



REPÚBLICA DEL ECUADOR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

**TRABAJO DE GRADO
PARA LA OBTENCIÓN AL TÍTULO DE:**

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR MENCIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TEMA:

ANÁLISIS DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR - UNIÓN EUROPEA VS
OBSTÁCULOS INTERNOS AL COMERCIO DEL SECTOR BANANERO.

AUTORA:

GÉNESIS MICHAELLA ERAZO LÓPEZ

AÑO Y LUGAR

2018

GUAYAQUIL-ECUADOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser mi fuerza infinita y llenarme de sabiduría para avanzar un escalón en mi vida profesional.

Agradezco a mi Madre principalmente y mi familia por siempre confiar en mí e inculcarme que el mejor legado es la educación, a mis revisores por ser un factor muy importante en el desarrollo de la tesis.

A nuestros profesores a lo largo de estos cinco años, ya que gracias a ellos hemos tenido las bases necesarias para elaborar nuestra tesis.

Agradezco a mis amigos por estar en estos cinco años de universidad a mi lado con enseñanzas y voz de aliento en los momentos difíciles.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por haberme guiado en cada paso que he dado y brindarme fortaleza en los momentos difíciles, a mí Madre que con su dulzura y amor ha sido el pilar más importante de mi vida y quien ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

A mis abuelos por ser los ángeles de mi vida que desde el cielo me han guiado y cuidado en cada momento.

Mis amigos, aquellos con los cuales he compartido diferentes momentos de cada etapa de mi vida. Cada uno de ellos, aparecido en circunstancias claves de mi vida para enseñarme, acompañarme y alentarme en los momentos oportunos y de mucha relevancia en mi vida.

La Responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece exclusivamente del autor.

.....

FIRMA

ANÁLISIS DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR- UNIÓN EUROPEA VS OBSTÁCULOS INTERNOS AL COMERCIO DENTRO DEL SECTOR BANANERO

Génesis Michaelle Erazo López

Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

michaelle.erazo@gmail.com.

Resumen

El sector bananero representa uno de los rubros más importantes para la economía ecuatoriana después del petróleo, debido a los altos ingresos de divisas que obtiene el país por la exportación de banano.

El presente trabajo busca examinar los beneficios del acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea (UE) con respecto al sector bananero, del mismo modo busca analizar y exponer las diferentes complicaciones internas que poseen los exportadores al momento de colocar el banano en los diferentes mercados del exterior. Como por ejemplo los trámites, costo por caja, los costos en puertos, etc. Esto conlleva a explorar si el acuerdo multipartes con la UE ayudara a Ecuador con sus planes de recuperar mercado europeo como el principal proveedor de banano y por ende mejorar la economía interna.

Para la extracción de información se utilizara la entrevista como herramienta para exhibir los pensamientos y observaciones de los 53 miembros, mismos que integran la Asociación de exportadores de banano del Ecuador (A.E.B.E.), respecto a los obstáculos presentes en la comercialización interna y externa del banano.

El acuerdo comercial llega con el fin de beneficiar a todo el sector productivo ecuatoriano pero principalmente a los exportadores y productores bananeros debido a que cuenta con ventajas comerciales que ponen a Ecuador a la par con sus principales competidores.

La metodología que planteada en el presente trabajo es de alcance cualitativo y no experimental, debido a que se expone el problema en su forma natural y sin alterar la realidad actual que vive el sector exportador a la hora de comercializar con el mercado exterior.

Los entrevistados indican estar satisfechos con la firma del acuerdo multipartes pero aclaran que se deben realizar modificaciones a la ley bananera, de acuerdo con la actual realidad y dinamismo que tiene el sector exportador y productor bananero.

Palabras claves: Unión Europea, banano, obstáculo al comercio, sector exportador, desarrollo.

Abstract

The banana sector represents one of the most important products for the Ecuadorian economy after oil, due to the high income of foreign currency obtained by the country for the export of bananas.

This paper seeks to examine the benefits of the multipart agreement signed with the European Union (EU) with respect to the banana sector, in the same way seeks to analyze and expose the different internal complications that exporters have when placing bananas in different markets abroad. For example the procedures, cost per box, costs in ports, etc. This leads us to explore if the multipart agreement with the EU will help Ecuador with its plans to recover the European market as the main supplier of bananas and therefore improve the domestic economy.

To extract information, the interview will be used as a tool to display the thoughts and observations of the 53 members, of which the Ecuadorian Banana Exporters Association is formed, regarding the obstacles present in the internal and external marketing of bananas.

The commercial agreement comes in order to benefit the entire Ecuadorian productive sector but mainly the exporters and banana producers because it has commercial advantages that put Ecuador on a par with its main competitors.

The methodology proposed in the present work is of qualitative and non-experimental scope, because the problem is exposed in its natural form and without altering the current reality that the export sector experiences when marketing with the foreign market.

The interviewees indicate to be satisfied with the signing of the multipart agreement but they clarify that modifications to the banana law must be made, in accordance with the current reality and dynamism of the banana exporting and producing sector.

Keyword: European Union, banana, obstacle to trade, export sector, development.

Introducción

El intercambio o relaciones comerciales internacionales componen un pilar importante dentro de cualquier país para su desarrollo macroeconómico.

De acuerdo con la teoría convencional del comercio, el principal objetivo de los acuerdos regionales de integración es buscar un mejor bienestar social mediante la eliminación de las barreras comerciales y el aumento del excedente del consumidor.

