



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERAS EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TEMA: “ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL ACUERDO MULTIPARTES
ECUADOR- UNIÓN EUROPEA PARA LA EXPORTACIÓN DE FRUTAS
DESHIDRATADAS, PERÍODO 2012- 2018”**

AUTORAS:

NARANJO VENEGAS, GABRIELA FERNANDA

SALAS PACHECO, GABRIELA ISADORA

DIRECTOR:

MBA. MACHADO ESPINOSA, FRANCO AGUSTÍN

SANGOLQUÍ

2019



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO. CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación "ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR- UNIÓN EUROPEA PARA LA EXPORTACIÓN DE FRUTAS DESHIDRATADAS, PERÍODO 2012- 2018" realizado por las señoritas GABRIELA FERNANDA NARANJO VENEGAS y GABRIELA ISADORA SALAS PACHECO, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti- plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto, me permito acreditarlo y autorizar a las señoritas GABRIELA FERNANDA NARANJO VENEGAS y GABRIELA ISADORA SALAS PACHECO, para que lo sustenten públicamente.

Sangolqui, 17 junio del 2019

Atentamente,

MBA. Machado Espinoza Franco Agustin

C.C. 110280522-1



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO. CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

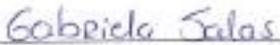
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotras GABRIELA FERNANDA NARANJO VENEGAS, con cédula de identidad N° 1718680117 y GABRIELA ISADORA SALAS PACHECO, con cédula de identidad N° 1724158173, declaramos que este trabajo de titulación “ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR- UNIÓN EUROPEA PARA LA EXPORTACIÓN DE FRUTAS DESHIDRATADAS, PERÍODO 2012-2018” ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaramos que este trabajo es de nuestra autoría, en virtud de ellos nos declaramos responsables del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 17 junio de 2019


GABRIELA FERNANDA
NARANJO VENEGAS
C.C. 1718680117


GABRIELA ISADORA
SALAS PACHECO
C.C. 1724158173



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO. CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Nosotras GABRIELA FERNANDA NARANJO VENEGAS y GABRIELA ISADORA SALAS PACHECO, autorizamos a la Universidad de las Fuerza Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación "ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL ACUERDO MULTIPARTES ECUADOR- UNIÓN EUROPEA PARA LA EXPORTACIÓN DE FRUTAS DESHIDRATADAS. PERÍODO 2012-2018" cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 17 junio de 2019

GABRIELA FERNANDA
NARANJO VENEGAS
C.C. 1718680117

GABRIELA ISADORA
SALAS PACHECO
C.C. 1724158173

Agradecimiento

Agradezco a Dios por cada prueba que me permitió crecer, por cada lágrima que se convirtió en sonrisas, por cada persona que hoy es gran parte de mi vida y por aquellas sorpresas que me demostraron la grandeza de tus planes.

A mis Padres por enseñarme con amor que para ser grande primero se tiene que aprender a ser pequeño, que la humildad es la virtud más grande de la persona y que la perseverancia es el principio de todo éxito.

A mis hermanos por brindarme momentos inolvidables a su lado, por aquellos detalles que me demostraron su amor incondicional y por esas locuras que hoy son recuerdos que tanto atesoro.

A mis abuelitos por aquellos detalles que me sacaron sonrisas y que me demostraron que para ser feliz no se necesita de riquezas sino tan solo de grandes compañías. Gracias por aquella mezcla perfecta de risas, amor e historias. A mis amigos que pese al tiempo y la distancia han estado conmigo a cada momento.

A mi colega y amiga Gabriela Salas por su compromiso en la realización de este proyecto, como también por su apoyo y paciencia en este proceso.

A mi tutor MBA. Franco Machado quien ha brindado su acompañamiento y guía en el desarrollo de este proyecto.

Gabriela Fernanda Naranjo Venegas

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme la vida y la oportunidad de ser la persona que soy, a mi madre Silvana Pacheco por apoyarme en las decisiones que he tomado, por cada noche esperarme al llegar de la Universidad y desvelarse conmigo, alentándome a cumplir mis sueños y jamás desmayar ante nada.

A mi hermano Lenin Valverde que es el motor de mi vida, le agradezco por siempre ayudarme en todo lo que ha podido, porque sin él, mi vida no fuera la misma. A mi papá Eduardo Salas y Bolívar Salas por siempre confiar en mí y darme consejos para ser una mejor persona tanto personal como profesionalmente.

A mi compañera Gabriela Naranjo por su confianza, paciencia y apoyo durante nuestra vida universitaria.

A mi tutor MBA. Franco Machado, por su gran apoyo y dirección de este trabajo de investigación, por cada momento dedicado para aclarar cualquier duda que nos ha surgido.

A mis compañeros y amigos, ya que gracias a ellos mi vida Universitaria se convirtió en una aventura y se cosecharon buenos momentos. Y a la Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE” por todo lo brindado en el transcurso de estos hermosos 5 años.

Gabriela Isadora Salas Pacheco

Dedicatoria

A lo largo de los años descubrí que las promesas de Dios brillan como las estrellas en noches oscuras, son tan fuertes e intensas que nunca desaparecen. Por lo que este proyecto se lo dedicó a él que fue mi fortaleza a todo momento.

A mis padres quienes me enseñaron con amor a soñar en grande, que nada es imposible ni incansable; que el trabajo, la constancia y la perseverancia son los motores para alcanzar lo inalcanzable.

A mis hermanos que pese a que la vida nos lleve por caminos distintos siempre podré contar con su apoyo incondicional y su aliento para seguir adelante.

A mis abuelitos que me demostraron que la vida es para aquellos que no se dan por vencidos y que una sonrisa puede marcar la diferencia en un día nublado.

A mis amigos que me han brindado momentos inolvidables y que siempre han estado prestos en extender una ayuda.

Gabriela Fernanda Naranjo Venegas

Dedicatoria

Este logro se lo dedico a Dios, el cual me ha guiado en todos los pasos que doy y me lleva por el camino que es adecuado para mí, pues siempre he creído que Dios me tiene donde me quiere.

A mis padres Silvana y Eduardo que han sido mi soporte incondicional, apoyándome y guiándome con amor y comprensión, en todos los aspectos de mi vida, a mis hermanos Lenin y Bolívar, por ser mi ejemplo de perseverancia y superación, mi modelo a seguir, enseñándome día a día que todo esfuerzo trae sus frutos.

Sin duda ha sido un largo camino lleno de risas, alegría, buenos momentos, pero también de dificultades, preocupaciones y tristezas, las cuales me han conducido a sobre llevar problemas y obstáculos que se llegaron a presentar, todo esto me ha permitido crecer emocional y profesionalmente, alcanzando esta meta tan anhelada, que es la culminación de un peldaño más, esperando ascender hacia otros, a lo largo de mi vida.

Gabriela Isadora Salas Pacheco

Índice de Contenido

Carátula	
Certificación.....	i
Autoría de Responsabilidad	ii
Autorización.....	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria.....	vi
Índice de Contenido	viii
Índice de Tablas	x
Índice de Figuras.....	xi
Resumen.....	1
Abstract.....	2
Capítulo I	3
Introducción	3
1.1. Antecedentes.....	3
1.2. Planteamiento del problema	4
1.3. Justificación del tema	7
1.4. Objetivos	8
1.4.1. Objetivo General.....	8
1.4.2. Objetivos Específicos.....	8
1.5. Marco Referencial.....	8
1.5.1. Marco Teórico.....	10
1.5.2. Marco Conceptual	16
Capítulo II.....	20
Diseño Metodológico	20
2.1. Contexto y lugar donde se desarrollará el estudio.....	20
2.2. Delimitación temporal	20
2.3. Desarrollo metodológico	20
2.3.1. Enfoque de investigación	20
2.3.2. Tipología de investigación.....	21
2.3.3. Instrumentos de recolección de datos	23
2.3.4. Procedimiento de recolección de datos: Base de datos.....	25
2.3.5. Cobertura de las unidades de análisis: Censo.....	25

Capítulo III	ix	27
Desarrollo del Estudio		27
3.1. Productos No tradicionales y la Industria de Frutas Deshidratadas		27
3.1.1. Política Económica.		27
3.1.2. Política Ambiental		38
3.2. Acuerdo Multipartes Ecuador y la Unión Europea periodo 2012-2018 ...		39
3.2.1. Antecedentes de la negociación		39
3.2.2. Etapa Inicial de la Negociación		44
3.2.3. Etapa final de la Negociación		46
3.2.4. Etapa de Entrada en Vigencia.		47
3.3. Auditoria de Exportación de frutas deshidratadas		50
3.3.1. Análisis del Sector de Frutas Deshidratadas		50
3.3.2. Análisis del Mercado		78
3.4. Procesos y Requisitos para exportar frutas deshidratadas a la Unión Europea		91
3.4.1. Documentos requeridos por el Estado Ecuatoriano		91
3.4.2. Documentos requeridos por la Unión Europea		93
3.4.3. Proceso de Importación en la Unión Europea		96
3.5. Beneficios del Acuerdo comercial Multipartes Ecuador con la Unión Europea		99
3.6. Análisis del mercado potencial		100
Capítulo IV		107
Conclusiones y Recomendaciones		107
4.1. Conclusiones		107
4.2. Recomendaciones		108
Referencias Bibliográficas		111

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Balanza de pagos</i>	29
Tabla 2. <i>Lista de Productos Beneficiados por el Acuerdo</i>	45
Tabla 3. <i>Diferenciación por producto acorde a preferencia arancelaria</i>	47
Tabla 4. <i>Frutas producidas en el Ecuador</i>	51
Tabla 5. <i>Proceso de producción de Frutas Deshidratadas</i>	62
Tabla 6. <i>Frutas más producidas por empresa</i>	65
Tabla 7. <i>Frutas más exportadas por el Ecuador</i>	66
Tabla 8. <i>Niveles de producción por las empresas exportadoras ecuatorianas</i>	66
Tabla 9. <i>Frutas más producidas en el Ecuador</i>	68
Tabla 10. <i>Empresas Exportadoras de Frutas deshidratadas</i>	68
Tabla 11. <i>Tiempo vs Frecuencia de las empresas exportadoras</i>	69
Tabla 12. <i>Forma vs Frecuencia de las empresas exportadoras</i>	70
Tabla 13. <i>Principales Destinos de las Frutas Deshidratadas</i>	70
Tabla 14. <i>Principales destinos de exportación de frutas deshidratadas ecuatorianas</i>	72
Tabla 15. <i>Eficiencia del despacho aduanero de los países de la Unión Europea</i>	76
Tabla 16. <i>FODA</i>	76
Tabla 17. <i>Países proveedores de la Unión Europea de frutas deshidratadas</i>	82
Tabla 18. <i>Países exportadores de frutas deshidratadas</i>	83
Tabla 19. <i>Países consumidores de productos orgánicos 2016</i>	86
Tabla 20. <i>Número de habitantes de la Unión Europea</i>	87
Tabla 21. <i>Países que exportan frutas deshidratadas</i>	89
Tabla 22. <i>Principales destinos de exportación de las frutas deshidratadas a la UE</i>	90
Tabla 23. <i>Precio de las frutas deshidratadas más exportadas</i>	91
Tabla 24. <i>Certificaciones</i>	94
Tabla 25. <i>Proceso de Importación a la UE</i>	96
Tabla 26. <i>Mejor destino de exportación a la UE vs La fruta con mayor potencial</i>	102
Tabla 27. <i>Exigencia del mercado de la UE vs su fruta potencial</i>	103
Tabla 28. <i>Destino para exportar a la UE vs sus exigencias</i>	103

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Espina de Pescado	6
<i>Figura 2.</i> Balanza Comercial del Ecuador 2012-2018	35
<i>Figura 3.</i> Exportaciones del Ecuador 2012-2018.....	36
<i>Figura 4.</i> Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales 2012-2018.....	37
<i>Figura 5.</i> Exportaciones no tradicionales y frutas deshidratadas 2012-2018.....	38
<i>Figura 6.</i> Exportaciones a la Unión Europea 2012-2018	48
<i>Figura 7.</i> Destinos de las exportaciones de frutas secas del Ecuador 2012-2018.....	73
<i>Figura 8.</i> Formas de envío de las frutas deshidratadas 2012-2018	74
<i>Figura 9.</i> Formas de Embalaje	75
<i>Figura 10.</i> Canal de distribución de las frutas deshidratadas	75
<i>Figura 11.</i> Calidad de Vida de los países de la Unión Europea 2018.....	81
<i>Figura 12.</i> Principales exportadores de frutas deshidratadas 2012-2018.....	84
<i>Figura 13.</i> Desgloce de los precios de frutas deshidratadas.....	91
<i>Figura 14.</i> Requisitos para ser exportador en Ecuador	92
<i>Figura 15.</i> Documentos de soporte para poder exportar	92
<i>Figura 16.</i> Documentos previos al ingreso al mercado de la Unión Europea	98
<i>Figura 17.</i> Tipos de mercados en la Unión Europea.....	101

RESUMEN

La presente investigación analiza la incidencia que ha tenido el acuerdo firmado entre el Ecuador y la Unión Europea en la exportación de frutas deshidratadas. Dicho acuerdo ha posibilitado que el 100% de la oferta industrializada ingrese exenta de aranceles, siendo el sector de frutas deshidratadas uno de los más beneficiados ya que se estima que para el 2020 se incremente el consumo a 4 millones de toneladas, generadas por la necesidad de consumir alimentos nutritivos y saludables, implementados por el agitado ritmo de vida. El mercado de la Unión Europea cuenta con gran poder adquisitivo, es por ello que representa uno de los mejores destinos para las exportaciones de productos alimenticios. Es así que el acuerdo comercial firmado con la Unión Europea juega un papel trascendental ya que implica la expansión del mercado, el incremento en la producción y la competitividad en igualdad de condiciones con respecto a los otros países exportadores de los mismos productos.

PALABRAS CLAVES:

FRUTAS DESHIDRATADAS

UNIÓN EUROPEA

ACUERDO COMERCIAL

EXPORTACIÓN

ABSTRACT

The present investigation analyzes the impact that the agreement signed between Ecuador and the European Union on the export of dehydrated fruits has had. This agreement has enabled 100% of the industrialized supply to enter duty-free, with the dehydrated fruit sector being one of the most benefited since it is estimated that by 2020 consumption will increase to 4 million tons, generated by the need to consume nutritious and healthy foods, implemented by the hectic pace of life. The European Union market has great purchasing power, which is why it represents one of the best destinations for the export of food products. Thus, the trade agreement signed with the European Union plays a transcendental role since it implies the expansion of the market, the increase in production and competitiveness on equal terms with respect to other countries that export the same products.

KEYWORDS:

DEHYDRATED FRUITS

EUROPEAN UNION

COMMERCIAL AGREEMENT

EXPORT

Capítulo I

Introducción

1.1. Antecedentes

Las frutas deshidratadas surgen bajo la necesidad de preservar el tiempo de vida de los alimentos, siendo un mecanismo de supervivencia para el ser humano en tiempos de guerra como de escasez. Es así, que sus inicios se remontan a la civilización Fenicia, la cual irrumpió con el secado de la uva pasa. Más su mayor precedente se registra en España e Italia, los cuales importaban en su mayoría frutas frescas del África para posteriormente secarlas y comercializarlas a otros países de Occidente.

La técnica de deshidratación se extendió desde 1930, más fue a inicios del siglo XXI que ha presentado crecimiento en la demanda ya que se lo ha reconocido como un snack natural que conserva los nutrientes, controla el apetito y presenta grandes beneficios para el cuidado de la piel.

El Ecuador desde el año 2005 ha incursionado en las exportaciones de frutas deshidratadas, siendo uno de los sectores emergentes en el país; esta industria es considerada como no tradicional, porque cuenta con un alto valor agregado, el cual implica mayores recursos, inversiones, talento humano, etc.

Este sector se ha beneficiado tan solo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) del cual ha sido favorecido desde 1990; más en 2017 entró en vigencia el acuerdo comercial, que permitió que la oferta exportable agrícola como industrial ingrese libre de aranceles y compita con mejores condiciones. Por ello la industria de frutas deshidratadas ha sido una de las mayormente favorecidas, ya que ingresa libre de aranceles.

1.2. Planteamiento del problema

Los bajos niveles en las exportaciones de frutas deshidratadas a la Unión Europea se deben a los insuficientes niveles de producción que impiden abastecer el mercado internacional; como también, la falta de cooperación entre las empresas, lo que ha dificultado el cubrir grandes órdenes compra.

Por otra parte, el Ecuador es un país con una baja participación en la exportación de productos no tradicionales, ya que los esfuerzos brindados por el gobierno central se concentran en la comercialización del petróleo, derivados y productos estrella como: banano, cacao, flores, camarón y pescado, los cuales son reconocidos por sus históricos booms económicos. Pese a que el Ecuador presente una ubicación geográfica única, que le permite cultivar una diversidad de frutas en cualquier época del año, no se ha sabido aprovechar. Adicionalmente, las empresas ecuatorianas no incursionan en la producción y comercialización de productos con valor agregado ya que consideran que requieren de grandes inversiones y demandan mayor esfuerzo.

El bajo nivel de participación en las exportaciones, también se da por el desconocimiento del mercado internacional, la falta de apoyo e incentivos de entidades públicas para la producción e innovación de productos y las deficientes relaciones comerciales con empresas internacionales que ha generado que no se cuente con un número amplio de compradores potenciales para la oferta de los productos.

Actualmente se registran dieciocho empresas que comercializan frutas deshidratadas en el mercado internacional, las mismas son consideradas pequeñas y medianas empresas (MYPIMES). Las exportaciones de estas empresas son en su mayoría esporádicas debido a la falta estudios de mercado como de conocimiento del consumidor, lo que ha ocasionado que presenten un bajo poder de negociación.

La pérdida de competitividad de las empresas ecuatorianas en el mercado internacional se debe a que los productos presentan precios poco competitivos, largos tiempos de entrega o no cumplen con los estándares de calidad solicitados por los países de destino, complementado por una política exterior incipiente que impide fortalecer las relaciones comerciales con otros países.

Es así que la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea busca ampliar los mercados como fortalecer la competitividad, ya que el 99.7% de los productos agrícolas y el 100% de los productos industrializados pueden ingresar al mercado libre de aranceles; siendo una ventaja al momento de exportar las frutas deshidratadas.

Pregunta

¿Cuál es la incidencia que se genera al firmar el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador con la Unión Europea en las exportaciones de frutas deshidratadas durante el periodo 2012-2018?

