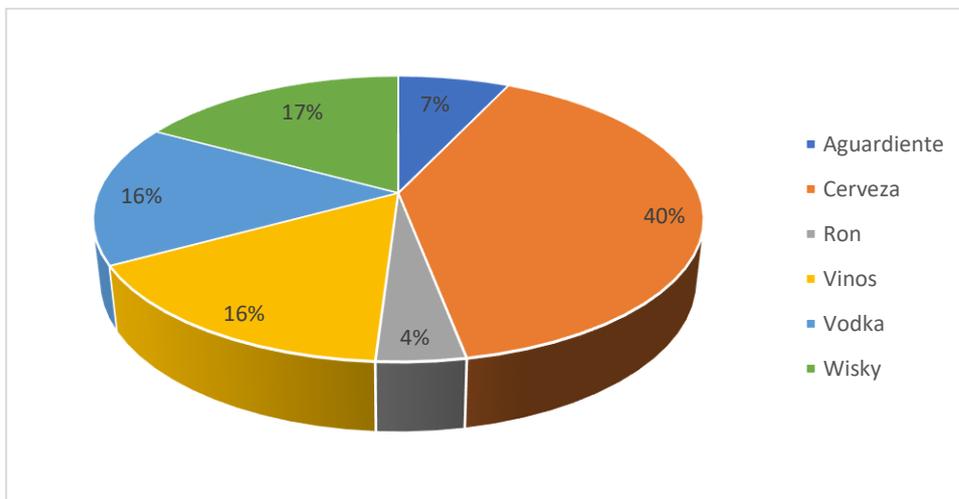


Figura 26. *Bebida Alcohólica que tiene mayor demanda*

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 40% de los encuestados coincidió en que la bebida alcohólica con mayor demanda es la cerveza, el 16% manifestó que el vodka tiene una gran aceptación, el 17% dijo que el whisky, el 16% concuerda en que los vinos, el 4% sostiene que el ron y el 7% restante que el aguardiente. De esta manera se demuestra que de acuerdo con estadísticas nacionales y según opinión de los encuestados la cerveza es el producto de mayor demanda por la accesibilidad y bajo precio, sin embargo, otros tipos de licores tienen una especial aceptación dentro del mercado por su exclusividad.

## 8. ¿Qué tipo de competitividad genera en el Ecuador la importación de licores desde la Unión Europea?

Tabla 15. Competitividad que genera el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Competitividad por calidad	19	19%
Competitividad por marca	20	20%
Competitividad por precio	61	61%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

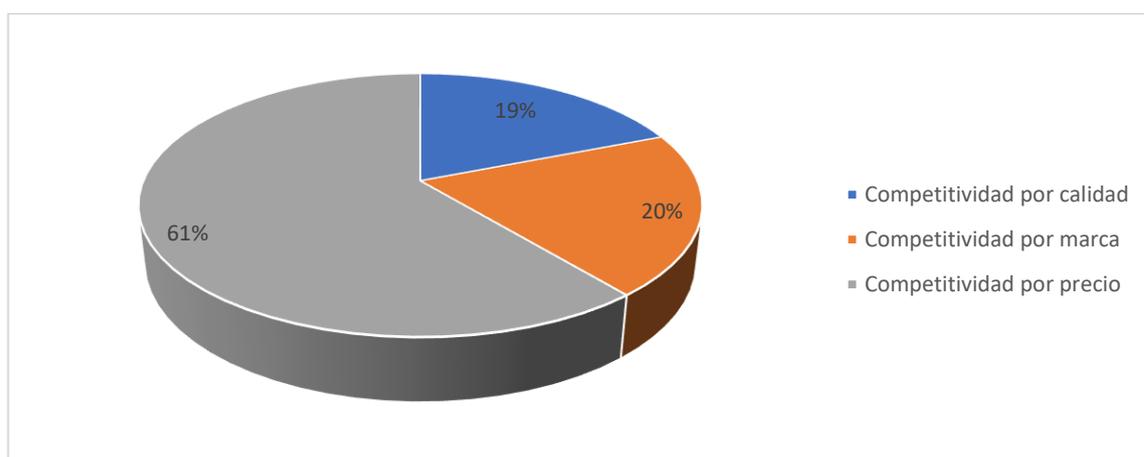


Figura 27. Competitividad que genera el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea

Elaborado por: Daniela Baldeón

El 61% de los encuestados coincide en que la mayor competitividad es la que se genera en relación con el precio, el 20% sostiene que se da por marca y el 19% restante manifiesta que es por calidad. De esta manera los encuestados coinciden en la dificultad que tiene la producción local para abaratar costos de materia prima y de insumos como botellas de vidrio, corcho, entre otros; ya que la reducción de aranceles no se dio para este tipo de importaciones, sino solo para productos terminados.

**9. ¿Por qué motivos usted considera que los licores importados desde la Unión Europea son más competitivos en precio en comparación a la producción nacional?**

Tabla 16. *Motivos por los cuales los licores importados son más competitivos*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Barreras arancelarias nacionales para la importación de insumos	40	40%
Elevado costo de materia prima e insumos nacional	40	40%
Unión Europea genera mayor tecnificación	10	10%
Unión Europea genera producción a escala	10	10%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

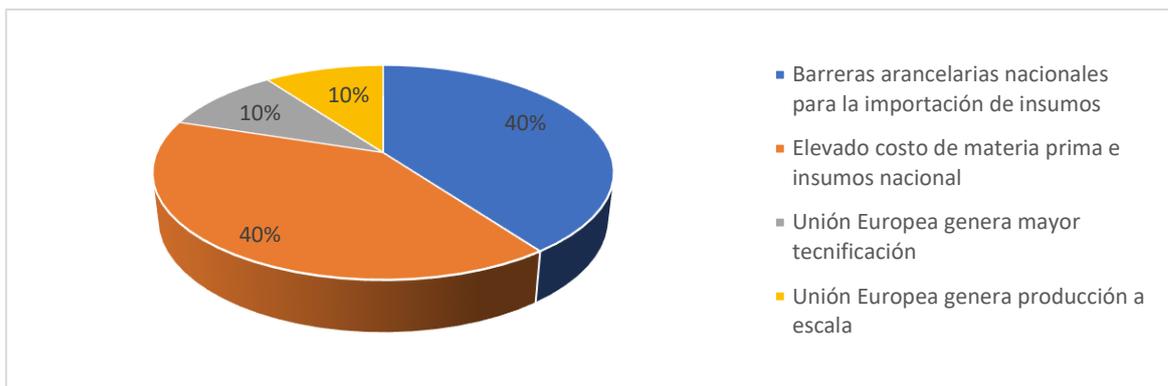


Figura 28. *Motivos por los cuales los licores importados son más competitivos*

Elaborado por: Daniela Baldeón

La competitividad en precio que tiene la Unión Europea se genera en mayor medida por las barreras arancelarias nacionales que tiene el Ecuador para la importación de insumos, así respondió el 40% de los encuestados; otro 40% manifestó que se da por el elevado costo de materia prima e insumos nacionales y de forma consecuente el 10% dijo que la Unión Europea posee mayor tecnificación y otro 10% restante señaló la amplia producción a escala que poseen estos países.

**10. ¿Qué alternativas considera necesarias para alentar la producción nacional sin afectar el sector importador de licores desde la Unión Europea?**

Tabla 17. *Alternativas para alentar la producción nacional*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Fortalecer la diversificación de productos	57	57%
Inversión en estrategias de publicidad	6	6%
Mejora en la calidad del producto	5	5%
Reducción de impuestos	32	32%
<b>Total, general</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Daniela Baldeón