Por ello el presente trabajo tiene como finalidad examinar las consecuencias o el impacto que tiene el acuerdo multipartes con la Unión Europea (UE) respecto al sector bananero. Dentro del análisis se considera la actual estructura productiva que posee Ecuador dentro sector bananero y comercial.

Por otro lado se considera las diferentes problemáticas que tienen los exportadores al momento de exportar una caja de banano al mercado exterior, gracias a estas variables se podrá determinar el beneficio real del acuerdo comercial con la UE dentro del sector bananero.

Los acuerdos comerciales son convenios realizados entre países que pueden ser multilateral o bilateral, que busca integrar los intereses de cada una de las partes con el objetivo de aumentar el intercambio comercial.

Durante las últimas décadas Ecuador ha buscado optimizar relaciones comerciales con el mercado exterior, especialmente con Europa, con la finalidad de obtener beneficios positivos que promuevan el desarrollo económico del país; muestra de esto son los acuerdos que se están produciendo actualmente dentro del país.

Anteriormente a la firma del acuerdo comercial con este bloque económico, Ecuador contó con un régimen especial de preferencias generalizadas plus (SPG+), el cual se benefició un 85% de sus exportaciones. Esta preferencia arancelaria se otorga de forma unilateral y de manera transitoria exonerando en su totalidad o parcialmente a los productos exportados. En el caso de Ecuador este régimen exoneraba parcialmente al pago de aranceles de las importaciones de banano.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

Ecuador con la intención de optimizar las condiciones y planteamientos del acuerdo con la UE decide firmar el acuerdo comercial en el 2016, después de superar algunos desacuerdos entre ambas naciones. Al contrario de los países vecinos como lo son Colombia y Perú que sí firmaron el acuerdo comercial con la UE en el año 2006 (PROECUADOR, 2016).

El acuerdo comercial con la UE tiene como nombre acuerdo multipartes, debido a que no se trata de un acuerdo bilateral entre Ecuador y la UE; en realidad es un convenio multipartes que están conformados por Perú y Colombia, el cual se encuentra abierto para la integración futura de Bolivia. La meta es incluir todos los miembros de la CAN, se transformaría en un acuerdo comercial entre bloques subregionales que reforzaría la integración regional.

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportada históricamente que realiza Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. El banano ingresa con un arancel preferencial.

En el 2015 el 40% de las exportaciones de banano fueron enviadas a la UE, pero en el 2016 la cifra disminuyó un 30%. Debido a que el banano ecuatoriano entraba al mercado Europeo con un arancel más alto, a diferencia de los principales competidores de Ecuador que son Colombia y Perú. En el 2017 el sector bananero logra una recuperación del 28%, esto corresponde a que los pagos arancelarios bajaron de 122 euros a 97 euros por tonelada, esto representa un ahorro para Ecuador de 25 euros por tonelada al año.

Dicho porcentaje arancelario se reducirá progresivamente cada año hasta llegar a 75 euros por tonelada en 2020 tal y como se observa en la Figura 1.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

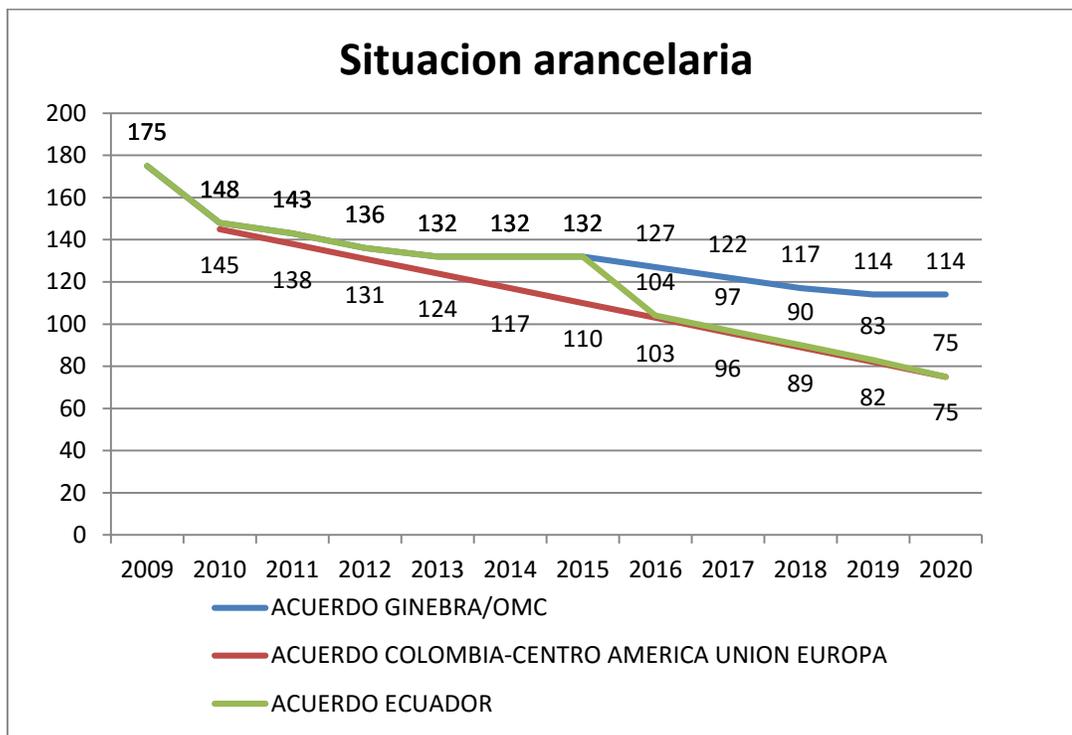


Figura 1: Situación arancelaria obtenido por Ecuador con el acuerdo multipartes y la UE

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017); Elaboración: Autora.