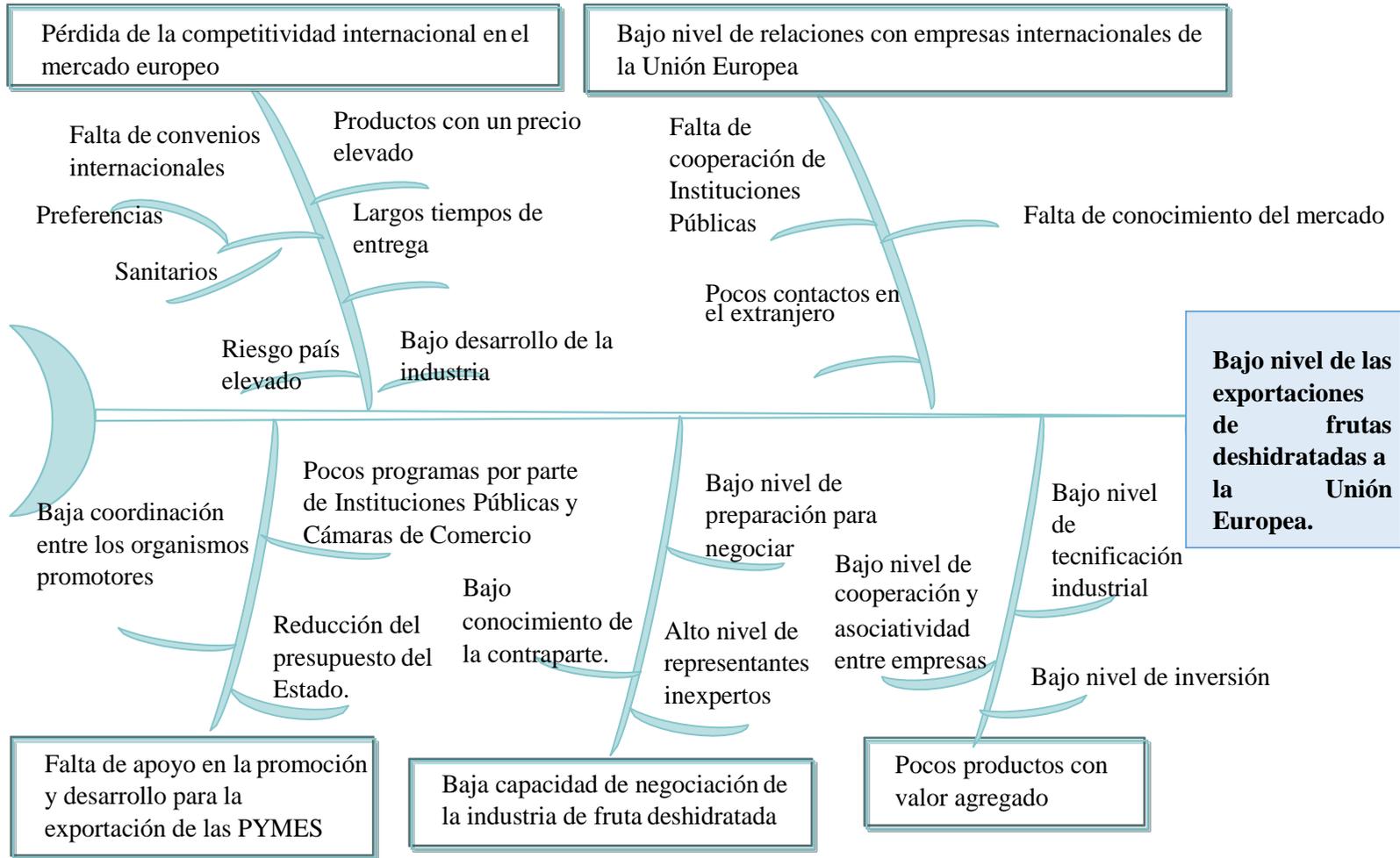


Figura 1. Espina de Pescado. Fuente: Propios autores.

1.3. Justificación del tema

Actualmente las frutas deshidratadas tienen un alto potencial de exportación ya que se estima que para el año 2020 el consumo mundial alcance los 4 millones de toneladas, este crecimiento se debe a cambios en los estilos de vida y hábitos de consumo, ya que la población busca productos con alto valor nutricional, con características naturales y fuera de lo tradicional. Es así que representa una oportunidad para incursionar en un mercado que está en crecimiento y que no cuenta con muchos ofertantes ni tantas barreras de ingreso a otros países.

El incursionar en la exportación de frutas deshidratadas es la oportunidad idónea para que las empresas renueven sus productos y los innoven, de igual manera centren la atención a las nuevas necesidades de los consumidores ya que estos son cada día más minuciosos con respecto a la información sobre los procesos de producción, de inocuidad como de trazabilidad.

Los principales países consumidores de frutas deshidratadas son los estados miembros de la Unión Europea como son: Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Italia y Polonia; es así que el acuerdo firmado con este bloque permite que los productos ingresen libre de aranceles y tengan la oportunidad de competir en mejores condiciones a nivel mundial. Sin este beneficio estos productos contarían con un arancel de 16%, el cual merma la posibilidad de ser competitivo en el mercado internacional.

El proceso para poder exportar a la Unión Europea no es complejo y tan solo en casos fortuitos se requiere presentar documentos que acrediten el cumplimiento de estándares de calidad garantizando que los productos estén libre de insectos, moho, daños y manchas. Esto bajo la necesidad de salvaguardar la salud de los consumidores.

Pese a que el Ecuador cuenta con una diversidad de frutas frescas debido a su ubicación geográfica, los exportadores no lo han sabido aprovechar y han mantenido los mismos

lineamientos a largo de los años, es así que existe un número limitado de empresas que han invertido tiempo y recursos en mejorar sus productos y procesos y así mantener la continuidad en sus exportaciones.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General.

Analizar la incidencia del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea en las exportaciones de frutas deshidratadas durante el periodo 2012-2018.

1.4.2. Objetivos Específicos.

- Analizar el comportamiento económico, legal y la participación de las frutas deshidratadas en las exportaciones de productos no tradicionales del Ecuador.
- Evaluar el Acuerdo Comercial entre el Ecuador y la Unión Europea desde el periodo 2012 al 2018, a través del análisis de indicadores.
- Desarrollar una auditoria de exportación (análisis del entorno, mercado, competencia) al sector de frutas deshidratadas.
- Determinar las oportunidades y los requisitos que necesitan las frutas deshidratadas para ingresar al mercado de la Unión Europea.
- Establecer el mercado potencial dentro de la Unión Europea para la determinación de estrategias que faciliten el ingreso y comercialización de frutas deshidratadas.

1.5. Marco Referencial

El comercio no presenta beneficios iguales como mencionan las teorías tradicionales ya que muchos Estados exhiben posturas proteccionistas que impiden competir en igualdad de condiciones, además no se debe dejar de lado la diferencia de recursos que existe entre países.

Asimismo, Krugman (2014) añade que las economías de escala brindan beneficios a las

industrias porque permite la reducción de costos de producción por unidad, pero lamentablemente este mecanismo es beneficioso tan solo para aquellas empresas que cuentan con una adecuada infraestructura. El uso de las economías de escala genera una influencia directa sobre los precios, generando que las empresas se direccionen a competir monopolísticamente; la única manera de no perder competitividad es mediante la diferenciación de los productos, la cual experimenta rendimientos crecientes en la especialización.

La Unión Europea es un alto consumidor de frutos deshidratados, mayormente este producto se encuentra en la industria de cereales, confitería y repostería, sin embargo, el consumo de estos frutos se ven reflejados por la proliferación de los famosos SNACKS de gran demanda en el estilo de vida ON THE GO (ingerir alimentos durante los desplazamientos rutinarios o almorzar mientras trabaja) esto es muy común para la cultura del país (Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, 2014).

El perfil del consumidor de frutas deshidratadas, menciona que se caracterizan por tener un alto nivel de ingresos, ser bastantes sofisticados y estar muy bien informados sobre las opciones y beneficios que le ofrece el mercado. Al mismo tiempo, es un consumidor respetuoso de la sociedad y del medio ambiente, así como de salud y bienestar persona, por esta razón, existe un gran interés por conocer la procedencia de la materia prima, las condiciones de los alimentos que van a consumir (Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, 2014).

Existe desconocimiento de los beneficios y aportaciones que tienen las frutas deshidratadas para la salud, es por ello que en el Ecuador las personas que consumen este tipo de productos son aquellas con problemas de salud, por lo cual generalmente son sugeridos por nutricionistas para controlar la diabetes o afecciones gástricas (Gudiño & Osorio, 2017).

En los últimos años las empresas ecuatorianas se han preocupado por generar un valor agregado en productos tradicionales como frutas y vegetales que han superado el concepto de productos primarios, datos estadísticos que genera el Banco Central del Ecuador presenta que las empresas que se concentran en frutas y vegetales procesados exportan más de \$500 millones, con elevadas posibilidades de crecer sostenidamente (Anda M., 2010).

Uno de los factores que ha influenciado mucho es la globalización ya que crea el interés por comprar productos diferentes, nutritivos, saludables y sobre todo light, esta tendencia ha hecho que los clientes se vean atraídos por la compra de frutas deshidratadas, las cuales empiezan a ganar importancia en el mercado internacional (Anda M., 2010).

1.5.1. Marco Teórico.

1.5.1.1. Teorías de Soporte.

1.5.1.1. La nueva teoría del Comercio Internacional.

Mayorga & Martínez (2010) manifiestan que las teorías del comercio internacional previamente propuesta no se apegan al mundo actual, el cual se ha visto inmerso a cambios causados por la globalización que no solo ha generado un entorno más conflictivo, sino que lo ha hecho más dependiente del mercado.

En cuanto Krugman (2014) plantea varias posturas en oposición a las teorías tradicionales, las cuales se han centrado en una competencia perfecta, donde se plantea posiciones que no se acoplan al contexto actual como es la extrema especialización, la creencia de que el comercio beneficia a las partes por igual, relaciones inter-industriales, etc.

Acorde a Carbajal (2009) el comercio no presenta beneficios iguales como mencionan las teorías tradicionales ya que muchos Estados exhiben posturas proteccionistas que impiden competir en igualdad de condiciones y también se descarta la diferencia de recursos; por ello las economías de escala brindan oportunidades que permite la reducción de costos de

producción por unidad, pero lastimosamente este mecanismo brinda poder a las empresas grandes sobre su sector, generando una influencia directa sobre los precios, es allí donde las empresas se direccionan a competir monopolísticamente, fomentando como solución a este tipo de competencia la especialización y la diferenciación de los productos.

Tamames & Huerta (2009) suman que también existe una competencia intra- industrial, la cual consiste en el intercambio de productos y servicios en las mismas industrias, dando la facilidad a cada Estado de hacer uso de las economías de escala y en cuanto a los consumidores, que estos puedan beneficiarse de precios bajos y de una variedad de productos.

Carbajal (2009) agrega el planteamiento de una geografía económica, la cual muestra una perspectiva de una sociedad con una tendencia a una fuerza céntrica, siendo el resultado de un proceso alto de urbanización causado por el traslado de las empresas, las cuales buscan tener rendimientos crecientes con miras en los costos de transporte, encadenamientos con los proveedores y los consumidores.

Esta teoría brinda así una perspectiva más fresca con respecto al comercio internacional, que toma en cuenta la globalización que genera día a día nuevos factores que influyen en un mercado que es constantemente cambiante.

La presencia de economías de escala importantes genera que la demanda mundial únicamente apoye a unas cuantas firmas en varias industrias. Es así que los países pueden exportar ciertos productos simplemente porque cuentan con una firma que entró por primera vez en una industria que sólo puede sostener a unas cuantas empresas.

Asimismo, los primeros en entrar en una industria pueden colocar un candado en el mercado mundial que desaliente los intentos de una penetración subsecuente. Muchas industrias globales tienen un número muy limitado de empresas, tal es el caso de las industrias de aviones comerciales, químicos, equipo de construcción, camiones, neumáticos, aparatos

electrónicos, motores de reacción, etc. Los gobiernos pueden incrementar las probabilidades de que las firmas nacionales sean las primeras en actuar dentro de las industrias emergentes mediante la utilización juiciosa de los subsidios (La nueva teoría del Comercio, 1970).

Para participar en algunos sectores se cuenta con dotación de factores como la existencia de barreras a la entrada que van relacionadas con altas inversiones en investigación y desarrollo (I&D), equipamiento industrial, además de fuertes apoyos gubernamentales que sólo algunos países pueden otorgar.

Una vez adentro del sector, estas grandes empresas se ubican principalmente en los países de origen de los capitales, tal es el caso de Airbus o Goodyear, la primera con capital europeo, tiene su sede en Francia, pero se abastece de filiales localizadas en los países circunvecinos, España, Inglaterra y Alemania principalmente; la segunda tiene plantas por todo el mundo, pero principalmente en Estados Unidos (E.U.), que además es el mercado con el mayor número de automóviles y tiene una región donde se ubican varias de las más grandes armadoras automotrices.

Esta nueva teoría caracteriza a aquellas compañías de grandes dimensiones, más existe en países donde las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía exportadora. Los países para fortalecer sus economías buscan atraer empresas que forman parte de la cadena productiva de aquellos sectores que son poco competidos, con la finalidad de crear clústeres que impulsen sus industrias. (La nueva teoría del Comercio, 1970).

1.5.1.2. Teoría de la ventaja competitiva de las naciones.

Porter (2008) plantea que día a día no solo las industrias sino también los Estados buscan ser más competitivos, por ello deciden adquirir una ventaja que les permita alcanzar tal nivel de éxito; más se expresa que el contexto actual, causado por la globalización, permitiendo que esta cualidad dependa con mayor frecuencia de factores macroeconómicos.

Si bien muchos estudiosos manifiestan que este nivel de éxito está influenciado por la cantidad de recursos naturales, mano de obra barata, política gubernamental, diferencia de los procesos administrativos, saldo- comercial positivo, etc. Más todos estos factores no pueden impactar de la misma forma a todas las industrias, ni en todos los Estados; ya que cada uno cuenta con sus peculiaridades.

Buendía (2013) comenta que una industria es competitiva siempre y cuando busque innovar y perfeccionarse, de igual forma las industrias llega a mantener una ventaja competitiva debido a que su entorno representa una mayor cantidad de desafíos, resultando ser visionario y dinámico.

Adicionalmente sostiene que las industrias de una nación lograron su éxito de acuerdo a las estrategias globales que se establezca alrededor de su entorno; si bien en algunos países sus industrias más destacadas obtienen su resultado por el hecho de tener mano de obra barata (reducción de costos de producción) o una diferenciación, ese no es el caso para todas las naciones, muchas industrias pueden ser beneficiadas por política gubernamentales, acuerdos comerciales que beneficien sus exportaciones, etc.

Torres & Vega (2007) añaden que existe industrias donde los competidores son muy agresivos por tal hecho sugiere que los Estados deben impulsar políticas que no solo brinden las respectivas oportunidades a las empresas del sector sino que adicionalmente impulse a que estas sean más sofisticadas, tornándolas más competitivas en un mercado internacional que es cada vez más agresivo.

Por ello comentan que el primer paso para que una empresa obtenga una ventaja competitiva es por causa de una base local que les favorezca internacionalmente, permitiéndoles a las empresas establecer estrategias adecuadas.

Se puede señalar que para alcanzar la ventaja competitiva es de gran importancia que las

empresas consideren sus rivales como estrategias, conozcan su entorno como las condiciones de la demanda, adicionalmente determinen industrias relacionadas que puedan servir de apoyo.

1.5.1.3. Teoría de Heckscher- Ohlin.

Los economistas suecos Heckscher & Ohlin (1933) presentaron un criterio completamente distinto sobre la ventaja comparativa. Ambos concluyeron que la ventaja comparativa es el resultado de las divergencias en la dotación de componentes (capital, mano de obra y tierra).

La desigualdad en los recursos implica la diferencia en los costos relacionados a los factores, por ello entre más abundancia presente un factor, menor será su costo. Es así que, los países exportarán aquellos bienes que sean abundantes o haga uso intensivo de los factores más abundantes del país, en cuanto importarán bienes que son escasos o que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente escasos.

Esta teoría además manifiesta que un país que es intensivo en mano de obra está condenado a exportar productos intensivos en este factor, sin embargo, existen ejemplos como el de Suiza o Hong Kong, países que actualmente son bastante prósperos y en donde abundan los grandes capitales, sin embargo, no siempre fueron así. El desarrollo de servicios financieros en ambos, además del transporte marítimo en el segundo, fueron aspectos que hicieron que ambos países dejaran de depender de su mano de obra o su escasa tierra para desarrollarse.

En esta teoría no se considera al comercio de servicios, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico como aspectos potenciadores del crecimiento de los países, la riqueza de los países es vista sólo en función del intercambio de bienes producidos en el país.

1.5.1.4. La globalización en las relaciones internacionales: Actores internacionales y sistema internacional contemporáneo.

Restrepo (2013) manifiesta que esta teoría es conocida también como trans- nacionalista, cuyo propósito es la interpretación de eventos que por el momento tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias políticas y culturales; se plantea adicionalmente que las relaciones internacionales se desarrollan por medio de la participación de gran cantidad de actores además de los estatales.

Esta teoría vincula a: el realismo y el globalismo o trans-nacionalismo. Es así que Mearsheimer (2009) determina claramente que el realismo se basa en dos premisas simples. La primera supone que los Estados son los principales actores de la política internacional y que operan en un sistema anárquico, es decir, que ninguna autoridad superior se encuentra por encima de ellos. La segunda supone que el motivo principal de los estados es para sobrevivir, lo que significa que tratan de proteger su soberanía.

Ataman (2003) establece que el globalismo consiste en la supremacía de los Estados como actores internacionales no es una característica per se, pues, a diferencia de los realistas esta radica en su influencia en el sistema internacional y no en su condición. De hecho, en palabras de Muhittin Ataman, el amplio crecimiento de los actores no estatales ha llevado recientemente a algunos observadores de las relaciones internacionales a concluir que los Estados están disminuyendo en importancia, y que los actores no estatales están ganando estatus e influencia. Los globalistas no comparten el hecho que el Estado sea el único autor o el más sino es una parte del nuevo orden internacional (Sassen, 2007).

1.5.2. Marco Conceptual.

Frutas deshidratadas.