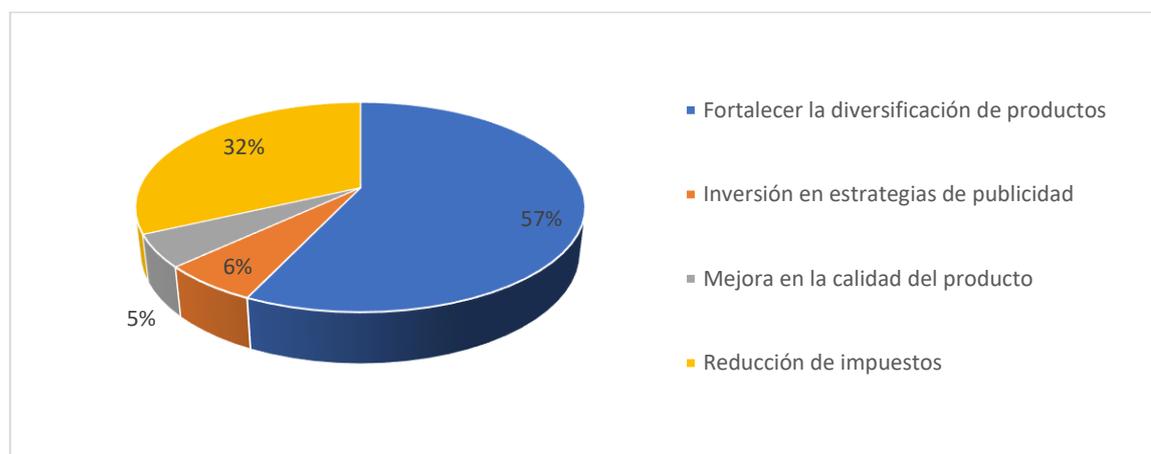


Figura 29. *Alternativas para alentar la producción nacional*

Elaborado por: Daniela Baldeón

Entre las alternativas para alentar la producción nacional el 57% de los encuestados recomienda fortalecer la diversificación de productos, el 32% sostiene que el sector productivo debe apelar por el respaldo del estado para la reducción de impuestos a la importación de insumos, el 5% considera que se debe mejorar la calidad del producto nacional y el 6% considera que se debe invertir en estrategias de publicidad

## 4.2 Discusión

Los datos de la encuesta determinaron que la mayoría de las empresas que se dedican a la importación y comercialización de bebidas alcohólicas en la ciudad de Guayaquil poseen amplia experiencia en el mercado, debido a que tienen entre 7 y 10 años ejerciendo su actividad económica. Asimismo, todas estas empresas forman parte de la asociación de importadores de licores; pero es importante que este organismo trate de llevar a cabo proyectos que integren a otras empresas que no estén afiliadas para fomentar una mayor organización y regulación de los precios de las bebidas alcohólicas, a fin de garantizar su estabilidad.

En lo que respecta a la apertura comercial con la Unión Europea, prácticamente el 100% se mostró de acuerdo y totalmente de acuerdo, debido a que consideran que este mercado es el que mayor contribución tiene para el sector, pues muchos de los licores que se importan, como el Whisky provienen del Reino Unido, y estos tienen gran demanda en el mercado. Por esta razón, ellos consideran que la reducción de precios ha sido un factor clave para que nuevamente la ciudadanía opte por adquirir licores de excelente calidad a precios muy competitivos, ya que por ejemplo, un Whisky de marca Johnny Walker etiqueta roja ahora tiene un precio promedio de \$ 20.00, cuando este producto llegó a comercializarse hasta en \$ 60 y \$ 70 dólares, lo que significó casi el triple, y la ciudadanía optaba por adquirir de manera ilegal a través de contrabando.

En cuanto a la capacidad de abastecimiento de la producción nacional, la mayoría de encuestados no se mostró muy favorable, ya que alegan que, si bien hay industria de bebidas alcohólicas en el país, esta se concentra más en la producción de cervezas, la cual, si satisface a gran parte de la demanda, pero cuando se trata de licores como el vino, whisky, ron, vodka y demás bebidas afines, prefieren adquirir los productos importados debido a su calidad y prestigio.