En el caso del banano ecuatoriano, la UE ofreció un incremento sobre el tope del volumen de importación por tonelada. Dicha cuota se eliminará definitivamente en el 2020, sin esta medida el banano ecuatoriano perjudicaría a la producción bananera interna de Francia, España y Portugal dejándolos fuera del mercado.

El acuerdo comercial con la UE es un gran paso económico que coloca a Ecuador en competencia con los demás países exportadores de banano, sin embargo los obstáculos internos están perjudicando terriblemente a los exportadores debido a los altos pagos de impuestos, los costos de materia prima, las altas tarifas portuarias, falta de libertad económica y sobre todo los diferentes tramites que resultan ser una traba muy perjudicial para el buen manejo del comercio.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

El problema radica en la actual estructura de la ley bananera que no permite la libertad del sector exportador para que puedan comercializar el banano a un costo menor y así puedan ser más competitivos en el mercado internacional frente a los países vecinos como lo son Perú y Colombia, los cuales también tiene firmado un acuerdo comercial con la UE.

Los objetivos específicos de la investigación son los siguientes:

Analizar los beneficios económicos que tiene Ecuador al ser parte del acuerdo multipartes con la UE con respecto el sector bananero y sus exportaciones.

Interpretar los obstáculos actuales que tienen las leyes ecuatorianas para el sector bananero.

Identificar en qué medida los obstáculos internos al comercio pueden perjudicar a Ecuador con sus objetivos de atraer nuevos mercados.

Estructura del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

En el caso de Ecuador, el acuerdo posee una particularidad relevante debido a que es el primer acuerdo comercial integral finalizado con un socio fuera del continente latinoamericano.

El Acuerdo Comercial proporciona un marco de estabilidad permanente, seguridad jurídica y predictibilidad a las relaciones comerciales entre ambos bloques. Bajo estas condiciones, se espera el acrecentamiento de nuevas inversiones europeas y surjan diferentes oportunidades de negocios entre ambos socios.

No obstante, el Acuerdo Comercial suscrito con la Unión Europea no busca fortalecer solamente el intercambio comercial, sino también el respeto a los derechos humanos, la lucha contra la pobreza, el aumento del empleo en condiciones decentes, el compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sostenible. En tal sentido, el acuerdo ratifica el compromiso de las partes de cumplir con los estándares internacionales en todas las materias que abarca, incluidos los lineamientos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

De igual manera, el acuerdo incluye provisiones sobre el respeto por los derechos laborales y ambientales estipulando la importancia de la adhesión de las partes al cumplimiento de las leyes nacionales y a los convenios internacionales en estas áreas. Adicionalmente, el Acuerdo compromete a las partes a crear, institucionalizar y sostener activamente un diálogo con la sociedad civil en ambas temáticas (Brown & Torres, 2012).

Impacto del Acuerdo Comercial Multipartes en el sector bananero. El sector bananero se ha visto ampliamente beneficiado gracias al acuerdo multipartes con UE, ya que le otorga al país una mayor competitividad frente a otros países productores de banano.

Francisco Rivadeneira (Citado en El Telégrafo, 2017) ministro de comercio exterior, explicó que el “paquete” negociado con el bloque cumplirá con cuatro aspectos fundamentales: incrementar las oportunidades del país, reducir los riesgos, permitir el desarrollo del modelo económico e incluir las herramientas para salvaguardar los intereses de los sectores más sensibles.

Impuesto único al banano. Según Herrera y Villalba (Citado en Espinoza, 2018) la legislación actual tiene como objetivo ser una herramienta de ayuda fiscal, pero se ha convertido en una herramienta de presión tributaria enalteciendo los impuestos por cada caja de banano que se produce y exporta afectando la rentabilidad del productor y exportador.

Esta imposición fiscal, pone en desventaja al sector bananero frente a los demás países.

Según Richard Salazar (Citado en El Telégrafo, 2017), director Ejecutivo de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec), la ley que regula a los exportadores de banano fue expedida hace 20 años y por tal motivo ya no se ajusta a la realidad actual.

Esto genera que Ecuador sea competitivo en calidad más no en precio frente a sus competidores directos como lo son Guatemala y Costa Rica. Se necesita encontrar

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

estrategias claras que ayuden al sector exportador-productor a mantenerse el mercado internacional.

Precio FOB. Los costos improductivos hicieron que la caja de banano ecuatoriano en 2017 fuera en promedio USD 1,59 más cara que los principales exportadores. Tal como se expone Figura 2, se puede observar la gran diferencia de precio FOB que existe entre Ecuador y los principales competidores de banano.