Las frutas deshidratadas o también conocidas como frutas secas surgen de la necesidad de conservar los nutrientes y su tiempo de vida, el primer registro de fruta seca es la uva pasa que aparece en la cultura fenicia. Esta técnica de alimentación también se aplicó por la cultura

egipcia, griega, india y maya.

La Subdirección de Orientación y Educación Alimentaria de México (2017) manifiesta que la deshidratación es un proceso que consiste en la extracción de líquidos que mantiene en este caso la fruta, este método permite conservar los nutrientes y evita la reproducción de microorganismos. El proceso de deshidratación en las frutas permite que estas alcancen una reducción del 75% en su peso original.

Las frutas deshidratadas fueron las más utilizadas en tiempos de escasez por lo cual se encuentra información de su consumo en los diarios de navegación de Cristóbal Colón, también era el alimento que se consumía en los tiempos de guerra.

Comercio Internacional.

Se puede comprender como el intercambio de productos o servicios que existe en los diversos países, cuya finalidad busca cubrir las necesidades o deseos con respecto a productos o servicios limitados (Correa, 2013, pág. 15).

El comercio internacional es el resultado de procesos de globalización que han permitido que los países cuenten con economías abiertas que les permita generar de esta manera ventas al exterior (exportaciones o salidas) o compras de otros países (importaciones o entradas); pero siempre contará con una dinámica con políticas proteccionistas que protejan la industria nacional.

Unión Europea.

La Unión Europea es la mayor asociación política y económica que existe en la actualidad, se fundó en 1993 y está integrada por 28 países miembros, es reconocida como un mercado único cuya finalidad es la cooperación e integración entre diversos países; este bloque comercial se encarga de promover las denominadas cuatro libertades que consiste en capitales, mercancías, personas y servicios (Unión Europea, 2015).

Este bloque surgió posterior a la segunda guerra mundial y se inició bajo la necesidad de cooperación económica porque consideraron que una vez que se incrementa los niveles de interdependencia económica entre los países se reduciría los conflictos, es así que en 1958 se crea la Comunidad Económica Europea (CEE) conformada por: Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo.

Acuerdo Comercial.

Luna (2007) afirma que se trata de un documento suscrito por dos o más países, organizaciones internacionales cuyo *propósito* es el de impulsar proyectos que armonicen los intereses y permita a los Estados maximizar su interés nacional, pero de antemano sujeto a algunas restricciones. La finalidad de un acuerdo comercial es la reducción de las barreras en el comercio que dificultan competir de manera justa en el mercado; para asegurar el cumplimiento de un acuerdo se cuenta con un sistema de solución de conflictos que facilita la mejor relación entre los Estados que forman parte.

Exportación de productos no tradicionales.

La exportación consiste en la salida de mercancía de un territorio determinado con destino de ser comercializado o transformado en el exterior (Gobierno de Argentina, 2015). En cuanto, los productos no tradicionales son aquellos que resultan de procesos que cuentan con un mayor valor agregado; estos productos en el mercado extranjero pueden ser reconocidos como productos de caracteres exóticos o especiales.

Adicionalmente estos productos requieren de una mayor inversión, más recursos, mejores procesos logísticos y un mayor número de personas, que en algunas circunstancias necesitan ser especializadas.

Auditoria de Exportación.

Es una herramienta de carácter analítico implementada para determinar el riesgo que puede

tener un sector; este mecanismo cuenta con tres dimensiones como es la auditoria de la industria, el mercado nacional y el entorno externo.

La auditoría de la industria consiste en analizar la estructura organizacional, operacional y el micro entorno, la auditoría del mercado nacional permite analizar el macro entorno en el contexto local, analizar además el mercado meta en su totalidad, en cuanto la auditoria del entorno externo es analizar las condiciones del sector en el mercado al que se dirige (Chavez, 2017).

Mercado potencial.

Se considera aquel segmento que no consume el producto o servicio pero que estaría dispuestos a hacerlo porque cuentan con los recursos y condiciones para adquirirlos. Es así que un estudio de mercados permite determinar los clientes potenciales como aquellos clientes que son reales (Opera Global Business, 2017). Cabe señalar que cada empresa cuenta con su respectivo mercado potencial, por lo que no se puede generalizar, ya que cada empresa busca determinadas características en los compradores que varían de acuerdo a los productos que oferta.

Capítulo II

Diseño Metodológico

2.1. Contexto y lugar donde se desarrollará el estudio

La investigación se desarrolla en el sector de frutas deshidratadas en el Ecuador y su comercialización en el mercado de la Unión Europea. Esta industria se encuentra en auge, siendo una oportunidad para los productores que cuentan con materia prima más no brindan un valor agregado.

2.2. Delimitación temporal

La presente investigación será acorde a los escenarios tanto positivos como negativos que se presentaron desde el 2012 al 2018. Se tomó como antecedente para la presente investigación la entrada en vigencia del acuerdo realizado con la Unión Europea que fue el 01 de enero del 2017, para poder realizar una comparación que determine los efectos con la puesta en vigor del mencionado acuerdo.

2.3. Desarrollo metodológico

2.3.1. Enfoque de investigación.

El enfoque a utilizar es de carácter mixto, el cual de acuerdo a Pole (2009) consiste en la aplicación de un método cualitativa y cuantitativa y manifiesta que esta surge de la necesidad de aplicar a fenómenos sociales complejos. Por ello el presente proyecto no solo requiere de la identificación del contexto o la estructura situacional, sino que además presenta la necesidad de identificar la asociación y relación entre las variables, las cuales son cuantificables.

Mediante los datos obtenidos por un estudio cuantitativo se puede desarrollar un estudio cualitativo que permita explicar los descubrimientos y hallazgos de forma más objetiva, este a su vez puede utilizarse para desarrollar medidas como también herramientas de carácter cuantitativo; utilizándose de forma uniforme para alcanzar los resultados de la presente investigación.

2.3.2. Tipología de investigación.

2.3.2.1. *Por su finalidad.*

La investigación se considera como aplicada debido a que parte de un marco teórico que consolida diferentes conocimientos y que al final busca brindar una solución determinada al problema planteado, en este caso sería el bajo nivel de las exportaciones de frutas

deshidratadas a la Unión Europea.

2.3.2.2. Por las fuentes de información.

El presente estudio se fundamenta en una investigación documental que consiste en la obtención de fuentes primarias y secundarias como son artículos académicos, entrevistas, estadísticas, estudios previos, papers y las opiniones de los profesionales del sector, etc. Se busca realizar dos análisis que permiten complementar la parte cualitativa y la cuantitativa.

Para el análisis cuantitativo se hará uso de las estadísticas de las exportaciones del Ecuador a la Unión Europea con respecto al volumen y el valor en dólares de la partida arancelaria de las frutas deshidratadas, esto permitirá determinar el tamaño las ventas que presenta el Ecuador a la Unión Europea, adicionalmente permitirá detectar la diferencia en el volumen de exportaciones de las frutas deshidratadas durante el periodo 2012 al 2018, para identificar si existió un crecimiento o decrecimiento en las exportaciones del sector.

Con respecto al análisis cualitativo se describirán las tendencias que presenta el mercado de la Unión Europea, los requisitos que poseen las frutas deshidratadas para ingresar al mercado y las oportunidades que se pueden presentar. Además, se puede realizar la correspondiente auditoría de exportación mediante información bibliográfica obtenida de entidades vinculadas a las exportaciones como es: ProEcuador, FEDEXPOR, Europa.EU y los productores y exportadores del sector.

2.3.2.3. Por las unidades de análisis.

El presente estudio consiste en una investigación de laboratorio, ya que la información recopilada se adquiere de fuentes primarias, siendo estas de primera mano y de fuentes secundarias, tratándose de recopilaciones de fuentes primarias. Se trata de esta manera determinar el grado de relación e influencia que han tenido el Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea en las exportaciones de frutas deshidratadas.

2.3.2.4. Por el control de variables.

La presente investigación es no experimental debido a que no se manipulan las variables, el investigador tiene que limitarse a la observación de los diferentes escenarios ya existentes por la incapacidad de influir sobre las variables y sus efectos (Hernández, Fernández y Baptista, 1991). Es por ello que se llega a describir y analizar el fenómeno tal como se presente en su contexto natural, para así conocer el panorama que en este caso es la incidencia que tiene el Acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea en las frutas deshidratadas.

2.3.2.5. Por el alcance.

La presente investigación tiene un carácter descriptivo ya que trata de determinar los efectos que trajo al sector de frutas deshidratadas la firma del Acuerdo Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea. Esta investigación busca de esta manera explicar la información recolectada para poder plantear relaciones entre los factores como los actores que interactúan en el problema que se ha determinado.

2.3.2.6. Hipótesis.

Hipótesis teórica: Con la ratificación del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea se incrementó las exportaciones de frutas deshidratadas.

2.3.3. Instrumentos de recolección de datos.

Bibliografía.

El instrumento bibliográfico es conocido como una herramienta de búsqueda documental, su finalidad es la selección adecuada de las fuentes de información, existiendo la posibilidad de que estas sean primarias o secundarias, tratándose así de una búsqueda exhaustiva y sistemática para recopilar la mejor información apta para responder las interrogantes que se plantea para la presente investigación, por ello el primer paso es hallar los documentos

adecuados para la investigación y posteriormente seleccionar la información que resulte más óptima (Martín & Lafuente, 2017).

Acorde a Pérez, Romero, Suárez & Vaughan (2015) las referencias bibliográficas provenientes de fuentes primarias se caracterizan por ser de primera mano, en tanto que las que proceden de fuentes secundarias son aquellas que llegan a sintetizar la información, posteriormente la resumen y culminan con su análisis, por ello recurren a la recopilación de información de fuentes primarias u otras fuentes secundarias.

Encuesta.

La encuesta es un instrumento que permite levantar información a través de un cuestionario, el cual puede presentar preguntas de carácter cerrado, elecciones múltiples y abiertas. Las preguntas que se realicen deben encontrarse aliñadas a las variables determinadas previamente y versan sobre hechos concretos que permitan conocer las aspiraciones, intenciones, motivos, opiniones y razones. El generar un buen cuestionario garantiza la obtención de datos veraces, siempre y cuando las preguntas sean claras, concretas y sencillas para que capten sin problemas los encuestados (Casas, Repullo, & Donaldo, 2003). La aplicación de este mecanismo será dirigido bajo censo, a las 20 empresas exportadoras de frutas deshidratadas que se encuentran en el Ecuador.

Entrevista.

La entrevista es una herramienta que facilita la recolección de datos que consiste de acuerdo a Gutiérrez (2009) en la obtención de información oral de parte del entrevistado recabada por el entrevistador en forma directa; sustentando esta respuesta, Yopez (2012) sostiene que es un texto donde se dan a conocer las ideas y opiniones de un personaje mediante una conversación entre la persona entrevistada y el entrevistador.

La entrevista tiene como finalidad la obtención de la mayor información posible de los

individuos, grupos o procesos; siendo una técnica que exige del entrevistador habilidades de comunicación y dirección. La entrevista permitirá extraer la información necesaria para conocer la afectación que tiene el acuerdo comercial bilateral entre Ecuador-UE, en las exportaciones de frutas deshidratadas y como influencia en las exportaciones del sector.

La entrevista presenta para el proyecto es:

- Entrevista no estructurada y entrevista en profundidad: Estos tipos de entrevistas nos permiten recolectar mayor información posible, permite al entrevistado extenderse en el tema; por ello se considera con fines cualitativos.

2.3.4. Procedimiento de recolección de datos: Base de datos.

La información será captada de fuentes primarias mediante la realización de entrevistas y censo a los involucrados en la industria de frutas deshidratadas, con respecto a la información bibliográfica se hará uso de datos procedente del: Ministerio de Comercio Exterior, Banco Central del Ecuador, ProEcuador, Badecel, EuroStat, OMC, Trade Maps, Veritrade, ADEX data trade, etc. Con respecto a las fuentes secundarias, se utilizará de referencia proyectos de investigación, artículos científicos, libros que se encuentran relacionados a la temática.

2.3.5. Cobertura de las unidades de análisis: Censo.

En el presente estudio se realizará la correspondiente investigación fundamentado en un censo, que abarque al total de exportadores del sector de frutas deshidratadas para que los datos brindados sean más exactos al contexto. La información obtenida se concentrará en los niveles de exportación, la oferta, la demanda, los requisitos para comercializar el producto y la facilidad de acceso al mercado de la Unión Europea.

La población sobre la cual se trabajará en la presente investigación es de 20 empresas exportadoras de origen ecuatoriano.

Capítulo III

Desarrollo del Estudio

3.1. Productos No tradicionales y la Industria de Frutas Deshidratadas

3.1.1. Política Económica.

La política económica se define como la agrupación de herramientas, procedimientos y medidas que se aplican a un sistema político para vigilar el crecimiento económico de un país. Su objetivo es precautelar la estabilidad en los precios, el equilibrio en el mercado exterior, la generación de empleo y la retribución de la renta. La política económica está compuesta por la política fiscal, monetaria, exterior, de rentas, etc. Las instituciones que buscan brindar soporte a los países son: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Reserva Federal, etc. Uno de los indicadores macroeconómicos más utilizados para conocer los ingresos que percibe un estado es mediante la balanza de pagos, la cual determina el estado económico de un país.

La balanza de pagos está conformada por:

- Balanza de cuenta corriente: que reside en los pagos entre los diversos países por mercancías, servicios y trabajo.
- Balanza por cuenta de capital: consiste en las ayudas recibidas desde el extranjero, siendo el caso la compra y la venta de bienes no financieros.
- Balanza por cuenta financiera: radica en los préstamos, inversiones y depósitos de los países.

El Ecuador en la balanza de cuenta corriente presenta más déficits, lo que implica que las transacciones por mercancías, servicios y trabajo son mayormente obtenidas del extranjero, tan solo en el 2016 muestra una balanza con un superávit que denota mayores ingresos del país.

Tabla 1
Balanza de pagos

Transacción / Período	Anual						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
CUENTA CORRIENTE	-165	-944,3	-677,4	-2.223,30	1.323,90	-481,1	-1.357,80
BIENES	49,9	-528,6	-63,5	-1.649,80	1.567,30	311,4	-263
Exportaciones	24.568,90	25.586,80	26.596,50	19.048,70	17.425,40	19.618,30	22.122,80
Mercancías generales	24.069,00	25.070,10	26.059,30	18.662,60	17.100,80	19.398,00	21.917,20
Bienes para transformación	-	-	-	-	-	-	-
Reparación de bienes	6	6	6	6	6	6	6
Bienes adquiridos en puerto por medios de transporte	493,9	510,7	531,2	380,2	318,6	214,3	199,6
Importaciones	-24.518,90	-26.115,30	-26.660,00	-20.698,50	-15.858,10	-19.306,80	-22.385,80
Mercancías generales	-24.496,10	-26.092,50	-26.637,20	-20.675,70	-15.835,30	-19.284,00	-22.363,00
Bienes para transformación	-	-	-	-	-	-	-
Reparación de bienes	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6
Bienes adquiridos en puerto por medios de transporte	-16,8	-16,8	-16,8	-16,8	-16,8	-16,8	-16,8
SERVICIOS	-1.394,30	-1.419,60	-1.170,70	-805,2	-1.054,50	-1.103,10	-709,8
RENTA	-1.300,80	-1.372,00	-1.551,70	-1.730,80	-1.842,90	-2.354,10	-2.793,90
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.480,20	2.375,90	2.108,50	1.962,50	2.653,90	2.664,60	2.408,90

Nota. Los valores se encuentran en millones de dólares.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

3.1.1.1. Política Exterior.

La política exterior se puede considerar como una estrategia de los Estados para comunicar a otros países que tienen como aceptable, asimismo está dirigida por elementos de carácter interno como externo, es por ello que se puede ver influenciada por la ideología política y económica del gobierno de turno, por esta razón se genera un grupo de principios que guían las acciones del estado de acuerdo al contexto.

Los principios de política exterior del Ecuador se fundamentan en base al derecho internacional, y se encuentran descritos en la Constitución de la República en el artículo 4 y 416; se reconoce como pilar el fomentar la integración a nivel andino, sudamericano y latinoamericano sin dejar de lado la no injerencia en los asuntos internos que afecten a la soberanía del Ecuador. Igualmente se detalla que el presidente se encargará de determinar la política exterior, más la Asamblea Nacional se encarga de la aprobar los tratados internacionales, posterior se procede a promulgar en el Registro oficial y llega a presuponer una norma de gran poder, pero de menor jerarquía a la constitución (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2006).

En el plan nacional de política exterior se menciona que la postura del Ecuador con respecto a las relaciones económicas internacionales consiste en la diversificación de los mercados externos, fomento de la inversión, acceso a la ciencia, información y tecnología, pero buscando siempre la preservación del medio ambiente como un desarrollo equitativo y sustentable. Es así que el objetivo consiste en alcanzar la expansión económica y la disminución de la vulnerabilidad, fortalecida a través del ahorro interno, inversión y financiamiento.

La política exterior aún centra sus esfuerzos en productos primarios, recordando que la economía en el Ecuador ha sido dependiente de recursos como: el petróleo, banano, cacao, flores, camarón; ya que el país ingresó de forma tardía a procesos de industrialización lo que acarrió que

los gobierno centren sus esfuerzos en políticas proteccionistas, generando más deficiencias y falta de competitividad en las industrias, como la presencia de mercados monopólicos u oligopólicos.

Una de las estrategias del gobierno ecuatoriano consiste en la diversificación de la oferta exportable como de los destinos para los productos ecuatorianos, por ello se busca fomentar los lazos con los socios comerciales más importantes para el país (Estados Unidos, Unión Europea y Latinoamérica) pero no descarta la posibilidad de establecer vínculos con mercados potenciales (China, Japón, India, países árabes y africanos).

La postura que presenta el Ecuador con respecto a la Unión Europea consiste en la cooperación mutua porque implica un actor de gran relevancia en temas comerciales, políticos y migratorios, por ello se concretó un acuerdo que entró en vigencia en enero del 2017 y que persigue el incremento de las inversiones en investigación y tecnología para facilitar el desarrollo de las industrias.

3.1.1.2. Política Comercial.

La política comercial es causada por los procesos de globalización y se utiliza como herramienta para regular las relaciones comerciales con otros países, por ello las naciones implementan mecanismos que diversifican la industrial como la creación de know how, permitiéndoles proteger sus economías como mejorando su competitividad en el mercado internacional (Correa, 2013).