Además, el precio de un licor importado es bastante competitivo, y el cliente sí paga por un buen licor. Si bien en el mercado hay marcas más económicas, aún siguen comercializándose bebidas alcohólicas extranjeras por su prestigio y gran sabor. Inclusive autoridades como Nixon Vergara, presidente de la Asociación de Industriales Licoreros del Ecuador, manifiestan que el

producto europeo actualmente se impone sobre otras bebidas de nacionalidad argentina y chilena, que tradicionalmente tenían un importante consumo en el país, por lo que sostiene que las ventas de bebidas alcohólicas europeas se están incrementado a cifras mayores al 100%.

Este comportamiento es normal, debido a que durante varios años los licores presentaron precios bastante elevados, lo que fue una causa importante para restringir el consumo de licores importados, pero ahora con este nuevo acuerdo, es posible notar un dinamismo del sector de bebidas alcohólicas, en donde los productos europeos han ganado prestigio y protagonismo. No obstante, hay que ser conscientes también que, al haber una mayor entrada de importaciones, debe promoverse la exportación de otros sectores para que exista un equilibrio en la balanza comercial pues, el país al carecer de una política monetaria, pierde competitividad frente a países vecinos como Perú y Colombia. Por lo que debe fortalecerse la diversificación también de la producción nacional, así como garantizar la suscripción de acuerdos comerciales con socios claves, como el caso de los países europeos y los Estados Unidos.

## Conclusiones

Los resultados de la investigación permiten establecer las siguientes conclusiones:

- En lo que respecta a los fundamentos teóricos que se relacionan con la aplicación de acuerdos comerciales entre naciones, se evidenció que las más importantes son las teorías de la ventaja competitiva de las naciones, en donde un país sobresale del otro según los recursos naturales que posee, o porque tiene un mayor tecnicismo en sus procesos productivos. En el caso de Ecuador, su modelo económico se caracteriza por ser primario exportador, pero los países desarrollados tienen una ventaja en temas de productos terminados porque sus industrias se encuentran más arraigadas, y destacan en temas de innovación y tecnología.
- El sector de bebidas alcohólicas en la ciudad de Guayaquil se conforma por un total de 134 empresas, de las cuales se destacan aquellas que comercializan cerveza y licores como el Whisky Johny Walker Etiqueta Roja o Negra y Vino, que son los más consumidos por los ecuatorianos.
- En el contexto del comercio entre Ecuador y la Unión Europea, es evidente que la balanza comercial del sector de licores presenta un déficit equivalente a - \$ 1,2 millones de dólares. Lo que determina que el país importa gran cantidad de licores desde la comunidad europea; y esta tendencia se ha incrementado más en 2017, pues mientras no hubo acuerdo las cifras promediaban los \$ 400 mil dólares anuales.
- Finalmente, en lo que concierne a los acuerdos que están vigentes entre Ecuador y la Unión Europea, sobre el tema de bebidas alcohólicas, se puede notar que el acceso es inmediato para todo tipo de licores, incluida la cerveza. Es decir que estos pueden ser comercializados de manera de a poco se ha ido quitando el arancel que anteriormente pagaban los licores y otros productos más, en favor de garantizar un comercio más fluido y dinámico para el Ecuador. Hasta diciembre del 2016 las bebidas alcohólicas ingresaban con un arancel mixto 1% más \$ 0.25 por cada grado de alcohol, pero hoy la

medida está abolida e ingresan al precio normal, lo que ha implicado una reducción de casi el 60% del precio de los licores en el mercado ecuatoriano.

- Situación que permite concluir que el impacto económico ha sido favorable para las empresas que importan licores, debido a que incrementan su volumen de ventas; y por ende, obtienen una mejor rentabilidad; para los consumidores también es favorable la medida porque satisfacen sus necesidades y adquirir productos a precios asequibles; y para el Ecuador también es favorable porque al encontrarse dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), los productos ecuatorianos también ingresan a la continente europeo sin gravar aranceles, lo que promueve un intercambio justo de ciertos productos que tienen gran demanda en Europea, especialmente en el caso del banano, camarón y demás productos del sector agrícola, favoreciendo la entrada de divisas al país.