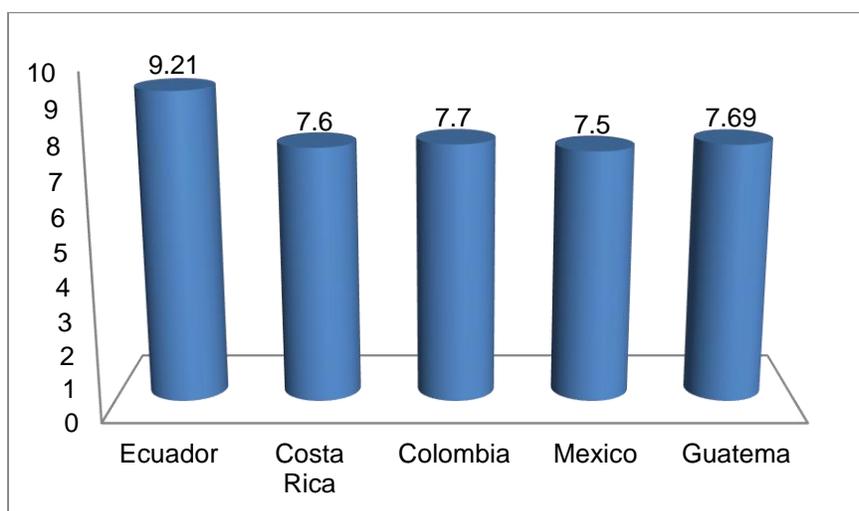


Figura 2: Precio FOB en USD / Caja

Fuente: (Ledesma, 2017); Elaboración: Autora

Reglamentación técnica. Las disposiciones que contiene el acuerdo comercial son específicas en cuanto a la reglamentación técnica, estas buscan garantizar que los países comercializadores cumplan con los requisitos establecidos, tanto por parte de Ecuador como de la UE.

Estas disposiciones buscan garantizar el derecho de los países al aplicar medidas para alcanzar el objetivo legítimo de políticas como son la seguridad humana y la protección de la salud, los derechos del consumidor, la conservación del medio ambiente tal como se muestra en la Figura 3 (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

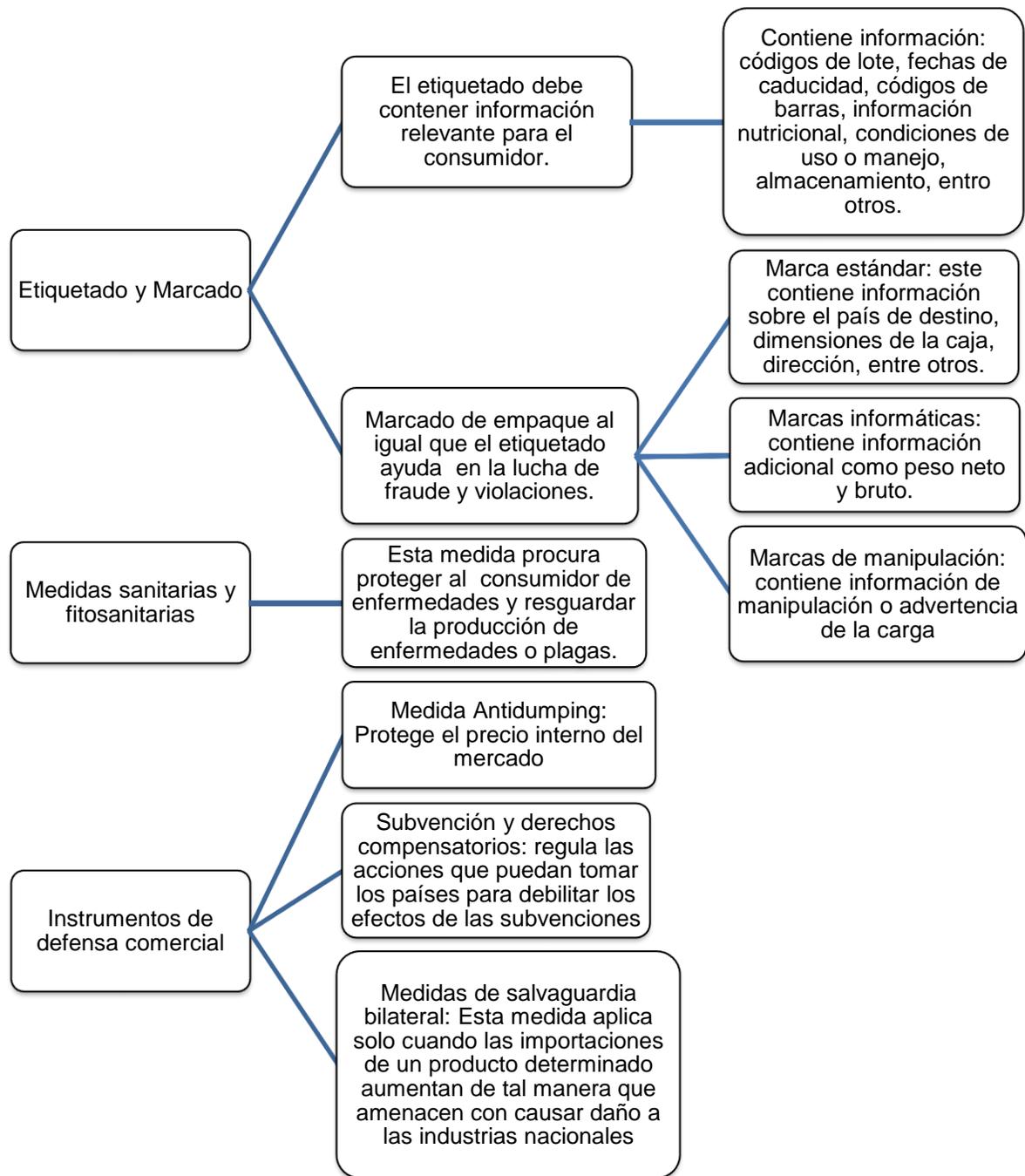


Figura 3: Reglamentación técnica

Fuente: (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017); Elaboración: Autora

Cláusula de estabilización para el banano ecuatoriano. Ecuador al ser uno de los principales exportadores de banano, el acuerdo conllevó a general malestar a los productores locales, en especial para el plátano de Canarias debido a que se verían afectados por la entrada al mercado del producto ecuatoriano.