La política comercial se ve influenciada por el nivel de intervención que presenta un Estado, el cual puede ser:

- Libre comercio: Consiste en la oportunidad de comercializar con libertad con el resto del mundo, esta postura busca la reducción de barreras como de las restricciones

comerciales. Sostiene que cada país cuenta con una ventaja comparativa que le permite generar intercambios que brindan oportunidad a las partes. Esta postura ha sido fielmente defendida por la Unión Europea (UE).

- **Proteccionismo:** Busca resguardar los intereses de una nación por ello hace uso de estrategias comerciales como es la implementación de medidas arancelarias y no arancelarias. Esta postura se funda en las industrias nacientes las cuales requieren de un periodo considerable de tiempo para madurar y ser competitivas.

El proteccionismo ha sido duramente criticado por los países desarrollados, más si nos remontamos a sus inicios se puede percibir el uso de políticas proteccionistas como son: aranceles, prohibiciones a las importaciones, cuotas de importación, salvaguardas, subsidios para proteger las industrias, etc. Actualmente estas medidas son normadas por la OMC, órgano que limita su uso para generar una sinergia en el mercado (Wahren, 2018).

El gobierno ecuatoriano regula su política comercial, mediante la implementación de instrumentos que se encuentra en el código orgánico de producción, comercio e inversiones, las cuales pueden ser susceptibles de cambio de acuerdo a los compromisos internacionales adquiridos, el COPCI (2018) establece:

- **Barreras Arancelarias:** Estas medidas pueden presentarse en forma de:
 - **Ad-valorem:** es de carácter porcentual, se lo graba sobre el valor en aduana de las mercancías (valor mercancía + flete + seguro).
 - **Específico:** se presenta ya sea por términos monetarios o por unidad de medida.
 - **Mixto:** es la combinación de un mecanismo ad valorem y específico, un ejemplo de ello son los textiles.
- **Medidas No Arancelarias:** Estas surgen bajo la necesidad de garantizar derechos y la

protección de los ciudadanos por ello se presentan de 3 formas:

29

- Contingentes (cuantitativos): se aplican como limitantes a las cantidades o los valores y pueden establecerse globalmente, selectivamente o bilateralmente.
- Técnicas: busca el cumplimiento de requisitos técnicos que garanticen la calidad, seguridad y salud de los consumidores.
- Administrativas: se encuentran relacionados a los procesos que se llevan en una importación o exportación.

El órgano encargado de regular la política comercial es el Comité de Comercio Exterior (COMEX); mientras que la política comercial en la UE está bajo la exclusiva competencia del Consejo Europeo pero toda decisión es aceptada una vez que todos los estados miembros lo hayan ratificado. El Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018) determina a los acuerdos suscritos en temas comerciales en:

- Acuerdos rectores: regulan las relaciones de los países miembros, pueden ser los firmados en la Organización Mundial de Comercio (OMC) o La Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI).
- Acuerdo de Asociación Económico: busca eliminar las barreras a los bienes, servicios e inversiones.
- Acuerdo de Alcance Parcial: trata de liberar algunos productos en temas arancelarios.
- Acuerdos de Cooperación en Origen: busca que materias primas incorporar en las exportaciones como contenido regional.

Mientras que el Consejo de la Unión Europea (2018) los clasifica de acuerdo al contenido y son:

- Acuerdos de Asociación Económica: busca impulsar el desarrollo de los países del

- Acuerdo de Libre Comercio: favorece una apertura que es recíproca con los países desarrollados como las economías emergentes, brindando un acceso preferente a los mercados.
- Acuerdo de asociación: trata de reforzar los acuerdos políticos que tienen un alcance más amplio.

Los resultados de las medidas implementadas por el Ecuador han repercutido en la balanza comercial durante el periodo 2012- 2018, durante estos años se ha presenciado déficits, a excepción del 2016 y 2017 que muestran superávits de \$1247 y \$89 millones FOB respectivamente.

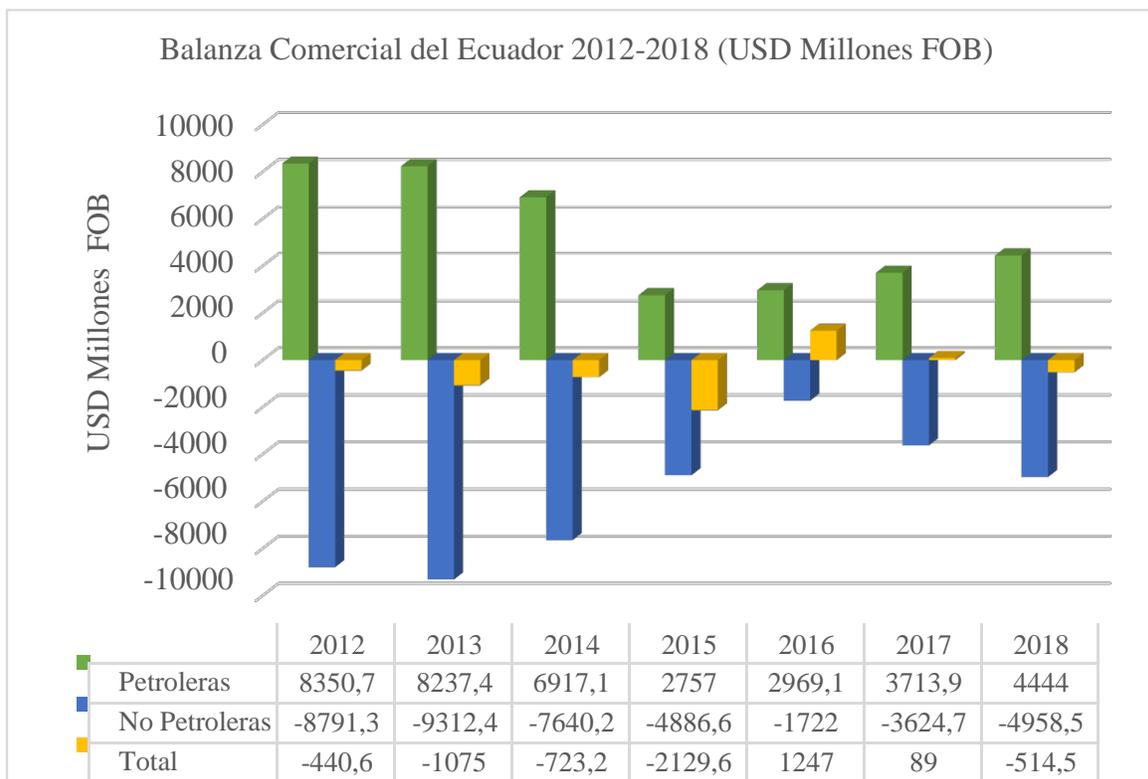


Figura 2. Balanza Comercial del Ecuador durante el periodo 2012 al 2018 en millones de dólares FOB.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

Las exportaciones que se han realizado durante este periodo han mostrado ciertos altibajos debido a la caída del precio del petróleo que tuvo grandes impactos desde el 2015, más las exportaciones no petroleras se han mantenido constantes y han tenido un mayor crecimiento en el 2017 y 2018.

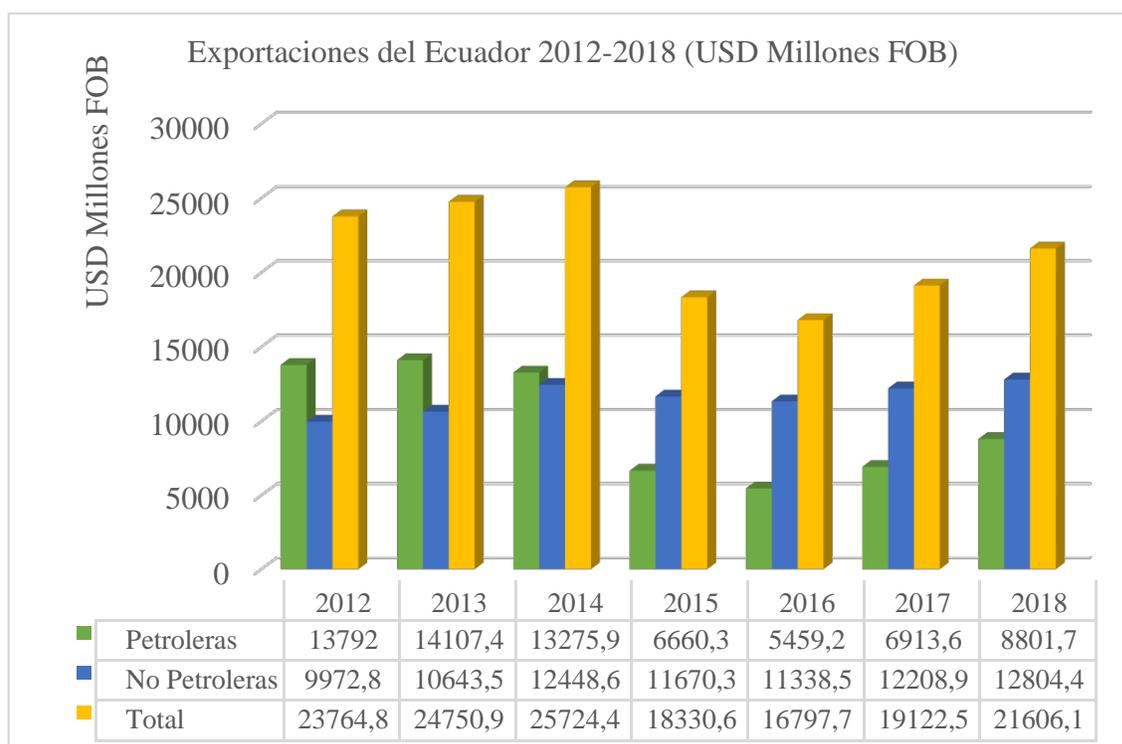


Figura 3. Exportaciones del Ecuador durante el periodo 2012 al 2018 en millones de dólares FOB.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

Las exportaciones no petroleras están integradas por los productos tradicionales (estos incluyen: banano y plátano, camarón, cacao y elaborados, atún y pescado, café y elaborados) y no tradicionales que está integrado por el resto de productos que son exportados en menores cantidades.

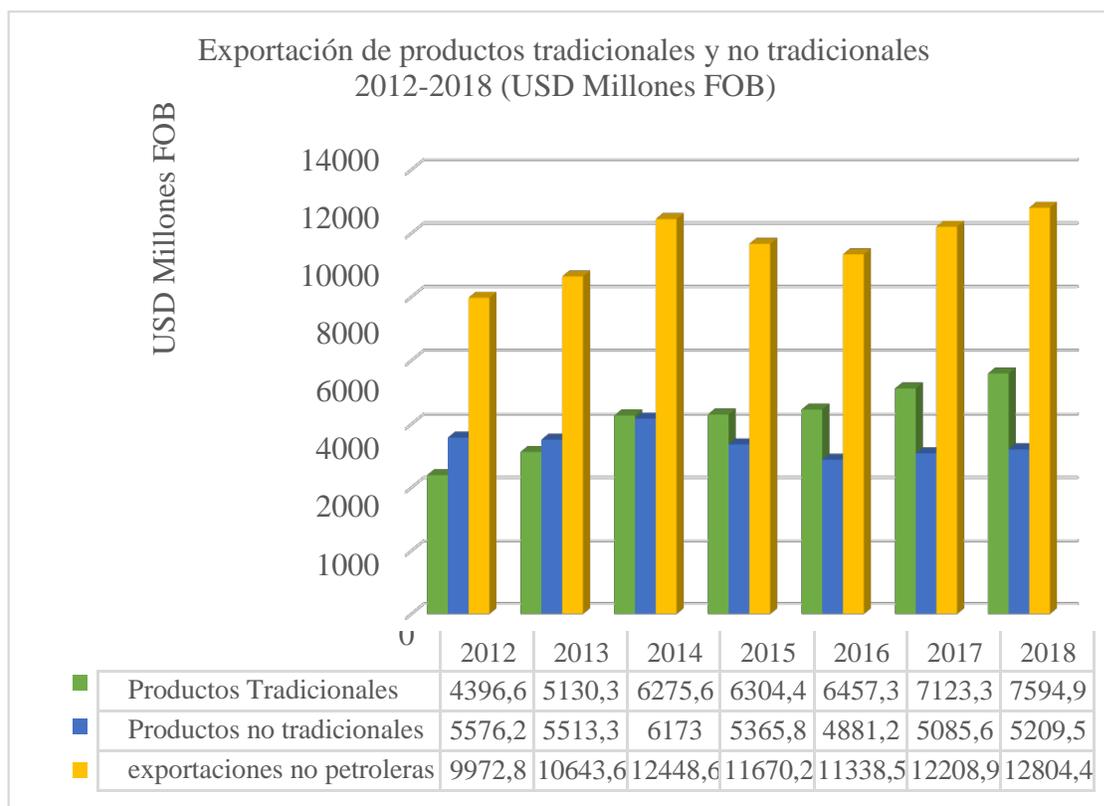


Figura 4. Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales durante el 2012 al 2018 en millones de dólares FOB.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

Dentro de las exportaciones de productos no tradicionales, las frutas deshidratadas se exportan en niveles muy bajos, representando así el 0.58 % de los productos no tradicionales, pero mostrando un crecimiento sostenible dentro del 2012 al 2018.

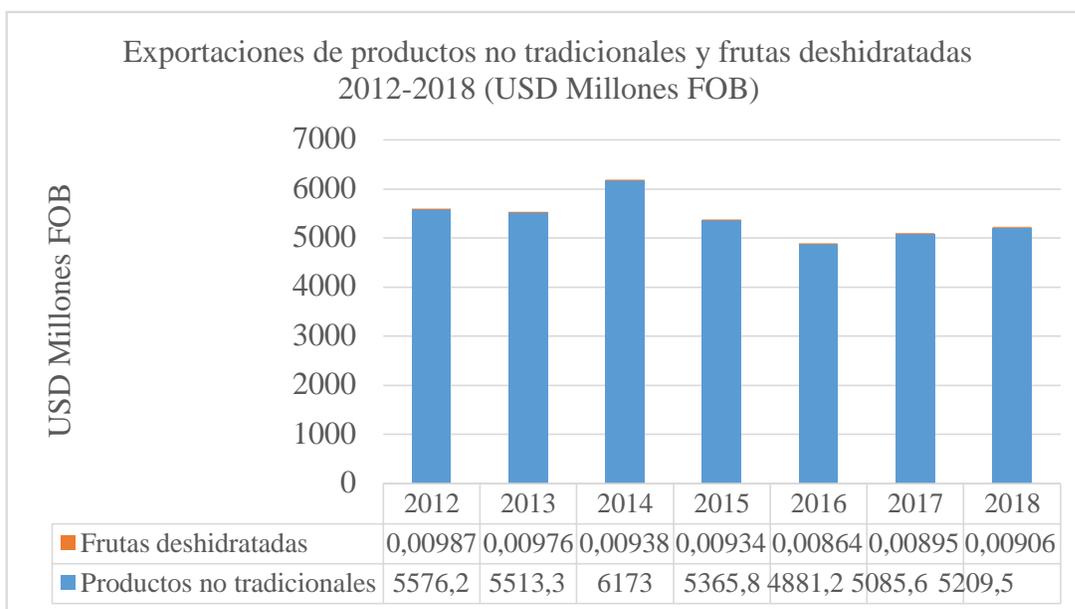


Figura 5. Exportaciones no tradicionales y frutas deshidratadas durante el 2012 al 2018 en millones de dólares FOB.

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

3.1.2. Política Ambiental.

La política ambiental se generó en la conferencia de Río de Janeiro, donde se suscribió el convenio sobre la diversidad biológica. A partir de 1993 se inicia varias acciones con respecto a la gestión ambiental como la creación de comisiones de asesoría ambiental, el establecimiento de políticas ambientales, la creación del ministerio del Ambiente y la elaboración del plan ambiental.

Los principios de la política ambiental se encuentran en la Constitución de la República del Ecuador, en los artículos 306 y 403, donde se manifiesta el interés por parte del gobierno ecuatoriano a:

- Promover exportaciones que sean responsables con el medio ambiente, que generen mayor valor agregado, así como empleo; velando por el interés de las pequeñas y

medianas empresas (PYMES) de carácter artesanal.

- Generar convenios o acuerdos de cooperación que propicien la conservación como el manejo sustentable de biodiversidad, respetando los derechos de la naturaleza, los que fueron otorgados en el capítulo séptimo de la constitución del 2008.

Por otra parte, la Unión Europea (UE) establece una postura muy comprometida con el medio ambiente fundamentado en los artículos 11, 191 al 193 del Tratado de Funcionamiento de la UE, donde se establece como principio el cautelar, prevenir y corregir en base a quien contamina paga, buscando una solución a los daños medioambientales causados a especies protegidas, hábitats naturales, el agua o el suelo.

La Unión Europea forma parte del Protocolo de Kyoto y es un país firmante del acuerdo de Paris, que tiene como compromiso la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero del 40% aproximadamente en el 2030, 60% en el 2040 y el 80% en el 2050, con la finalidad de crear una trayectoria hacia una económica baja en carbono.

3.2. Acuerdo Multipartes Ecuador y la Unión Europea periodo 2012-2018

3.2.1. Antecedentes de la negociación.

En 2007 la UE instó a los países Andinos a negociar bajo la condición de hacerla como bloques, debido a que es un fiel creyente en la integración regional. Más, en la Comunidad Andina (CAN) existía un gran número de asimetrías de carácter político y económico que se profundizaron con la salida de Venezuela en el 2006. Pese al panorama, los miembros de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) iniciaron las negociaciones el 14 de junio del 2007 con el acta de Tarija, generada a base de lo acordado en los diálogos políticos y de cooperación que se llevaron en 1998 y 2003 (Brown & Torres, 2012).

En el desarrollo de las dos primeras negociaciones las partes pudieron exponer sus intereses, expectativas y las áreas de trabajo a tratar dentro de los 3 pilares (comercial, cooperación y político), es sumamente importante señalar que el pilar comercial era el más importante en la negociación ya que se tenía como finalidad el formar un Área de Libre Comercio (ALC). En cada negociación se llegó a palpar la postura de cada país ya que Colombia y Perú mostraban un interés en firmar el acuerdo lo más pronto posible ya que su política exterior esta direccionada a la libertad comercial, mientras que Ecuador y Bolivia no se encontraban muy entusiasmados porque lo consideraban como una posible amenaza a sus economías (Sanahuja, 2013).