## Recomendaciones

Las recomendaciones del presente trabajo son las siguientes:

- El país debe garantizar la sostenibilidad del Acuerdo Comercial con la Unión Europea porque permite dinamizar el comercio entre estos dos socios, especialmente para fomentar la entrada de productos ecuatorianos sin pagar arancel.
- En el caso de las empresas de bebidas alcohólicas, sería importante que se promueva la industria nacional, o se busquen mecanismos para que las empresas extranjeras decidan invertir en el país y así, en lugar de importarlos, se pueden producir localmente para abaratar costos y, lo más importante, evitar un incremento de las importaciones que pudiera afectar a los saldos de la balanza comercial total.
- Finalmente, deben realizarse más estudios económicos que ayuden a evaluar el impacto del acuerdo comercial en otros sectores que también reciben beneficios arancelarios, a fin de tener un recurso académico importante para recomendar acciones estratégicas al gobierno, en favor de la economía nacional. Por ejemplo, analizar qué pasa con el sector de manufacturas del Ecuador y ver de qué manera se puede fomentar su exportación hacia el continente europeo.

## Referencias Bibliográficas

- Abreu, J. L. (2014). El método de investigación. *International Journal of Good Conscience*. Vol. 9, 195-204.
- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (21 de Noviembre de 2014). ¿En qué consiste el cambio de la matriz productiva en Ecuador? *Andes* , pág. 2.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. 6ta. Edición*. Caracas, Venezuela: Editorial Espisteme.
- Banco Central del Ecuador. (Mayo de 2017). *Banco Central del Ecuador*.  
Obtenido de  
<https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXNandinaConGrafico.jsp>
- Calderón, G. (15 de Diciembre de 2014). El cambio de la matriz productiva. *Diario El Universo* , pág. 2.
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de  
[http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Cordovez, F. (8 de Marzo de 2015 ). Licores pagarán tasa arancelaria adicional del 25%. *Diario El Comercio* , pág. 2.
- Delegación de la Unión Europea para Ecuador. (2016). *Delegación de la Unión Europea para Ecuador*. Obtenido de  
[http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm)
- Diario El Comercio . (16 de Enero de 2018). Segundo ajuste de aranceles para los bienes de la Unión Europea. *Diario El Comercio* , pág. 2.
- Diario El Comercio. (13 de Junio de 2014). Las 10 reglas que debe conocer para el consumo de licor en el país. *Diario El Comercio*, pág. 1.
- Diario El Comercio. (25 de Diciembre de 2017). Más licor importado ingresó al Ecuador en 2017 . *Diario El Comercio*, pág. 2.
- Diario El Mercurio . (17 de Junio de 2010 ). Ecuador restringe venta de licores en su lucha contra la violencia. *Diario El Mercurio* , pág. 2.
- Diario La Hora. (25 de Octubre de 2009). Trago amargo para la industria

- licorera. *Diario La Hora*, pág. 1.
- Ecuavisa. (10 de Marzo de 2015). *Cerveza, vino y tequila importados pagarán un arancel del 25%*. Obtenido de Ecuavisa:  
<https://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/101900-cerveza-vino-tequila-importados-pagaran-arancel-del-25>
- El Telégrafo . (16 de Noviembre de 2013 ). 20 millones de litros de licor casero se hacen al año . *Diario El Telégrafo* , pág. 2.
- El Universo . (16 de Junio de 2010 ). Gobierno liga venta de licor con delitos y la restringe. *Diario El Universo* , pág. 1.
- Enríquez, C. (24 de Julio de 2014). El acuerdo con la Unión Europea elimina el arancel al licor. *Diario El Comercio* , pág. 2.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación - 6ta edición*. México D.F., México: Editorial McGraw-Hill.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (22 de Julio de 2013). *Más de 900 mil ecuatorianos consumen alcohol*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos : <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/mas-de-900-mil-ecuatorianos-consumen-alcohol/>
- Jimenez, A. (2015). ¿Qué es el proteccionismo? *Blog de Salmón*, 3.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2009). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/resolucion466.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://defensacomercial.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2016/11/ACUERDO-COMERCIAL-DIARIO-OFICIAL-UE-2012.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Evaluación de los posibles impactos de un acuerdo comercial entre el Ecuador*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). *Informa Mensual de Comercio Exterior*. Quito.
- Organización Mundial de la Salud. (2014). *Ecuador ocupa el noveno puesto regional en consumo de alcohol, según la OMS*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/tendencias/ecuador-ocupa-noveno-puesto-regional.html>