Una cláusula de estabilización se basará en los siguientes elementos. (Jorgensen, 2014)

Se establece un volumen de importación disparador (trigger) para la importación de las mercancías originarias, incluidas en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación para cada uno de los años, durante el período de transición.

Si en un año las importaciones logran el volumen disparador, el país de la UE importador puede suspender temporalmente el arancel aduanero preferencial aplicable para ese año, por un período de hasta tres meses, y nunca más allá del fin de año.

Cuando el país europeo importador suspende la preferencia arancelaria, éste aplicará la tasa más baja o por lo menos el arancel de la nación más favorecida (NMF).

En el caso de que el país europeo importador aplique las acciones antes mencionadas el país europeo importador entrará inmediatamente en consultas con Ecuador.

Estas medidas se aplicarán sólo durante el período de transición, que finaliza el 31 de diciembre 2019.

Otra solución planteada dentro del acuerdo fue que los países miembros de la UE deje entrar al banano ecuatoriano al mercado de la UE con aranceles beneficiosos, pero a cambio de que las empresas europeas puedan situarse en Ecuador con condiciones fiscales favorables. Según el presidente de la asociación de organizaciones de Productores de Plátano de Canarias (Asprocan), Henry Sicilia, explicó que se trataría de una "contraprestación". (Fresno, 2016)

Metodología

La metodología de la investigación expone una serie de conocimientos encomendados a elaborar, definir y sistematizar el conjunto de técnicas, procedimientos y métodos que se deben alcanzar para la elaboración de conocimientos. Para alcanzar

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

estos objetivos se debe escoger entre los enfoques Cualitativo, Cuantitativo o Mixto, que se va a aplicar para analizar la presente investigación.

Alcance de la investigación

El enfoque escogido para el presente trabajo de investigación es el cualitativo, debido a que el propósito es examinar como los individuos perciben los diferentes obstáculos internos que tiene el sector a la hora de exportar una caja de banano. El alcance de la investigación busca conocer sus puntos de vista y criterios acerca del acuerdo multipartes con la UE y los obstáculos internos que consideran ellos necesitan un cambio.

Esto determinaría dilucidar que obstáculos internos perjudican al sector bananero a la hora de negociar con el mercado internacional.

Durante este proceso la finalidad es conseguir datos o información específica sobre el tema, mismo que se obtendrá a través de entrevistas a los exportadores de banano miembros de Asociación de exportadores de banano del Ecuador (A.E.B.E).

Investigación Explicativa. Este estudio pretende exponer las barreras u obstáculos que tienen los exportadores de banano al momento de comercializar la fruta fuera del país.

Investigación Descriptiva. Analizar los obstáculos que tiene el sector bananero a la hora de exportar las cajas a la UE, frente a un acuerdo que se firmó con el objetivo de ser más competitivo frente a otros países exportadores de banano. Para lograrlo se especificará y describirá los fenómenos que causan trabas a la hora de comercializar.

Diseño de la Investigación

El tipo de diseño a realizarse en este estudio será no experimental debido a que se observara el fenómeno en su ambiente natural para posteriormente ser analizados sin modificar las variables.

Técnica de captación de información

Se realiza mediante instrumento de medición cuyas respuestas se obtengan, codificando sus respuestas a través de tablas o figuras.

Entrevista. Para este estudio se establece realizar entrevistas personales y vía telefónica con los exportadores de banano para captar de una mejor manera sus opiniones y quejas sobre el acuerdo comercial con la UE frente a los obstáculos internos.

Tipo de entrevista.

Para este estudio se ha establecido realizar las diferentes entrevistas bajo el tipo no estructurada o abierta, de tal manera que el entrevistador pueda contestar las preguntas base a una guía definida de acuerdo al problema planteado pero con la libertad de modificar las preguntas según su opinión o exponer algún tema que para el entrevistador sea relevante para la investigación.

Población

La población escogida para la realización de la entrevista está conformada por 53 empresas exportadoras miembros de Asociación de exportadores de banano del Ecuador (A.E.B.E) entre ellos 30 son empresas medianas y 23 exportadores representan a las empresas grandes, los cuales expondrán sus opiniones sobre los resultados del acuerdo comercial con la UE en el 2017 y lo que va del año 2018.

Muestra

Se establece que la muestra para el proceso cualitativo será de clase *no probabilística* o *dirigidas* para la realización de las entrevistas, cuya finalidad no es la generación en términos de probabilidad. Este método es conocido también como “Guiados por un propósito”, puesto que la elección de los elementos depende de las características de la investigación.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

La investigación tiene como característica enfocarse en los exportadores de banano tanto grandes como medianos exportadores debido a que este grupo conoce y participa diariamente de la dinámica en que se mueve el mercado bananero.

El tipo de muestra seleccionado es muestra homogénea, este tipo de muestra selecciona las unidades con un mismo perfil o características, o pueden compartir rasgos similares. Esto ayudara a poder entender de primera mano los obstáculos o trabas que tienen los exportadores de banano.

Por ello se selecciona solo al sector exportador miembros de la Asociación de exportadores de banano del Ecuador (A.E.B.E), debido a que comparten un mismo perfil debido a que realizan sus envíos a diferentes mercados, comparten el mismo mercado interno y la idea de negocio.

Tamaño de muestra

Para este estudio se selecciona a todos los 53 socios integrantes de la Asociación de exportadores de banano del Ecuador (A.E.B.E.).