Por ello se estableció un trato diferenciado para Ecuador y Bolivia porque ser los países menos desarrollados dentro de la CAN, más en la tercera ronda de negociación, la cual fue llevada a cabo en Ecuador se presenció la participación de Ecuador decide (iniciativa de la sociedad civil), que expuso que las concesiones que se brindan son inaceptables con respecto a la Propiedad Intelectual y la biodiversidad, es así que la ronda termino con una división dentro del bloque andino. La postura de Colombia como Perú instaba a la conciliación más la postura de Bolivia y Ecuador era de detener las negociaciones, si bien Bolivia manifestaba que el mercado europeo no le era representativo para el Ecuador era el segundo destino de sus exportaciones y mostraba un crecimiento potencial ya que en 2006 las exportaciones fueron de 1.5 millones más en el 2008 llegaron a 2 millones para los productos no tradicionales, siendo un mercado potencial para la oferta exportable y fuente crucial de cooperación para fomentar el desarrollo (Genua, 2015).

La cuarta ronda de negociación que se llevaría a cabo en Bruselas no se llevó a concretar debido a la ambigüedad del bloque como las demandas no negociables para Bolivia, esto culminó con las negociaciones como bloque y la petición de la Unión Europea para negociar

bilateralmente. Es así que en julio del 2009 el Ecuador se retira temporalmente de las negociaciones.

En el 2012, el Ecuador y la Unión Europea concretaron reuniones técnicas donde concluyó la UE que sería difícil reiniciar negociaciones siempre que el gobierno ecuatoriano se muestre reacio en realizar concesiones con respecto a las compras públicas, ya que su postura consiste en proteger a la industria nacional y se consideraría en ese caso un trato discriminatorio a la industria europea (García, 2009).

En 2013 Colombia y Perú suscribieron el acuerdo con la UE, en cuanto el Ecuador en abril del mismo años presenta su interés para concretar un acuerdo con la UE, es así que para julio del mismo año se discute la forma de trabajo para las siguientes negociaciones y es así que de enero a julio del 2014 se llevó a cabo 4 rondas de negociación que concluyeron con la suscripción del Acta de culminación del proceso entre Unión Europea cuyo representante fue la Comisaria de Comercio y Ecuador que tuvo como representante el Ministerio de Comercio Exterior.

3.2.1.1. Sistema Generalizado de Preferencias para Países en Desarrollo.

Es un programa que se estableció bajo resolución 21 en la conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), llevada a cabo en Nueva Delhi en 1968, La Unión Europea adoptó este mecanismo a favor de los países en vías de desarrollo en 1971 (Conferencia de las Naciones Unidad sobre Comercio y Desarrollo, 2015).

Este sistema tiene como finalidad brindar oportunidades a naciones menos favorecidas sin la necesidad de que exista reciprocidad ni discriminación. De igual manera, este mecanismo se sujeta a la normativa de la OMC como es la cláusula de Habilitación, que en casos de fuerza mayor excluye el principio de la nación más favorecida (NMF), la cual trata de brindar un trato

igualitario a todos los países miembros de la OMC (PNUD-CEPAL, 1988).

Es así que se trata que los países en vías de desarrollo incrementen los ingresos en sus exportaciones, fomenten el desarrollo de sus industrias y presenten un crecimiento económico que sea sustentable y sostenible. Más este sistema se centra únicamente en brindar preferencias arancelarias a aquellos productos exportados por países en desarrollo, no tiene la posibilidad de abordar otros problemas que aquejan a estas naciones, debido a que requieren de políticas más complejas (Unión Europea, 2015).

La Unión Europea generó ciertas modificaciones en el sistema, por lo que este actualmente consiste en:

- SGP standard/general: Consiste en una reducción de los impuestos a un 66% de las partidas arancelarias de la UE. Son 26 países que se benefician de este mecanismo.
- SGP+: Es un régimen especial que permite que un 66% de las partidas arancelarias de la UE que ingresan libre de impuestos y esta direccionado para aquellos estados que aplican correctamente los derechos humanos. Son 13 países que se benefician como.

Ecuador es un país beneficiario de este sistema y para haber sido calificado aquí fue considerado los siguientes criterios:

- Vulnerabilidad:
 - No ser considerado por el Banco mundial como un país con renta media-alta o ingresos altos en el lapso de 3 años consecutivos. Esta característica acredita también a un país para acceder al SGP standard.
 - Las exportaciones a la UE del país se concentran en pocos productos (sus 7 secciones principales concentran el 75% del total de sus exportaciones).

- Las exportaciones a la UE del país representan menos del 2% del total de las exportaciones de los países beneficiarios del SGP.
- Que el país haya ratificado los 27 convenios como también no cuente con una falta grave en las convenciones de: los derechos humanos y el trabajo, medio ambiente y buen gobierno; los convenios se encuentran en el anexo VIII del reglamento del SPG.
- Contar adicionalmente con el compromiso de mantener ratificados los 27 convenios, garantizando su aplicación, cumplimiento de compromisos vinculantes y siempre dispuesto a aceptar la cooperación de la UE en los procesos de monitoreo.
- Acuerdo Todo Menos Armas (EBA): Es un régimen especial que surge en el 2005 y que es completamente libre de impuestos y cuotas para todos los productos importados a la UE a excepción de armas y municiones. Son 49 países que se benefician.

Esta modificatoria fue establecido bajo el reglamento (UE) N. 978/2012 y se aplicó desde el 1 de abril del 2014 y tendrá una vigencia de 10 años (Unión Europea, 2015).

3.2.2. Etapa Inicial de la Negociación.

El primer acontecimiento que permitió retornar las negociaciones fue la reunión que se llevó a cabo en Berlín en 2013, donde la Canciller Ángela Merkel delegada de Alemania mencionó su interés por renegociar el Acuerdo Comercial junto con la Unión Europea, lo que permitió que dos meses después la comisión europea confirme las negociaciones para llegar a un acuerdo con el Ecuador.

Es así que en julio 2013 los funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador bajo lineamientos del Presidente de la Republica tuvieron reuniones con los representantes de la Comisión Europea a fin de establecer los parámetros que se tomarían en cuenta para reanudar las

negociaciones bilaterales en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

En primera instancia se presenciaron varios encuentros de trabajo al igual que videoconferencias con la finalidad de establecer los temas a tratar en las negociaciones entre julio a diciembre del 2013. Se tomó en cuenta las propuestas del Ecuador sobre el acceso a los mercados agrícolas y bienes industriales, sin dejar de lado el tema de servicios y la contratación pública.

En marzo 2014, se dio la Segunda Ronda de Negociación que tuvo lugar en Manta. Los resultados de esta ronda fue el análisis de los intercambios de posiciones arancelarias para establecer las condiciones de acceso al mercado, normas de origen para los bienes agrícolas e industriales, negociaciones de ciertos sectores de compromisos específicos, reglas para el comercio de servicios y los términos para desarrollar compras públicas.

Para julio del 2014 se desarrolló la cuarta Ronda de Negociación, la cual tuvo lugar en Bruselas y a diferencia de las anteriores rondas de negociación esta se dio en dos etapas: la primera fue del 7 al 12 de julio y la segunda del 15 al 19. Los temas que se trataron fueron el acceso del banano al mercado europeo, los niveles y exclusiones de la contratación pública, las obligaciones con respecto a la Propiedad Intelectual relacionados con el acuerdo ADPIC (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio) y las respectivas desgravaciones arancelarias a los productos ecuatorianos.

Al final se concluyó las siguientes condiciones:

- Los productos de la oferta exportable del Ecuador ingresarán bajo el SGP+, el cual asegura una desgravación del 100% en los aranceles, es así que el Ecuador se vio

beneficiada en 400 partidas y estimó que el monto de comercialización incrementaría a

2100 millones de dólares en el año siguiente luego de la entra en vigencia del acuerdo.

Tabla 2

Lista de Productos Beneficiados por el Acuerdo

Aceite de palma	Aguacate	Atún
Camarón	Chocolates	Confites
Condimentos	Espárragos	Frutas en conserva
Galletas	Harina de banano	Hortalizas
Jugos	Mango	Melones
Mermeladas	Mora	Palmito
Papaya	Pescado y derivados	Piña

Fuente: Propios autores.

- La Unión Europea garantizó el acceso con 0% de arancel para impulsar la economía popular y solidaria, es así que los productos beneficiados fueron: la papa, pitahaya, maracuyá, cebolla, brócoli, plantas medicinales, plátano, arveja, fresa, yuca, mora, chocho, alcachofa, quinua y frejol.
- Con respecto al acceso de bienes industriales, el Ecuador negoció el acceso al mercado para todos los productos industriales incluyendo los del cambio de la matriz productiva, con 0% de arancel. Los productos que forman parte de la canasta de desgravación inmediata son: los artículos de ortopedia, las fundiciones de metal, las máquinas y aparatos tecnológicos, los colorantes, las aeronaves, etc.

El Ecuador logró resolver los inconvenientes presentados como eran los productos que no forman parte del SGP+, como es: el, azúcar, maíz, fécula de yuca, arroz, panela. Al final se logró el acceso al mercado de la Unión Europea con desgravación del 100% a través de contingentes.

Con respecto al banano se acordó que:

- Se reducirá el arancel de 104 a 75 euros por tonelada métrica (TM) desde el 2017 hasta el 2019. Durante este periodo habrá un euro por tonelada de diferencia con el arancel que paga el banano colombiano, peruano y costarricense. Esto representaría el 0.001 centavo de euro por tonelada métrica. Para el año 2020 el Ecuador está en la capacidad de competir en igualdad de condiciones con respecto a los tres países previamente mencionados.

3.2.3. Etapa final de la Negociación.

Para el gobierno nacional el acuerdo comercial con la Unión Europea ha tenido resultados muy positivos, ya que se han tratado principalmente los temas de acceso al mercado de producto agrícola e industrial. Es así que con el acuerdo el Ecuador aseguró el ingreso con 0% de arancel a toda la oferta exportable de productos industriales como pesqueros, mientras que los productos agrícolas fueron beneficiados en un 99.7%. Uno de los productos que no se pudo beneficiar en mayor medida fue el banano, el cual presenta ciertos parámetros como es un calendario de desgravación para gozar de las preferencias.

Las condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea han sido favorables para el Ecuador ya que han garantizado 0% de arancel a la mayor parte de la oferta exportable, sin este beneficio los productos se habrían visto severamente afectados.

Tabla 3*Diferenciación por producto acorde a preferencia arancelaria*

Productos	Sin Preferencia Arancelaria	Con Preferencia Arancelaria SGP (Vence 31/12/2016)
Atún	24%	0%
Brócoli	14%	0%
Camarón	12%	3,60%
Chocolates	23%	14%
Confites	24%	10%
Esencia de café	9%	0%
Flores y rosas	12%	0%
Frutas deshidratadas	16%	2,50%
Galletas	33%	24%
Manufacturas plásticas	6,50%	0%
Mermeladas	38%	3%
Textiles	12%	0%

Nota. Lista de productos con su respectivo arancel.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (2017).

3.2.4. Etapa de Entrada en Vigencia.

El Acuerdo entre el Ecuador y la Unión Europea se publicó mediante Registro Oficial de carácter especial No 780 el 24 de noviembre del 2016 y el protocolo de adhesión que se publicó mediante Registro Oficial Suplementó No.900 el 12 de diciembre del 2016, siendo su entrada en vigencia el 1 de enero del 2017.

Los beneficios que se han podido palpar en los 2 primeros años de vigencia han superado las expectativas del Ecuador debido a que ha aperturado el mercado a más de 516 millones de personas, tan solo en el 2017 se pudo detectar un crecimiento de 13% en las exportaciones con relación al año

2016, representando así 3.173 millones de dólares, en cuanto a enero-febrero del 2018 las exportaciones alcanzaron los 589 millones de dólares reflejando de esta manera un incremento del 16% con referencia a enero-febrero del 2017.

Alrededor del 90% de las exportaciones se direccionan a países como: Alemania, Francia, Reino

Unido, Italia, España, Polonia, Rumania y Países Bajos, los cuales concentran el 78% de la población de la UE; el 10% restante de las exportaciones corresponde a los 20 estados que forman parte de este bloque y representan el 22% sobrante de la población de la UE, siendo estos mercados potenciales (Burgos & Maldonado, 2018).

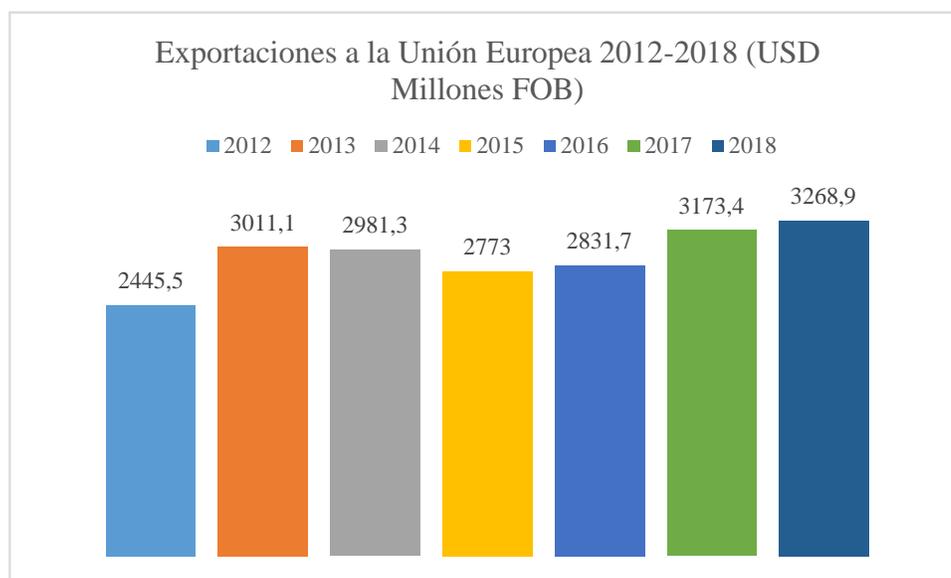


Figura 6. Exportaciones a la Unión Europea durante el 2012 al 2018 en millones de dólares FOB.
Fuente: Banco Central del Ecuador (2019).

El interés del Ecuador por la UE se debe a que los consumidores de estos países cuentan con un alto poder adquisitivo, adicionalmente estos países se encuentran interesados en conseguir productos de alta calidad con una gran responsabilidad social. Es indispensable recalcar que la UE

representa el 31% de las importaciones mundiales, siendo el más grande a nivel mundial; con respecto a los productos agrícolas como alimentos representa el 35% a nivel mundial (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

No se debe dejar de lado que el 99.7% de la oferta exportable del Ecuador cuentan con un a liberación para ingresar a la UE, en el caso de los productos con un nivel de industrialización se han visto beneficiados completamente (Euroshow, 2018).

Este acuerdo ha permitido diversificar los productos ofertados, se ha desarrollado una nueva imagen frente a la UE que permita captar más inversiones como también se ha generado alrededor de 22000 plazas de trabajo. Las exportaciones del Ecuador aún se concentran en materias primas y productos semielaborados.

Existía ciertas preocupaciones por parte del Ecuador, debido a que los primeros años de vigencia de un acuerdo suelen ser desfavorables para los países que no cuentan con una industria tan competitiva por ello el mercado nacional consideraba un riesgo el ingreso de productos europeos, más se tomaron ciertas medidas precautelares como la determinación de ciertos productos a los que se los excluye de la liberación de tributos o se trate con reducciones paulatinas, etc., dando la oportunidad a que algunos sectores mejoren sus procesos y se vuelvan más competitivos. Estas medidas permiten que la balanza comercial busque alcanzar un superávit (Andrade & Meza, 2017).

3.3. Auditoria de Exportación de frutas deshidratadas

3.3.1. Análisis del Sector de Frutas Deshidratadas.

3.3.1.1. Características del Sector de Frutas Deshidratadas.

Las frutas deshidratadas son muy apetecidas en países que tienen como peculiaridad las cuatro

estaciones, debido a que sus cambios de clima les dificultan el conseguir frutas frescas en todo el año. Mientras que, el Ecuador presenta un clima que no sufre cambios extremos que afecten las cosechas, por tal motivo se cuenta con una producción continua y sin interrupciones en el año, lo cual genera que se satisfaga en cualquier época del año la demanda de frutas frescas y deshidratadas.

Muchos empresarios tomaron en consideración al Ecuador por su variedad de frutas, las cuales son potenciales para ser deshidratadas, con la finalidad de ser exportadas hacia mercados en Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Estados Unidos, Rusia y Japón, que son países que cuentan con mayor demanda de este producto.

Los consumidores de este tipo de producto se caracterizan por tener un buen poder adquisitivo, ya que suelen estar dispuestos a pagar un precio mayor siempre y cuando sean productos de calidad o que ofrezcan un valor diferenciado. Por esta razón va dirigido a deportistas, empresarios, estudiantes universitarios, personas que lleven un ritmo de vida agitado y lo puedan consumir como un snack en cualquier momento del día (AINIA, 2018).

El auge de las frutas deshidratadas se presenció a inicios del siglo XXI ya que con el problema mundial de sobre peso, las personas están optando por cuidar más su alimentación, por esta razón las frutas deshidratadas empiezan a ser demandadas a mayor escala, ya que contienen muchos beneficios para la salud y sirve para calmar las ansias, brindando la oportunidad de cambiar alimentos altos en grasas, por un snack de frutas deshidratadas que no tiene colorantes ni edulcorantes y son totalmente naturales (Agrimundo, 2017).

El Ecuador al querer incursionar con nuevos productos tiene mayores ventajas ya que posee frutas que en algunos casos son únicas en el mercado internacional, por esta razón presenta una

mayor variedad para poder comercializar al resto del mundo, aunque este mercado no está explotado en su totalidad, se prevee grandes aumentos en la producción que pueden incrementar los ingresos.

3.3.1.2. *Tipos de Frutas Deshidratadas en Ecuador.*

La producción de frutas deshidratadas en el Ecuador empezó hace más de 10 años, pero en tan solo 3 años estos productos han ganado mercado tanto nacional como internacional. Una de las razones para su consumo es la influencia europea, ya que las personas buscan alimentos que sean nutritivos y saludables.