Orozco, M. (8 de Marzo de 2015 ). Licores pagarán tasa arancelaria adicional del 25%. *Diario El Comercio* , pág. 2.

Porter, M. E. (2015). *Ventaja Competitiva: Creación y sostenibilidad de un rendimiento superior*. Ediciones Pirámides S.A.

Sánchez, J. (2017). *Niveles de investigación: exploratorio*.

Trade Map. (2019). *Comercio bilateral entre Ecuador y Unión Europea*. Obtenido de

[https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c26%7c22%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c26%7c22%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1)

Unión Europea. (15 de Mayo de 2017). *europa.eu*. Obtenido de

[http://europa.eu/european-union/about-eu/history\\_es](http://europa.eu/european-union/about-eu/history_es)

## **Anexos**

### **Anexo 1. Formato de Encuesta**

- 1. ¿Cuánto tiempo lleva comercializando licores en Ecuador?**
  - Menos de 3 años
  - Entre 3 – 6 años
  - Entre 7 – 10 años
  - Más de 10 años
  
- 2. ¿Pertenece a la asociación de importadores de licores del Ecuador?**
  - Sí
  - No
  
- 3. ¿Considera que la apertura comercial con la Unión Europea ha beneficiado el sector licorero en Ecuador?**
  - Totalmente de acuerdo
  - De acuerdo
  - Parcialmente de acuerdo
  - En desacuerdo
  - Totalmente en desacuerdo
  
- 4. ¿Qué aspectos se han generado desde la apertura comercial con la Unión Europea?**
  - Reducción de precios
  - Diversificación de la oferta de bebidas alcohólicas
  - Incremento de la competencia
  - Todos los anteriores
  
- 5. ¿Considera que la reducción de precios de los licores importados desde la Unión Europea estimula la demanda local?**
  - Totalmente de acuerdo
  - De acuerdo
  - Parcialmente de acuerdo
  - En desacuerdo
  - Totalmente en desacuerdo
  
- 6. ¿Cree usted que la producción nacional de bebidas alcohólicas abastece la demanda interna?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Parcialmente de acuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

**7. ¿Cuál es la bebida alcohólica que tiene mayor demanda en el mercado local?**

- Cerveza
- Aguardiente
- Ron
- Whisky
- Vodka
- Vinos

**8. ¿Qué tipo de competitividad genera la importación de licores desde la Unión Europea en el Ecuador?**

- Competitividad por precio
- Competitividad por marca
- Competitividad por calidad

**9. ¿Por qué motivos usted considera que los licores importados desde la Unión Europea son más competitivos en precio en comparación a la producción nacional?**

- Elevado costo de materia prima e insumos nacional
- Barreras arancelarias nacionales para la importación de insumos
- Unión Europea genera producción a escala
- Unión Europea genera mayor tecnificación

**10. ¿Qué alternativas considera necesarias para alentar la producción nacional sin afectar el sector importador de licores desde la Unión Europea?**

- Fortalecer la diversificación de productos
- Inversión en estrategias de publicidad
- Reducción de impuestos
- Mejora en la calidad del producto