De los cuales el 44% está conformado por las empresas Grandes y el 56% está conformado por las medianas empresas exportadoras

Las unidades de la muestra estaría conformada por. 23 Medianas Exportadoras y 30 Grandes Exportadoras.

Contexto. Las entrevistas se ha elegido realizarlas bajo el contexto de no estructuradas, por tal motivo la entrevista tiene la libertad de modificar o plantear otras pregunta al momento de la duración de la entrevista debido a las respuesta de los entrevistados, quienes contestan de acuerdo a su opinión personal. La entrevista se realizara en persona.

Resultados

Al fin de alcanzar los objetivos planteados al inicio de esta investigación, se recolecta la información obtenida a partir de la aplicación de entrevistas a los 53 exportadores agremiados A.E.B.E, posteriormente se realiza el análisis e interpretación de la respuestas emitidas por los entrevistados.

La presentación de los datos se realiza en orden, partiendo del análisis de los datos secundarios, los cuales nos brinda una idea general del problema planteado en esta investigación.

Finalmente esto nos ayudará a identificar que falta por preguntar para poder tener una base más sólida de datos acerca del tema de investigación y poder responder los objetivos planteados.

Presentación de resultados: Técnica Entrevista.

¿Para usted el acuerdo multipartes ha sido beneficioso para el sector bananero en su primer año de vigencia (2017)?

Según el 40% de los entrevistados/as expresaron y coincidieron en que el acuerdo multipartes firmado con la UE ayudó de gran manera al sector bananero en el 2017, debido a que le dio apertura a nuevos mercados y atrajo clientes.

Del mismo modo el 45% de los entrevistados/as respondieron estar en acuerdo, según lo expuesto por ellos, el acuerdo era necesario para generar más ingresos al país y facilitar la comunicación con otros países.

En menor frecuencia, el 15% de los entrevistados concluyeron que el acuerdo fue beneficio, pero debido a diferentes factores han hecho que el sector se vea muy golpeado este año. Una de las razones es el alto precio por cajas que fluctuó hasta \$15.

Después de revisar y analizar todas las respuestas dadas por los entrevistados/as se determinó que para los comercializadores de fruta fue un gran año, gracias en gran parte por el acuerdo que reactivó el sector bananero.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

Por otro lado, los representantes de las empresas grandes comentaron que el acuerdo favoreció a sus exportaciones hacia ese destino y amplió el mercado internacional para atraer a nuevos clientes.

Del mismo modo las empresas medianas expusieron que el acuerdo multipartes firmado con la UE los ayudo, pero los altos precios de caja SPOT del año 2017 hicieron que los efectos del acuerdo se vean opacados.



Figura 4: Factores positivos obtenidos del acuerdo multipartes

Fuente: Entrevista; Elaboración: Autora

¿Para usted las normativas legales establecidas por la UE fueron un obstáculo para su empresa al momento de exportar?

El 85% de los entrevistados/as contestaron que consideraban que las normativas legales no fueron un obstáculo para ellos a momento de exportar o realizar negocios con algún país integrante de la UE, sin embargo nos indicaron que fue tedioso el trámite para la emisión de las certificaciones, la otra parte en cambio ya realizaban envíos al mercado con la UE por ello ya contaban con todos los certificados y demás requisitos.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

El 15% de los entrevistados, indicaron que fue parcialmente complicado cumplir con las normativas establecidas por la UE, por el motivo de que no contaban con todo el conocimiento adecuado.