La industria de las frutas deshidratadas en el Ecuador no es muy grande, por ello las frutas que actualmente las empresas exportan son:

Tabla 4

Frutas producidas en el Ecuador

FRUTAS DESHIDRATADAS	CARACTERÍSTICAS
ALBARICOQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Fruta de entre 5 a 9 centímetros de diámetro. • Sabor dulce al agridulce. • Tiene como beneficios la reducción de enfermedades cardiovasculares como hipertensión, es un remedio para el estreñimiento y ayuda a la pérdida de peso. • Extremadamente jugoso con un 87% de cantidad de líquido en la fruta fresca.



Continuación

-
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 18% a 24%.
 - Su temperatura máxima de secado es de 60°C.
-

ARÁNDANO DORADO



- Fruta de 5 milímetros de tamaño.
 - Sabor muy sutil, entre dulce y ácido.
 - Su consumo tiene como beneficios la reducción del riesgo de padecer cáncer, es antiinflamatorio, rejuvenece, previene daño en el ADN, ayuda a luchar contra la diabetes, reduce la presión arterial.
 - Poseen de un 85% a un 87% de líquido en fruta fresca.
 - La cantidad de líquidos en fruta seca es del 18% a 20%.
 - Su temperatura máxima de secado es de 65°C.
-

BANANO



- Fruta de aproximadamente 18 cm de tamaño.
 - Sabor dulce, textura cremosa.
 - Sus beneficios es que posee mucha fibra e hidratos de carbono, valores nutricionales como vitamina A y B, magnesio y altos niveles de potasio, proporciona al cuerpo energía casi de inmediato.
 - Posee un 80% de líquido en fruta fresca.
-

Continuación

-
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 15%.
 - Su temperatura máxima de secado es de 70°C.
-

CIRUELA



- Fruta de 7 centímetros de diámetro.
 - Sabor ácido y dulce.
 - El beneficio de su consumo es por sus propiedades laxantes, rica en fibra, contiene vitaminas C, E y K, alto contenido de minerales.
 - Se destaca por ser muy jugosa, con un 82% de líquido en fruta fresca.
 - La cantidad de líquidos en fruta seca es del 20% al 22%.
 - Su temperatura máxima de secado es de 65°C.
-

FRESA



- Fruta de 20mm de tamaño.
 - Sabor muy dulce.
 - Sus beneficios son: reducción de problemas cardiovasculares, hidratantes, evita el estreñimiento, previene el deterioro cognitivo, ayuda a bajar de peso, etc.
 - Posee un 86% de líquido en fruta fresca.
 - La cantidad de líquidos en fruta seca es del 14%.
 - Su temperatura máxima de secado es de 50°C.
-

Continuación

LIMÓN



- Fruta de 30mm a 85mm.
- Sabor ácido.
- Beneficios: refuerza el sistema inmunológico, ya que posee vitamina C en abundancia, elevado contenido de vitaminas A y B, ayuda en la pérdida de peso, y a la prevención de cálculos renales.
- Fruta muy jugosa con un 85% al 87% de cantidad de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 14%.
- Su temperatura máxima de secado es de 65°C.

MANGO



- Fruta de 12cm a 18cm de tamaño.
- Sabor dulce, agrisulce o ácido.
- Los beneficios del consumo de la fruta es combatir el cáncer, reduce peso, ayuda a la salud cardiaca, controla la acidez, cura la anemia, fortalece los huesos.
- Extremadamente jugosa, con un 85% de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 12% al 16%.
- Su temperatura máxima de secado es de 65°C.

MORA

- Fruta de 1cm a 3cm de tamaño.

Continuación



- Sabor dulce o ácido.
- Su beneficio es que la fruta posee antioxidantes naturales, vitaminas A, C y E y minerales como el zinc y el magnesio que benefician el sistema inmune, reforzando las defensas, aporta fibra dietaría y eso ayuda al tránsito intestinal.
- Posee un 85% de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 14% a 17%.
- Su temperatura máxima de secado es de 55°C.

NARANJA



- Fruta de 6 a 10 centímetros de diámetro.
- Sabor dulce, amargo o ácido.
- El beneficio de su consumo es el cuidado de la piel y reduce los signos de la edad, previene la diabetes, por su alto contenido de vitamina C estimula la producción de glóbulos blancos y refuerza el sistema inmunológico.
- Posee un 86% de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 14%.
- Su temperatura máxima de secado es de 65°C.

NARANJILLA

- Fruta de 4 a 8 cm de diámetro.

Continuación



- Sabor agridulce.
- El beneficio del consumo de la fruta es la ayuda a su salud digestiva, posee fibra dietética la cual ayuda al corazón, impulsa a la circulación sanguínea, previene el cáncer, controla la salud ocular.
- Tiene 87% de agua en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 13%.
- Su temperatura máxima de secado es de 60°C.

ORITO (Baby banana)



- Fruta de aproximadamente 12 cm de largo.
- Sabor muy dulce.
- Sus beneficios es que posee mucha fibra e hidratos de carbono, valores nutricionales como vitamina A y B, magnesio y altos niveles de potasio, proporciona al cuerpo energía casi de inmediato.
- Posee un 80% de líquido en fruta fresca
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 15%.
- Su temperatura máxima de secado es de 70°C.

PAPAYA

- Fruta de 10 a 25 cm de tamaño.
- Sabor dulce.
- Los beneficios de la fruta son: ayuda con problemas

Continuación



digestivos, aumenta las defensas naturales, mejora la salud de la piel, prevención de enfermedades, etc.

- Extremadamente jugosa, con un 86% de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 14%.
- Su temperatura máxima de secado es de 76°C.

PIÑA (ANANÁS)



- Fruta de 15cm a 30cm de tamaño.
- Sabor dulce y ácido.
- Los beneficios del consumo de la fruta son: ayuda a bajar de peso, al sistema inmunológico, combate la indigestión, rica en fibra
- Posee un 85% de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 11%.
- Su temperatura máxima de secado es de 65°C.

PITAHAYA (CEREUS SPP)



- Fruta de 9 centímetros de largo y 7 de ancho.
- Su sabor es dulce.
- Los beneficios del consumo de la fruta son: retrasa el envejecimiento celular, refuerza el sistema inmunológico, posee efectos antiinflamatorios, ayuda a regular el tránsito intestinal y a prevenir cálculos renales, estimula la producción de colágeno, etc.

Continuación

-
- Posee un 83% de líquido en fruta fresca.
 - La cantidad de líquidos en fruta seca es del 15%.
 - Su temperatura máxima de secado es de 60°C.

TOMATE DE ÁRBOL



- Fruta de 5cm a 7cm de largo.
- Sabor ligeramente ácido y dulce.
- Los beneficios de su consumo es que aporta proteína, hierro, zinc, potasio, cobre, ácido málico es anti inflamatorio y anti cancerígeno, aporta vitaminas A y B, mejora la salud ósea y dental.
- Tiene 89% de agua en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 16%.
- Su temperatura máxima de secado es de 70°C.

UVILLA (UCHUVAS)



- Fruta del tamaño de una uva grande.
- Su sabor es dulce con un ligero toque agrio.
- El beneficio del consumo de la fruta es que: posee propiedades energéticas por su contenido de fosforo y magnesio, cura la diabetes, es adelgazante.
- Su carne es jugosa, con un 80% de líquido en fruta fresca.
- La cantidad de líquidos en fruta seca es del 12%.
- Su temperatura máxima de secado es de 60°C

3.3.1.3. *Producción de Frutas Deshidratadas en Ecuador.*

La deshidratación es uno de los primeros procesos implementados para la extracción de líquido de los alimentos, en el caso de las frutas estas llegan a perder alrededor de un 75% de su peso, pero llega a concentrar la fructuosa permitiendo que mantenga el sabor. Las frutas deshidratadas han incrementado su demanda durante los tres últimos años debido a que tienen un tiempo de preservación mayor al de las frutas frescas y permite que sean consumidos en tiempos de escasez como fuera de la temporada.

El secado de la fruta se realizaba de forma natural, actualmente se utiliza diferentes instrumentos, los cuales brindan mayor velocidad en el secado y toman en cuenta los factores externos (humedad, presión, temperatura y la velocidad del instrumento de secado) como los factores internos (complejidad de transportar agua a la superficie).

Para poder determinar el proceso de secado de las frutas es primordial reconocer si este será casero, producción a pequeña escala o producción a mediano o gran nivel; para así seleccionar el equipo correspondiente. A continuación, se establecerá los procesos y se determinará si es manual o tecnificado:

Tabla 5
Proceso de producción de Frutas Deshidratadas

Proceso	Nivel de producción		
	Casero	Producción a pequeña escala	Producción a mediano o gran escala
			Continuación

Cosecha: Consiste en la recolección de las frutas, estas deben encontrarse en la madurez adecuada y no presentar daños físicos (calidad). El tiempo de esta fase debe ser rápido porque las frutas pierden la calidad en la post cosecha.	Proceso manual	Proceso manual o tecnificado.	Proceso manual o tecnificado.
Lavado: Se realiza un lavado rápido pero minucioso con agua potable y adicionalmente 20 gotas de lavandina (desinfectante) y cloro active por cada 10 L de agua.	Proceso manual	Utilización de pequeñas lavadoras	Utilización de lavadoras automáticas

Continuación

Pelado, cortado, etc.: Se realiza una vez preparado todo para el secado, debido a que las frutas tienden a oxidarse. Se implementa instrumentos de acero inoxidable.

Proceso
manual

Implementación
de pequeñas
máquinas

Implementación
de máquinas
automáticas

Pardeamiento: Se trata de conservar el estado de las frutas. Se realiza un baño en salmuera (mezcla compuesta de 20gr de sal de mesa y 1l de agua potable), esta preparación es 1l por 1kg de frutas. Se debe evitar el uso de la misma preparación cuando se cambie de producto o termine el día para detener contaminación los alimentos.

Si se realiza

Se realiza
siempre y
cuando no se
trate de
producción en
línea

No requiere

Tratamiento con soda cáustica: Es un proceso que utiliza hidróxido de sodio, la cantidad de este compuesto como su duración varía de acuerdo a la fruta.

Se realiza en
una olla de
acero
inoxidable.

Se utiliza ollas
de mayor
tamaño.

Se utiliza
máquinas
óptimas

Continuación

El proceso requiere que la fruta se coloque en una red o en bandejas de acero inoxidable, luego es sumergida en la mezcla que se encuentra a gran temperatura. Se debe renovar la solución cada 20 kg de fruta.

Tratamiento con SO ₂ : Es un proceso de carácter imprescindible, reduce los residuos y requiere de cantidades mínimas. Consiste en colocar la fruta en una cámara de azufrado.	Cámara de azufrado casera	Se puede utilizar las mismas cámaras de secado.	Se realiza en una cámara especial
Disposición para deshidratar Secado: Proceso que busca la obtención de la humedad final de las frutas.	Se utiliza bandejas de madera con mosquitero	Se utiliza bandejas de mallas de acero inoxidable	Se utiliza máquina secadora
Instrumento de Secado: Para evitar que la fruta endurezca o se seque correctamente es indispensable conocer la temperatura máxima de secado, Capacidad, Temperatura	3kg por bandeja, se realiza al ambiente de 1 a 3 días.	20kg por día por m ³ y a máximo 60 °C de 1 a 3 días.	500 a 5000 kg por hora y varía de acuerdo a la máquina, máximo 60 °C

Continuación

Envasado:	Bolsas herméticas , envases de vidrio o de plástico.	Bolsas herméticas, envases de vidrio o de plástico.	Bolsas herméticas, envases de vidrio o de plástico.
Almacenamiento – Temperatura	Ambiente	Ambiente	Ambiente

Fuente: Propios autores en base a UNESCO (2003).

Con respecto a la producción de frutas deshidratadas, las frutas que más se producen de acuerdo a la información obtenida por los exportadores son:

Tabla 6
Frutas más producidas por empresa

Fruta más producida por empresa	Recuento	Porcentaje
Pitahaya	2	11.11%
Banano	7	38.89%
Uvilla	4	22.22%
Piña	2	11.11%
Mango	2	11.11%
Papaya	1	5.56%
Total	18	100%

Nota. Los resultados obtenidos son en base al número de empresas encuestada, sus valores se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base a encuestas.

Mientras que las frutas que más se exportan de acuerdo a los exportadores son:

Tabla 7
Frutas más exportadas por el Ecuador

Fruta más exportada	Recuento	Porcentaje
Pitahaya	2	11.11%
Uvilla	4	22.22%
Banano	6	33.33%
Piña	3	16.67%
Mango	2	11.11%
Papaya	1	5.56%
Total	18	100%

Nota Los resultados obtenidos son en base al número de empresas encuestada, sus valores se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base a encuestas.

Las empresas que han exportado durante el periodo 2012 al 2018 manifestaron que sus niveles de producción son:

Tabla 8
Niveles de producción por las empresas exportadoras ecuatorianas

Producción	Recuento	Porcentaje
Menor a 100 kg mensuales	2	11.11%
Entre 100 a 500 kg mensuales	4	22.22%
Entre 500 kg a 1 Ton mensual	3	16.67%
Entre 1 a 5 Ton mensuales	6	33.33%
Entre 5 a 10 Ton mensuales	1	5.56%
Entre 10 a 20 Ton mensuales	0	0%
Mayor a 20 Ton mensuales	2	11.11%
Total	18	100%

Nota. Los resultados obtenidos son en base al número de empresas encuestada, sus valores se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base a encuestas.

La mayoría de las empresas exportadoras del sector han sido comercializadores directos, llegando a representar así el 69.57% y tan solo 30.43% eran vendedores del producto en el

mercado internacional.

Con respecto a la comercialización directa, esta se divide en dos grupos:

- I grupo: se encuentran aquellas empresas que producen diferentes frutas y que posteriormente las someten a los procesos de deshidratación, este grupo representan el 41.30%.
- II grupo: se encuentran aquellas empresas que parten desde el proceso de selección de la materia prima para posteriormente realizar la deshidratación, este grupo representa el 28.26%.

En este caso, estas empresas adquieren su materia prima a través de los productores nacionales; la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad) registra 667 empresas que brindan productos orgánicos. Apenas 6 empresas exportadoras de frutas deshidratadas durante el periodo 2012 al 2018 están acreditadas como operadores orgánicos registrados.

De acuerdo al Sistema de Información Pública Agropecuaria (SIPA) dentro del Ecuador para el 2017 existe 4.782.355 de hectáreas utilizadas para la agricultura, las provincias que presentan mayor producción de frutas como variedad son: Guayas, Los Ríos, Manabí, El Oro, Santo Domingo de los Tsachilas y Esmeraldas. Estas provincias son las principales proveedoras de frutas para procesos de transformación.

Tabla 9

Frutas más producidas en el Ecuador

No.	Fruta	Producción por toneladas
1	Banano	6,186.230
2	Plátano	763.715
3	Piña	165.306
4	Naranja	142.545
5	Mango	70.161
6	Maracuyá	54.676
7	Orito	46.698

8	Limón	30.702
---	-------	--------

Nota. La producción esta expresada en toneladas.

Fuente: Propios autores en base del Sistema de Información Pública Agropecuaria (2018).

Durante el periodo 2012 al 2018 en el Ecuador se registraron 47 empresas que en algún momento realizaron exportaciones de frutas deshidratadas, más tan solo 18 empresas han podido mantenerse en este mercado por su frecuencia en las exportaciones; estas empresas son:

Tabla 10

Empresas Exportadoras de Frutas deshidratadas

Empresas exportadoras	RUC
AGRICOLA PITACA VA CIA. LTDA.	1791942094001
AGROAPOYO S.A.	1791739574001
ARRIBA CHOCOLATE COMPANY S.A. CHOCOMPANY	0992811447001
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLANTAS MEDICINALES DE CHIMBORAZO JAMBI KIWA	0691706109001
COMPANIA INDUSTRIAL FRUTAS DEL ECUADOR SA FESA	0990009325001
DIANA-FOOD ECUADOR S A / CONFOCO S.A.	790099915001
ECUADOR COCOA & COFFEE, ECUACOFFEE S.A.	0992490446001
EXPORGANIC S.A	0992438096001
FUNDACION FAMILIA SALESIANA SALINAS	0291501583001
FUPORDI S.A.	1791774701001
MACIAS ULLOA GABRIELA MARIA	913616991001
OSPINA RIVAS DIEGO	1716400930001
PILOT S.A.	991269428001
PRODUCTORA ECUATORIANA DE FRUTAS EXOTICAS ORGANPIT CIA.LTDA.	1792745063001
PRODUCTOS ELABORADOS BOLIVAR S.A. (PEBSA)	0990051992001
RODRÍGUEZ OLEAS DISTRIBUCIONES ECUADOR ROLDEG S.A.	1391792751001
TERRAFERTIL S.A.	1791993020001
TRYSKELWORK SOLUCIONES S.A	1792214041001

Fuente: Propios autores en base a Veritrade (2019).

Si bien en el país se registran 109 empresas que cuentan con una notificación sanitaria para poder comercializar frutas deshidratadas a nivel nacional; apenas 11 de estas empresas incursionaron en las exportaciones y tan solo 6 lo han hecho de manera frecuentemente, las 5 empresas restantes solo han realizado una a dos exportaciones durante el periodo 2012 al 2018.

Dado que la notificación sanitaria no es un documento exigible, de las 18 empresas que exportan frecuentemente, 12 de ellas no cuentan con este permiso.

Las empresas de este sector poseen muy poco tiempo en las exportaciones, es por ello que tan solo 2 empresas tienen una trayectoria superior a los 10 años.

Tabla 11

Tiempo vs Frecuencia de las empresas exportadoras

Tiempo exportando * Frecuencia al exportar				
		<u>Frecuencia al exportar</u>		<u>Total</u>
		<u>Esporádicas</u>	<u>Continuas</u>	
Tiempo exportando	<u>1-3 Años</u>	<u>38.89%</u>	<u>0%</u>	<u>38.89%</u>
	<u>3-7 Años</u>	<u>27.78%</u>	<u>11.11%</u>	<u>38.89%</u>
	<u>7-10 Años</u>	<u>5.56%</u>	<u>5.56%</u>	<u>11.11%</u>
	<u>Más de 10 Años</u>	<u>0%</u>	<u>11.11%</u>	<u>11.11%</u>
<u>Total</u>		<u>72.22%</u>	<u>27.78%</u>	<u>100%</u>

Nota. Los resultados obtenidos son en base al número de empresas encuestada, sus valores se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de encuestas.

Las empresas que realizan exportaciones de frutas deshidratadas lo hacen mediante intermediarios y son de manera esporádica; es así que tan solo 5 empresas exportan de forma continua y apenas una ellas lo hacen a través de un canal directo.