## Anexo 2. Empresas que importan licores

<b>LISTA DE EMPRESAS IMPORTADORAS DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS CON SEDE EN GUAYAQUIL</b>	
VINOS Y ESPIRITUOSOS DEL LITORAL VINLITORAL S.A.	COMERCIALIZADORA VINOSITALY S.A.
DERKOKTEL S. A.	'DISDELPACSUR" S.A.
BUSSINES ROYAL DRINKS BEERS AND WINES DRIBERWIN S.A.	ROXANA VILLACIS S.A. (ROXVILL)
DISTRIBUIDORA DISPACIF SA	LA CAVA SAUTO VINIWINES S.A.
ELIBETH S.A.	DISTRIBUCIONES ZAMBRANO LOOR S.A. DIZAMLO
AMIMPEX S.A.	BEBIDAS DURAN BEBIDURANSA S.A.
VINAZIN S.A.	DISTRIBUIDORA CHUPA CHUPS ECUADOR DISTRICHUPS S.A.
TIMECORPORATION S.A.	MUNDO LIQUORS S.A. MULIQSA
CONSTRUCTORA Y PROYECTOS ASOCIADOS INGERCONSTSA S.A.	MANSOBAIRES S.A.
PANCHO"SBEE" S.S.A.	CALDUCH Y ROMERO ASOCIADOS CALDUCHRO S.A.
DISTRIBUIDORA DISTRIBLU S.A.	POLITIENDILSA S.A.
IMERBRY S.A.	DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA DE BEBIDAS DICOMBEB S.A.
DINDANE S.A.	PATRICIA MERCANTIL INDUSTRIAL PATRIMERCSA SA
PROENLICO PRODUCTORA Y ENVASADORA DE LICORES DEL ECUADOR S.A.	IMPALCASA S.A.
EL BODEGON C LTDA	DISTRIBUIDORA DE LA COSTA XEP CIA.LTDA.
JOER S.A.	IMPORTACION Y EXPORTACION EL ARENAL PRODUCE ECUADOR FRUTARENAL S.A.
GEVORGCORP S.A.	LA REPRESA DE LICORES S.A. REPLICORSA
DINADEC S.A.	LICOMUNDO S.A.
SERVICIOS MULTIMARCAS UNIDAS	PROSIL S.A.

SERVMULTIMARC CIA. LTDA.	
GUAYAQUIL BEER & COMPANY S.A. QUILCOBEER	MELINIKCORP S.A.
CRONOCAMPUS S.A.	LIFEGROUP S.A.
AMBRIOSIA LICORES AMBRILICOR SOCIEDAD ANÓNIMA	TIERRANUESTRALATINAEC S.A.
GYBALFARMA S.A.	REPRESENTACIONES MIRANDA & MIRANDA S.A.
SODERAL SOCIEDAD DE DESTILACION DE ALCOHOLES S.A.	ELBE S.A.
CORPORACION DONGSANFAN S.A.	TARYBELLA IMPORTS IMTABE IMPORTADORA TARYN BELLA S.A.
COMERCIALIZADORA DUO BEER DUOBEER S.A.	VINICOLA HISPANO ECUATORIANA VIHESA S.A.
SURAMERICANA DE LICORES LICSUR CIA. LTDA.	

### Anexo 3. Reportajes de prensa sobre el tema de estudio

# EL COMERCIO

ACTUALIDAD TENDENCIAS DEPORTES DATA OPINIÓN MULTIMEDIA BLOGS



Actualidad · **NEGOCIOS**

24 de diciembre de 2018 00:00

## Los licores europeos se consolidan en el Ecuador

6983



La oferta de bebidas alcohólicas se amplió en establecimientos como Supermaxi. Foto: Xavier Caivinagua para EL COMERCIO.

#### ÚLTIMA HORA

- 11:00 15 ríos ecuatorianos en umbrales de alarma por las lluvias
- 10:40 Alejandro Sanz tendrá una estrella en el Paseo de la Fama de Hollywood
- 10:40 La parroquia de Pintag se alista para celebrar el solsticio de verano
- 10:32 Rivaldo: 'El Barcelona puede conseguir otro triplete con Neymar'

VER MÁS

**1 secreto para mejorar tus INGRESOS** IFOREX

Mejora tu fluidez monetaria siguiendo este simple consejo de inversión



**Comenzar**