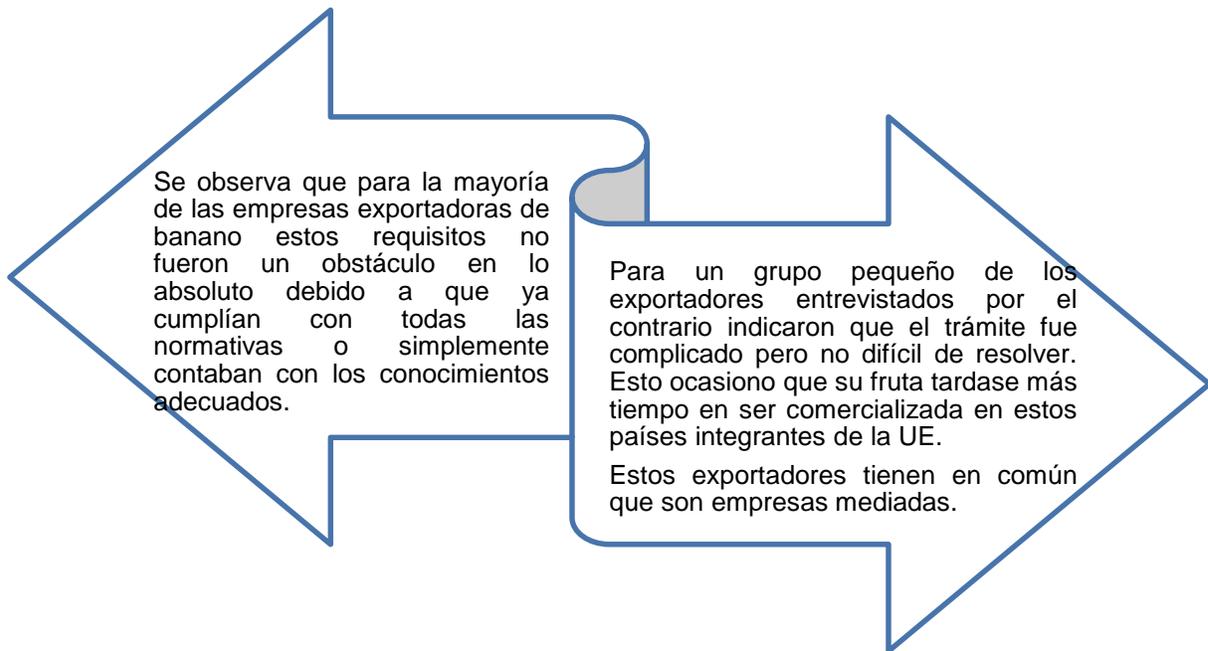


Figura 5: Factores positivos obtenidos del acuerdo multipartes

Fuente: Entrevista; Elaboración: Autora

¿Usted cree que en este año 2017 volvimos a recuperar terreno como uno de los principales proveedores de banano para la UE?

De acuerdo con las respuestas de los entrevistados/as se observó que el 62% indicaron que después de la firma del acuerdo comercial con la UE observaron que las exportaciones realizadas a los países miembros de la UE aumentaron un 5% a 10%.

Por otro lado los exportadores que no realizan envíos a los países miembros de la UE que corresponde al 38% indicaron que el acuerdo beneficio y los empujo para atreverse a buscar nuevos clientes dentro de un mercado que se había quedado olvidado.

Posteriormente del análisis de las respuestas, se concluye que el acuerdo fue un gran paso para que Ecuador pueda ser más competitivo frente a los países vecinos

como lo son Perú y Colombia debido a que ellos firmaron el acuerdo antes que Ecuador, por tal motivo habían acaparado una gran parte del mercado de la UE.

¿El gobierno ha incentivado al sector bananero?

Con mayor grado de frecuencia, siendo el 76% los representantes de las exportadoras expusieron que para el sector empresarial no habido mucha ayuda por parte de las entidades gubernamentales, sino por el contrario las leyes actuales perjudican terriblemente a las exportadoras de banano y como ellos mismo lo indican aun el sector tiene que desatar las amarras y reformar una ley que está vigente desde hace 20 años.

Por otro lado el 100% entrevistados/as indicaron que el año 2017 fue un éxito el foro internacional realizado por primera vez en coordinación con Asociación de Exportadores de Banano (AEBE) y Pro Ecuador, el cual ayudo a cerrar buenos negocios para el próximo año con diferentes países.

Otra de las grandes problemáticas que concordó el 55%, indicaron que las entidades gubernamentales no entienden que el sector bananero genera millones de ingresos a la economía ecuatoriana y por tal motivo se le debería dar más facilidades y no como sucede actualmente que según indican se genera trabas.

A esta misma pregunta los exportadores manifestaron que el sector campesino debe ser capacitado para que sepan aprovechar más sus recursos y con ello tengan un margen de ganancia más rentable, adicional a esto también expusieron que este año el gobierno hizo respetar el precio de contrato y obligo a pagar a las empresas adeudadas, algo que para ellos fue un gran paso.

Tanto las medianas como las grandes exportadores creen firmemente que se debe seguir realizando los foros para captar nuevos clientes y que por otro lado no solo se debe ver el lado del productor sino también la postura de ellos como exportadores por el motivo que cuando la fruta está a un precio mayor del oficial los productores tienden a desviar la fruta a otras compañías.

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

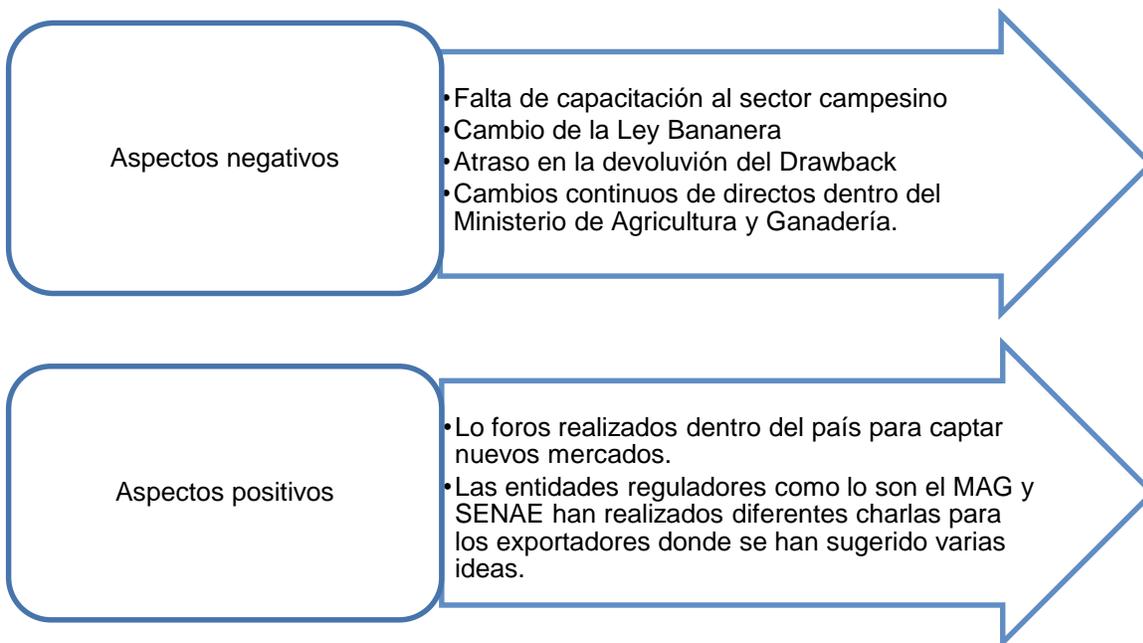


Figura 6: Factores positivos y negativos de las Entidades Reguladores del sector Bananero

Fuente: Entrevista; Elaboración: Autora

¿Cree usted que los costos operativos pagados en los puertos o almacenes encarecen la caja de banano para el exterior?