Tabla 12
Forma vs Frecuencia de las empresas exportadoras

		Frecuencia al exportar		Total
		Esporádicas	Continuas	
Forma de exportar	Mediante Intermediarios	72.22%	22.22%	94.44%
	Mediante canales directos	0%	5.56%	5.56%
Total		72.22%	27.78%	100%

Nota. Los resultados obtenidos son en base al número de empresas encuestada, sus valores se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de encuestas.

3.3.1.4. Principales Destinos de las Frutas Deshidratadas.

Los principales países del mundo que compran frutos deshidratados o secos durante el periodo 2012- 2017 son:

Tabla 13
Principales Destinos de las Frutas Deshidratadas

Países	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Alemania	8,20%	9,40%	10,00%	8,80%	8,60%	9,30%	9,05%
Reino Unido	8,20%	8,50%	9,50%	10,00%	8,70%	8,80%	8,95%
Rusia	5,70%	6,10%	3,40%	2,20%	1,90%	2,60%	3,65%
Francia	3,90%	3,80%	4,60%	4,20%	4,30%	4,80%	4,27%
Polonia	2,00%	2,50%	2,60%	2,70%	2,30%	2,80%	2,48%
Suecia	1,50%	1,70%	1,80%	1,70%	1,50%	1,60%	1,63%
España	1,80%	2,10%	2,40%	2,20%	1,70%	2,70%	2,15%
Austria	1,40%	1,30%	1,40%	1,50%	2,30%	2,10%	1,67%
Italia	2,20%	2,50%	3,40%	3,30%	3,30%	3,50%	3,03%

Continuación

Países Bajos	2,20%	2,70%	3,80%	3,60%	3,30%	3,80%	3,23%
Bélgica	1,80%	1,90%	1,90%	2,00%	2,30%	2,60%	2,08%
Finlandia	1,10%	1,10%	1,20%	1,10%	1,10%	1,00%	1,10%
Suiza	0,92%	1,00%	1,20%	1,10%	1,20%	1,30%	1,12%
Republica Checa	0,81%	0,93%	1,00%	0,92%	1,00%	1,30%	0,99%
Estados Unidos	8,60%	8,10%	8,30%	9,30%	9,40%	9,60%	8,88%
Canadá	3,30%	3,00%	2,80%	2,90%	2,60%	2,00%	2,77%
México	2,40%	2,10%	1,90%	2,10%	1,30%	1,80%	1,93%
China	6,20%	5,70%	4,20%	4,90%	4,60%	6,40%	5,33%
Japón	3,30%	2,90%	2,50%	2,40%	2,80%	2,50%	2,73%
Vietnam	4,60%	1,60%	2,70%	4,90%	8,30%	1,00%	3,85%
Kazajstán	2,80%	3,00%	1,90%	1,80%	1,60%	1,70%	2,13%
Hong Kong	1,20%	1,20%	1,30%	1,40%	1,60%	1,70%	1,40%
Corea del Sur	0,91%	0,73%	0,79%	0,75%	0,70%	0,63%	0,75%
Israel	0,91%	0,76%	0,77%	0,81%	0,66%	0,63%	0,76%
Brasil	2,00%	2,20%	3,00%	1,70%	1,60%	1,80%	2,05%
Australia	2,10%	1,80%	1,90%	2,20%	1,90%	2,00%	1,98%
Otros	17,11%	18,61%	17,66%	17,62%	17,77%	18,13%	17,82%

Nota. Los valores se encuentran expresados en porcentajes, con una media en el total.

Fuente: Propios autores en base de OEC (2018).

Es así que el principal destino es Alemania con un 9.05%, Reino Unido con un 8.95%, Estados Unidos con un 8.88%, China en un 5.33% y Francia en un 4.27%. Con respecto a la Unión Europea los países que más lo demandan son Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos e Italia. Tomando en consideración varios factores los principales destinos de exportación de frutas deshidratadas desde Ecuador son:

Tabla 14*Principales destinos de exportación de frutas deshidratadas ecuatorianas*

Países Importadores	Porcentaje De Participación (%)
Francia	23,58%
Alemania	22,52%
Países Bajos	20,26%
Reino Unido	18,68%
Italia	5,03%
España	3,05%
República Checa	2,25%
Austria	1,72%
Suecia	1,59%
Polonia	0,66%

Nota. Los valores se encuentran expresados en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de Veritrade (2019).

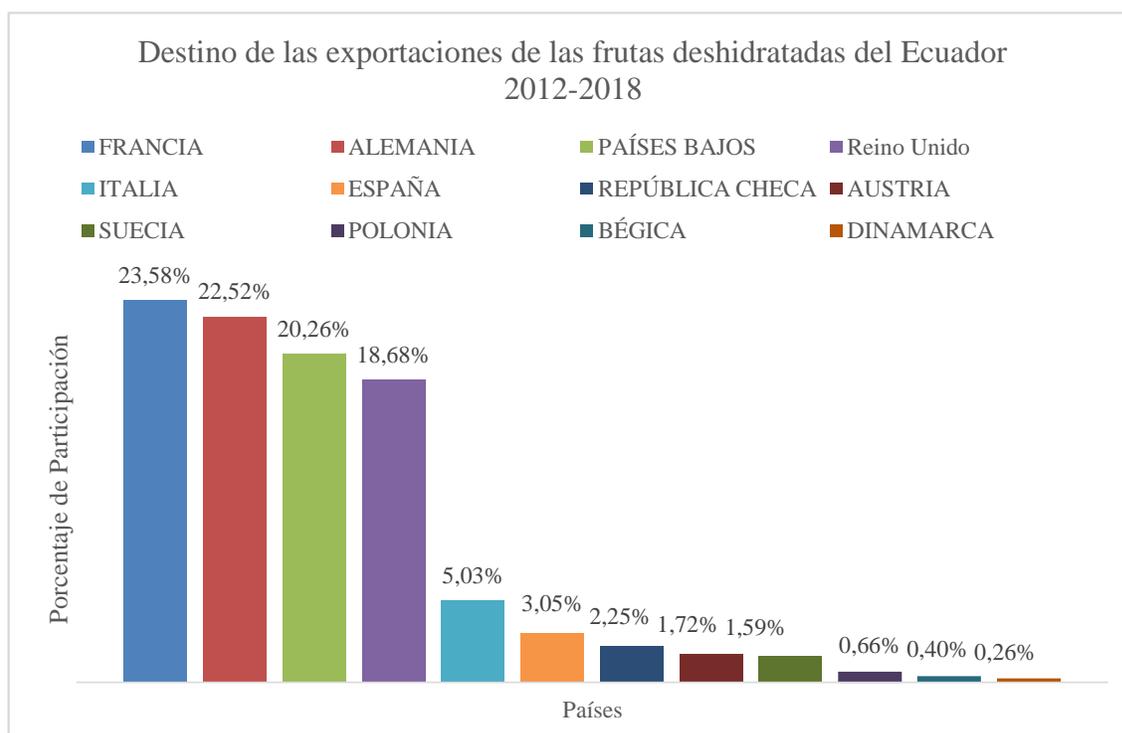


Figura 7. Destinos de las exportaciones de las frutas deshidratadas del Ecuador en el 2012-2018.
Fuente: Propios autores en base de Veritrade (2019).

3.3.1.5. Logística Internacional de Frutas Deshidrata en Ecuador

Las exportaciones de frutas deshidratadas de acuerdo a los datos obtenidos de Veritrade (2019) son enviadas en su mayoría por vía marítima llegando a alcanzar el 80.23% (1165 envíos) y el puerto desde el que sale en su totalidad es de Guayaquil, mientras que la carga aérea representa el 16.87% (245 envíos) y sale desde el aeropuerto de Guayaquil y Quito, en cuanto a la carga por vía terrestre presupone el 2.89% (42 envíos) los cuales salen desde Tulcán.

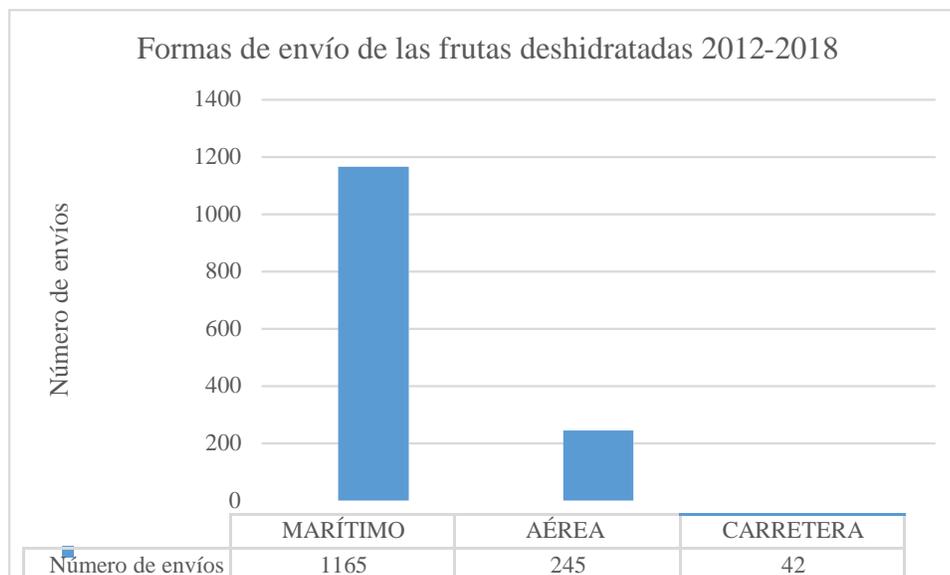


Figura 8. Formas de envío de las frutas deshidratadas durante 2012 al 2018.
Fuente: Propios autores en base de Veritrade (2019).

Los envíos realizados por el medio marítimo son en su mayoría carga contenerizada ya que representan el 65.25% (757 envíos), mientras que el 35% (408 envíos) restante corresponde a carga consolidada. El contenedor que utilizan para la exportación de este producto no requiere ser refrigerado debido al tiempo de vida del producto que puede ser de 6 meses a un año. Con respecto al medio aéreo el 71% (174 envíos) de la carga es carga paletizada mientras que el 29% (71 envíos) restante consiste en general fraccionada.

Las frutas deshidratadas para poder ser enviadas al exterior mantienen una presentación unitaria que puede ser en bolsas herméticas, envases de vidrio o envases de plástico, su embalaje secundario suele ser en cajas de solapas y en mucho de los casos solo poseen un embalaje terciario que es en las mismas cajas de solapas o en cajas de cartón ondulado. En algunos casos por temas de cantidad no hacen uso de pallets.

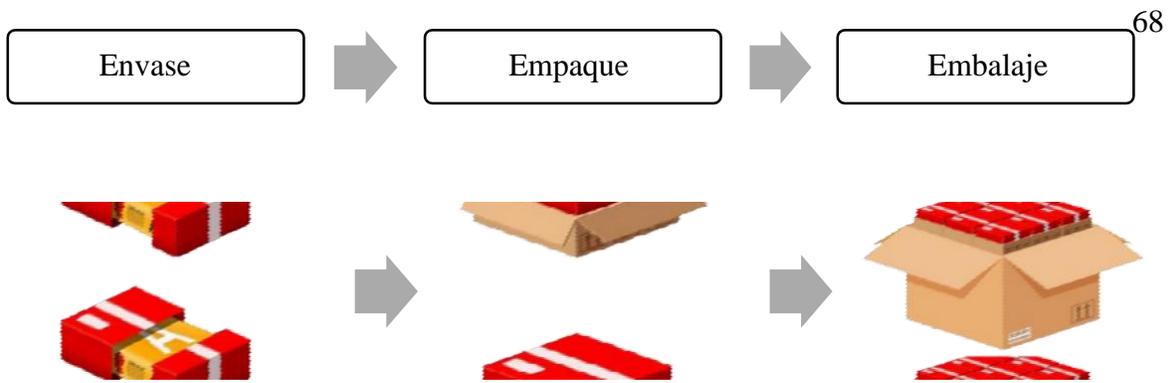


Figura 9. Formas de Envase, Empaque y Embalaje.

Fuente: Rajapack (2018).

El canal para distribuir frutas deshidratadas es:

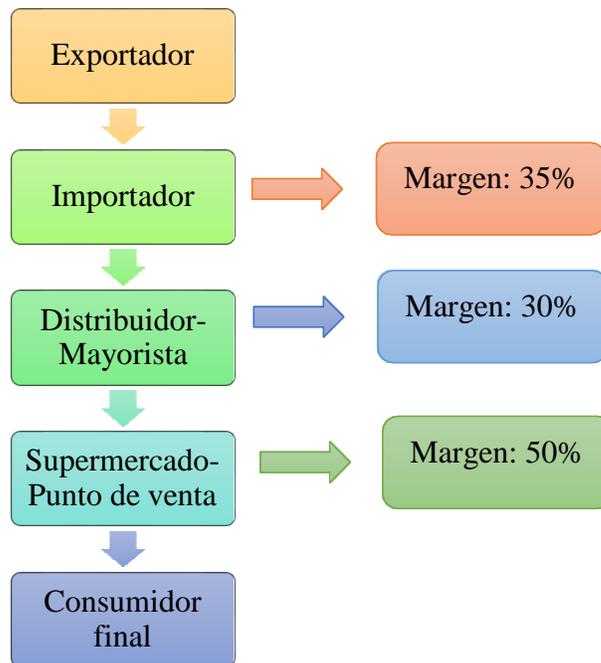


Figura 10. Canal de distribución de las frutas deshidratadas.

Fuente: Propios autores en base de ProEcuador (2018).

Las empresas que realizan exportaciones de frutas deshidratadas lo hacen en su mayoría bajo el INCOTERM FOB (Libre al costado del buque), es así que tan solo 3 de las 18 empresas negocian mediante el INCOTERM CIF (Costo, seguro y flete).

Los países miembros de la Unión Europea presentan el mejor desempeño en el despacho aduanero, es así que en el 2018 Alemania y Suecia presentan los mejores resultados.

Tabla 15

Eficiencia del despacho aduanero de los países de la Unión Europea

Países	Eficiencia de despacho aduanero
Alemania	4,09
Suecia	4,05
Dinamarca	3,92
Países Bajos	3,92
Finlandia	3,82
Reino Unido	3,77
Austria	3,71
Bélgica	3,66
España	3,62
Francia	3,59
Luxemburgo	3,53
Italia	3,47

Nota. La eficiencia del despacho aduanero se mide a través del índice de desempeño logístico, el cual establece una escala de valor del 1 al 5; siendo el 1 la puntuación más baja y el 5 la puntuación más alta.

Fuente: Banco Mundial (2018).

3.3.1.6. FODA.

Tabla 16

FODA

Fortalezas	Oportunidades
- Para la producción de frutas deshidratadas no se requiere de grandes inversiones en maquinaria.	- El Ecuador posee una variedad de frutas de alta calidad; las cuales se pueden aprovechar en esta industria. - La tendencia a consumir frutas deshidratadas a nivel mundial aumenta a

Continuación

-
- El tiempo de producción no es prolongado, los procesos no son complejos.
 - Su tiempo de caducidad es mayor al de las frutas frescas, como también se conserva las propiedades nutricionales.
 - Facilidad para que las empresas se diversifiquen (integración horizontal).
 - Poder de negociación sobre los proveedores.
 - No requiere de documentos de control previo para exportar el producto.
 - Los trámites exportación pueden ser realizados por la misma empresa.
 - Es un producto que puede ser transportado sin la necesidad de refrigeración.
 - Contar con una certificación acreditada a nivel internacional.
 - Contar con un estudio de mercados que permita conocer al consumidor.
 - Es un producto que no se considera como peligroso.
- pasos gigantes debido al incremento en los niveles de obesidad de la población a nivel internacional.
 - El acuerdo interministerial No. 4-10 impulsa el consumo de productos nutritivos y sanos a nivel nacional.
 - El Acuerdo Multipartes con la Unión Europea permite que este producto ingrese libre de aranceles.
 - Pocos ofertantes a nivel nacional e internacional.
 - Pocas barreras de ingreso para vender al mercado europeo, no requieren de muchos permisos para su ingreso.
 - Adentrarse en la comercialización de productos orgánicos.
 - Facilidad para participar en rondas de negociación o ferias internacionales.
 - Libre acceso a información que permite conocer el mercado internacional como los procesos para exportar.
-

Debilidades	Amenazas
- Ausencia de certificaciones internacionales.	- Incremento en los costos de la materia prima.
- Falta de diferenciación en los productos.	- Riesgo País elevado, lo que genera desconfianza en compradores.
- Poca capacidad de producción.	- Inestabilidad política, que puede causar ruptura de relaciones comerciales.
-Variación en los costos fijos y variables.	- Los precios de los competidores a nivel internacional son bajos.
- Poca publicidad de la empresa, como es el no contar con un sitio web.	- Gran variedad de productos sustitutos, como el ingreso de nuevos productos en el mercado.
- Desconocimiento del mercado al que se comercializa.	- Fenómenos naturales que impidan la llegada de la mercancía al consumidor.
- Contar con materia prima de mala calidad.	-Crisis económica a nivel mundial.
- No estar dispuesto a asociarse o vincularse con otras empresas.	

Fuente: Propios autores.

3.3.2. Análisis del Mercado.

3.3.2.1. Análisis del Micro-entorno.

Compradores

En el noroeste de Europa existe un continuo ascenso de la demanda de productos orgánicos como naturales, resultando, así como principales compradores: Alemania con un 9,5%, Reino Unido con un 8,95% y Francia con un 4,27%; estos país se encuentran interesados en adquirir productos que no cuenten con aditivos o perseverantes.

Es así, que el consumo creciente de frutas deshidratadas se genera por la tendencia a nivel mundial de consumir alimentos nutritivos y saludables, como evitar el desperdicio de frutas ya que cada año termina en la basura un tercio de la producción (Fresh Plaza-Universidad de Santiago, 2019).

Los grupos interesados en comprar estos productos son: deportistas, empresarios, universitarios, personas con ingresos medios y altos, que llevan una vida sana pero ajetreada por sus labores diarios; es así que las frutas deshidratadas les permiten servirse un snack saludable sin tener que moverse a ningún lado (ProChile, 2011). Adicionalmente el Instituto Tecnológico AINIA (2018) menciona que el crecimiento de esta demanda se debe a los millenials, los cuales están remplazando las comidas por los snacks, su consumo diario de frutas como verduras llega a ser de 5.12 veces al día, siendo mayor a la de la Generación X como de los Baby Boomers.