Tanto los representantes de las medianos como grandes exportadores indicaron que existen rubros que sobrepasaban los costos y los cuales resultan que la caja se encarezca para los clientes del exterior, adicionalmente también indicaron que algunos almacenes no dan el servicio por el cual cobran.

Por otro lado indican que en el caso Yilport que es el puerto ubicado en Puerto Bolívar está perjudicando terriblemente a las exportaciones que se realizan por este puerto, por los costos altos que se cobran por almacenamiento y estiba de la carga.

Después de conversar con ellos y analizar sus respuestas, las entidades regulatorias deberían examinar y estudiar el hecho que los costos sean tan altos y también que exista grandes diferencias de precios entre puertos.

¿Qué leyes consideran que se deben cambiar o modificar para beneficio del sector bananero?

De acuerdo a lo conversado con los 53 exportadores de banano, todos concluyen que la ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano, Barraganete y otras musáceas o también llamada ley de banano ya no aplica para la realidad actual, debido a que este se ha diversificado e indican que no se está considerando que los mercados son cambiantes y las temporadas son cambiantes.

Con respecto al impuesto único que por cierto es el único sector productivo que lo paga, dicen que es un porcentaje muy alto, ya que pagan un 40% de impuesto a la renta.

Los exportadores indican que la norma es sancionadora y que no solo afecta al exportador sino que también perjudica al productor ecuatoriano.



Figura 7: Razones por las que los exportadores consideran que la ley Bananera debe ser modificados

Fuente: Entrevista; Elaboración: Autora

¿Según su opinión los trámites para la exportación de banano que actualmente se realiza son más rápidos o aun necesitamos realizar cambios?

De acuerdo al 100% de los entrevistados nos indican que los tramites con más demoras son el registro de marcas y contratos que se realizan atreves del MAG, por otro lado tenemos el tiempo que demora esperar el pago de los fitosanitarios que se ingresan atreves de la página del ECUAPASS.

Por otro lado también se debe considerar el tiempo que pierden los exportadores cuando operativamente los almacenes no pueden ser coordinados, como por ejemplo cuando el exportador quiere generar una AISV pero el sistema les indica que ese

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

contenedor ya se encuentra dentro de puerto y en realidad está afuera del mismo. Otro claro ejemplo es que no existe la facilidad a la hora de enmendar un error y se tiene que hablar con varias personas para solucionar el tema.

Con respecto a los trámites que se realizan en el MAG y la SENA E indican que están entorpeciendo a la dinámica del sector como por ejemplo los tiempos que se toma el MAG a la hora de registrar una marca o un contrato nuevo.

Conclusiones

Al recabar información, se pudo evidenciar que el acuerdo multipartes con la UE llega justo en el momento que más necesitaba el sector bananero para seguir exportando las cajas a una tasa preferencial dentro del mercado de la UE, pero del mismo modo los exportadores indican que se tiene que analizar el mercado interno que está lleno de muchas trabas como lo son los costos exagerados de los puertos. Como en toda negociación los costos siempre van hacer asumidos por el cliente y al realizar este ejercicio una caja de banano ecuatoriano resulta ser más costoso que en comparación a los demás competidores.

Después de escuchar a los diferentes exportadores de banano se concluye que se debería prestar más atención a las peticiones como lo son la reforma a la Ley Bananera, simplificar los trámites que se realizan en las diferentes entidades regulatoria y que las autoridades analicen los costos portuarios cobrados en la actualidad para poder regularlos.

Referencias Bibliográficas

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (Marzo de 2017). *Acuerdo comercial Ecuador - Unión Europea*. Obtenido de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf

Análisis del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea vs obstáculos internos al comercio dentro del sector bananero

- Brown, A., & Torres, P. (2012). La relación comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador. *Latinoamérica* 55, 75.
- El Telégrafo. (26 de Diciembre de 2017). *El banano encabeza las exportaciones en 2017*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-banano-encabeza-las-exportaciones-en-2017>
- El Telégrafo. (01 de Enero de 2017). *Entra en vigencia el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/politica/2/entra-en-vigencia-el-acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-la-union-europea>
- Espinoza, V. (2018). Impuesto Único al banano y su impacto en la rentabilidad y liquidez de la empresa ARAUJOBAN S.A. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 6.
- Fresno, M. (20 de 11 de 2016). La entrada de banana de Ecuador en la UE coloca 'contra las cuerdas' al plátano canario. *Diario de Avisos*.
- Jorgensen, M. (2014). *Report on the conclusion of the negotiations for Ecuador joining the Trade Agreement between the EU and Colombia/Peru*. Bruselas: Note for the Attention of the Trade Policy Committee.
- Ledesma, E. (Mayo de 2017). Una marca para nuestro banano. (E. Ledesma, Ed.) *bananotas*, 124, 7-8.
- Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador; Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (Enero de 2017). *Evaluación de los posibles impactos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea*. Naciones Unidas, Santiago. Obtenido de http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA_CAMARAS%20GYE.pdf
- PROECUADOR. (2016). *Instituto de promoción de explotación e inversiones*. GUAYAQUIL. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>