Las características que persiguen para su alimentación los consumidores de la Unión Europea son: alimentos bajos en grasa, sin azúcar, cero gluten, etc.

Su forma de compra es: generalmente mediante tarjeta de crédito y en pocas ocasiones son realizadas con efectivo, mientras que su lugar de compra más frecuente es: supermercados, minimarkets, por ello su consumo es semanal o mensual (ProChile, 2011).

En esta industria el poder de negociación de los clientes es alto, debido a que cuenta con distintas opciones que ofrece el mercado; las empresas ofertantes son menores a la de otros sectores más existe la presencia en su mayoría de empresas que son de la Unión Europea.

Es así que las empresas que más suelen destacar en el mercado internacional son aquellas que mantienen una diferenciación en sus productos.

Productos sustitutos

Basados en la tendencia actual de consumidores de productos saludables, la amenaza de productos

sustitutos en la industria es alta debido a la constante innovación y a la búsqueda de productos bajos en calorías y grasas que permitan mantener una dieta saludable (Calahorrano, 2013).

Al considerar a las frutas deshidratadas como un snack saludable y natural, existen varios productos sustitutos como son las frutas frescas que se exportan alrededor de 13.08 billones de dólares por año, siendo las frutas tropicales y sin hueso las mayormente demandadas. Otro de los productos que son demandados son: chifles, snacks a base de camote, yucas, galletas dulces o saladas, barras de frutas deshidratadas, barras energéticas, la granola, cereales, los dulces con sabor a fruta y las frituras de vegetales (Observatorio de Complejidad Económica, 2018).

Si bien existe una gran variedad de productos sustitutos, muchos de ellos se encuentran acompañados de frutas deshidratadas, resultando estos sus derivados. Las frutas deshidratadas son el sustituto directo de la fruta fresca, estas surgen bajo la necesidad de preservar el alimento por mayor tiempo.

Los niveles de vida que ofrecen los países miembros de la Unión Europea a sus habitantes son en algunos casos son los más elevados a nivel mundial. La calidad de vida de un país se mide mediante el Estándar de Poder Adquisitivo (EPA), el cual determina la capacidad que posee la población para conseguir bienes y servicios con una cantidad de dinero determinada.

Es por ello que estos países están en la capacidad de pagar un mayor monto por aquellos productos con valor agregado, ya que muchos de estos productos se han convertido en una necesidad de la población.

Los países que presentan mejor calidad de vida son:

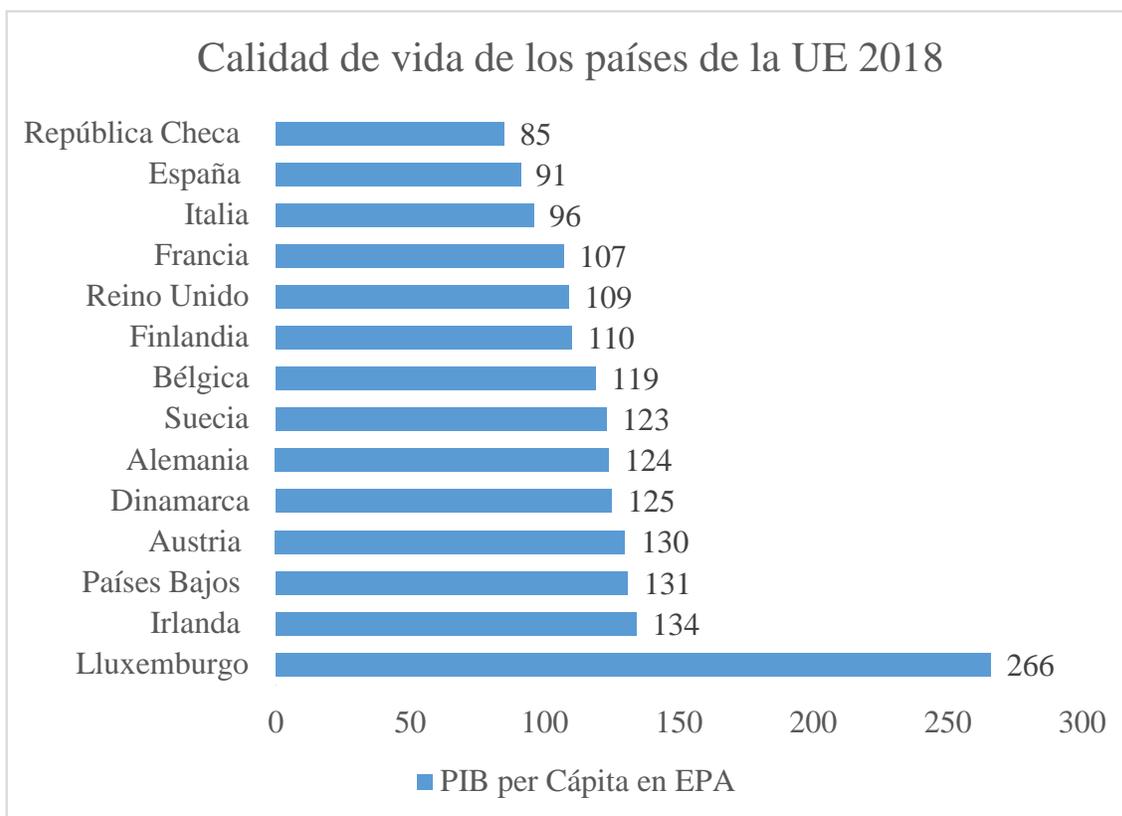


Figura 11. Calidad de Vida de los países de la Unión Europea 2018. El Estándar de Poder Adquisitivo (EPA) se obtiene a través del Producto Interno Bruto (PIB) y la media de la Unión Europea (UE-28). La media de la Unión Europea tomará el valor 100. Si un país tiene un índice superior a 100, el nivel es mayor al de la media de la Unión Europea y viceversa.

Fuente: Eurostat (2019).

Nuevos entrantes

En la industria de las frutas deshidratadas las barreras de entrada son bajas; la rotación del inventario y la rentabilidad generada hacen atractivos el ingreso al mercado por parte de los nuevos competidores, ya que la producción se determinará por costo y diferenciación.

Para tener éxito en el mercado europeo la clave es la calidad del producto, ya que Europa resulta ser el mercado más difícil por su alto nivel de competencia y por sus lentas negociaciones, las cuales pueden tardar entre 3 a 4 años. Europa se ha tornado un mercado que exige muchas certificaciones, es

así que los sellos de calidad ya no son un plus, sino un requerimiento básico. Las certificaciones que tienen mayor impacto son aquellas que acreditan que el producto es orgánico, que es amigable con el ambiente y que promueve el comercio justo.

Los países que no gozan de los beneficios del SGP, SGP PLUS, TMA o de algún Acuerdo; se ven afectadas por las barreras arancelarias (impuestos) y paraarancelarias (documentos de control) (Unión Europea, 2015).

Proveedores

Los países que más proveen frutas deshidratadas a la Unión Europea son en su mayoría aquellos que conforman este bloque económico, como es el caso de Alemania. Aunque existen otros países que tiene gran participación como Turquía, Chile, China y Estados Unidos.

Tabla 17

Países proveedores de la Unión Europea de frutas deshidratadas

Proveedores de la UE	Porcentaje de participación (%)
Alemania	19,40%
Turquía	12,83%
Chile	10,82%
Francia	7,65%
China	6,95%
Estados Unidos	6,89%
Países Bajos	6,21%
Italia	4,95%
España	3,15%
Argentina	1,28%
Colombia	0,23%
Perú	0,17%
Brasil	0,08%
Ecuador	0,01%

Nota. Los valores se encuentran expresados en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de OEC (2018).

Competidores existentes

Las exportaciones de frutas deshidratadas en el año 2017 fueron de 2.17 billones de dólares, los principales competidores directos para el Ecuador son: Turquía con 304 millones de dólares en su exportación de frutas deshidratadas, Estados Unidos con 234 millones de dólares, Alemania con 229 millones de dólares, mientras que los países latinoamericanos como son: Chile con 223 millones de dólares, México con 6.65 millones de dólares y Brasil con 4.05 millones de dólares.

Tabla 18*Países exportadores de frutas deshidratadas*

Países exportadores	Exportaciones en millones de dólares (M)
Turquía	\$ 304 M
Estados Unidos	\$ 234 M
Alemania	\$ 229 M
Chile	\$ 223 M
China	\$ 169 M
Tailandia	\$ 128 M
Francia	\$ 104 M
Italia	\$ 73,3 M
Países Bajos	\$ 69,7 M
Argentina	\$ 54,6 M
España	\$ 43,8 M
Uzbekistán	\$ 38,6 M
Sudáfrica	\$ 34,2 M
Polonia	\$ 32,4 M
Austria	\$ 28,9 M
Pakistán	\$ 28,4 M
India	\$ 27 M
Afganistán	\$ 26,4 M
Reino Unido	\$ 23,3 M
México	\$ 6,65 M
Brasil	\$ 4,05 M
Colombia	\$ 3,95 M
Perú	\$ 3,75 M
Ecuador	\$ 1,7 M

Nota. Los valores se encuentran expresados en millones de dólares.

Fuente: Propios autores en base de OEC (2018).



Figura 12. Principales exportadores de frutas deshidratadas durante el 2012 al 2018.
Fuente: Propios autores en base de OEC (2018).

3.3.2.2. Análisis del Macroentorno.

Factores Políticos

El Ecuador como la Unión Europea presenta una postura de cooperación con respecto al tema económico, comercial y de desarrollo sostenible, es por ello que realizan consultas bilaterales que impulsan el diálogo con los países miembros de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), dichos acuerdos se han quedado planteados en la agenda bilateral.

La política exterior tanto de la Unión Europea como del Ecuador impulsa el desarrollo de

acuerdos que permitan alcanzar las 4 libertades como es el de mercancías, servicios, capitales y personas; pero siempre respetando la soberanía de las naciones y el no intervencionismo en sus políticas.

Factores Económicos

El Ecuador y la Unión Europea son economías interdependientes, por lo tanto los productos alimenticios con un gran valor orgánico resultan demandados para aquellas naciones que no presentan una gran producción.

La riqueza generada por un país se ve reflejada en el producto interno bruto (PIB), es así que la UE para el 2018 presenta un PIB de €11.569.832M, mientras que el Ecuador € 91.034K; la primera economía muestra un crecimiento de 1.8% con respecto al 2017 mientras que el Ecuador presenta un crecimiento de 1.1%.

Factores Culturales

En Europa existe una gran variedad de grupos étnicos, la mayor parte de los estados presentan raíces alemanas y francesas. Los idiomas que se manejan son diversos, los más importantes son el inglés y el francés, también se considera al español, alemán, italiano y portugués.

La mayor parte de los europeos se declaran cristianos, el grupo religioso más numeroso es el católico que está ubicado al sur de Alemania, Bélgica, España, Francia, Irlanda, Italia, Polonia y Portugal. Otro gran grupo lo componen los protestantes; lo que no dificulta la venta de frutas deshidratadas.

Factores Naturales

Basados en el pensamiento de una Europa más ecológica y sostenible, los ciudadanos de la UE, poseen normativa a favor del cuidado de la naturaleza y son planteados por los gobiernos nacionales orientados a la política medioambiental hasta el 2020. Es así que la nueva normativa impulsa el

cuidado en la cadena de suministro de los alimentos como son: materias primas, procesamiento, almacenamiento, transporte, distribución y servicios minoristas.

Los países que presentan mayor consumo de productos orgánicos para el 2016 son: Estados Unidos y La Unión Europea, esta última ha tenido un crecimiento de 47.7% desde el 2012 al 2016.

Tabla 19

Países consumidores de productos orgánicos 2016

Países compradores	Número de ventas al por menor
Estados Unidos	38900
Unión Europea	30700
Alemania	9500
Francia	6700
China	5900
Canadá	3000

Nota. Los valores se encuentran expresados en unidades que representan el número de ventas al por menor.

Fuente: Parlamento Europeo (2018).

De acuerdo a Eurostat (2017) los ciudadanos de la Unión Europea en un 72% consideran que la calidad del producto es mejor siempre y cuando se produzca de forma natural y en un 70% lo creen más confiable.

Factores Demográficos

La Unión Europea resulta ser el mercado más atractivo a nivel mundial para los exportadores de alimentos saludables, debido a que el número de habitantes a los que se puede direccionar el producto fue de 516.195.432 (ProEcuador, 2018).

Los países que presentan una mayor población son:

Tabla 20
Número de habitantes de la Unión Europea

País	Número de habitantes	Porcentaje de participación (%)	Tasa de crecimiento
Alemania	81.197.537	15.97%	-0.16%
Francia	66.415.161	13.06%	0.39%
Reino Unido	64.875.165	12.76%	0.56%
Italia	60.795.612	11.96%	0.19%
España	46.449.565	9.14%	0.78%
Polonia	38.005.614	7.47%	-0.13%
Rumania	19.870.647	3.91%	-0.33%
Países Bajos	16.900.726	3.32%	0.39%
Bélgica	11.258.434	2.21%	0.70%
Grecia	10.858.018	2.14%	0.06%

Nota. Los valores se encuentran expresados por el número de habitantes como su porcentaje y tasa de crecimiento.

Fuente: Parlamento Europeo (2018).

La población de la Unión Europea se llega a concentrar en un 70% en Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, España y Polonia; las exportaciones se realizan en un 90% a estos destinos, incluyendo a Países Bajos, Bélgica y Grecia.

Más Alemania, Polonia, Rumania y Grecia presentan una reducción en la tasa de crecimiento, que son es tan alta por lo que no reflejará un alto grado de impacto.

Factores Tecnológicos

La Unión Europea posee varias iniciativas en los ámbitos de la enseñanza superior, la investigación, gestión y creación de empresas con el fin de generar modelos y nuevas innovaciones que impulsen a las compañías que se encuentran en vías de desarrollo.

Cualquier proyecto que financie la UE cuenta con la participación de entidades jurídicas, centros de investigación, empresas, universidades e investigadores individuales de diferentes estados miembros y países asociados. Ya que invertir en investigación, tecnología e innovación es impulsar un cambio en el futuro de Europa, esto les ayuda a competir a nivel mundial, crear valor añadido,

fomentando la cooperación entre equipos de investigación de países y disciplinas distintos, algo que es vital para obtener descubrimientos revolucionarios.

3.3.2.3. Exportaciones Mundiales de Frutas Deshidratadas.

Los principales países exportadores de Frutas deshidratadas durante el 2012 al 2017, son: Turquía, Estados Unidos, Chile, Tailandia, Alemania, China y Francia; estas naciones han mantenido la mayor presencia en el mercado.

Las exportaciones de Turquía, Estados Unidos, Chile y China han sido constantes más Alemania ha presentado un incremento en el número de exportaciones.

Tabla 21

Países que exportan frutas deshidratadas

Países	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Turquía	16,00%	16,00%	16,00%	14,00%	14,00%	14,00%	15,00%
Estados Unidos	14,00%	13,00%	11,00%	12,00%	11,00%	11,00%	12,00%
Chile	9,80%	9,50%	12,00%	11,00%	8,70%	10,00%	10,17%
Tailandia	12,00%	6,90%	6,30%	8,00%	12,00%	5,90%	8,52%
Alemania	6,70%	7,10%	8,20%	8,70%	8,40%	11,00%	8,35%
China	7,90%	8,00%	8,50%	9,10%	8,80%	7,80%	8,35%
Francia	4,50%	5,20%	4,90%	4,20%	4,30%	4,80%	4,65%
Italia	3,20%	3,60%	3,80%	3,10%	3,30%	3,40%	3,40%
Argentina	2,80%	4,30%	2,20%	3,00%	2,90%	2,50%	2,95%
Países bajos	2,30%	2,70%	2,90%	2,70%	2,90%	3,20%	2,78%
España	1,50%	1,80%	1,80%	1,50%	1,80%	2,00%	1,73%
Reino Unido	0,89%	0,89%	1,00%	1,10%	1,00%	1,10%	1,00%
Polonia	0,72%	0,93%	1,00%	0,97%	1,20%	1,50%	1,05%
Brasil	0,16%	0,20%	0,23%	0,27%	0,24%	0,19%	0,22%
Colombia	0,11%	0,13%	0,22%	0,23%	0,13%	0,18%	0,17%
Ecuador	0,11%	0,08%	0,10%	0,11%	0,09%	0,08%	0,09%

Nota. Los valores se encuentran expresados en porcentajes, con una media en el total.

Fuente: Propios autores obtenido de OEC (2018).

3.3.2.4. *Importaciones de la Unión Europea de Frutas Deshidratadas.*

La Unión Europea es el mayor destino de las exportaciones de frutas deshidratadas, los países que más demandan el producto son: Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Italia y Polonia.

Tabla 22

Principales destinos de exportación de las frutas deshidratadas a la UE

Países	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Alemania	8,20%	9,40%	10,00%	8,80%	8,60%	9,30%	9,05%
Reino Unido	8,20%	8,50%	9,50%	10,00%	8,70%	8,80%	8,95%
Francia	3,90%	3,80%	4,60%	4,20%	4,30%	4,80%	4,27%
Países Bajos	2,20%	2,70%	3,80%	3,60%	3,30%	3,80%	3,23%
Italia	2,20%	2,50%	3,40%	3,30%	3,30%	3,50%	3,03%
Polonia	2,00%	2,50%	2,60%	2,70%	2,30%	2,80%	2,48%
España	1,80%	2,10%	2,40%	2,20%	1,70%	2,70%	2,15%
Bélgica	1,80%	1,90%	1,90%	2,00%	2,30%	2,60%	2,08%
Austria	1,40%	1,30%	1,40%	1,50%	2,30%	2,10%	1,67%
Suecia	1,50%	1,70%	1,80%	1,70%	1,50%	1,60%	1,63%
Finlandia	1,10%	1,10%	1,20%	1,10%	1,10%	1,00%	1,10%
Republica Checa	0,81%	0,93%	1,00%	0,92%	1,00%	1,30%	0,99%
Dinamarca	0,94%	0,92%	1,00%	1,00%	0,86%	0,87%	0,93%

Nota. Los valores se encuentran expresados en porcentajes, con una media en el total.

Fuente: Propios autores en base de OEC (2018).

3.3.2.5. *Precios de comercialización de las frutas deshidratadas.*

Los precios de las frutas deshidratadas se encuentran desglosados de la siguiente manera:

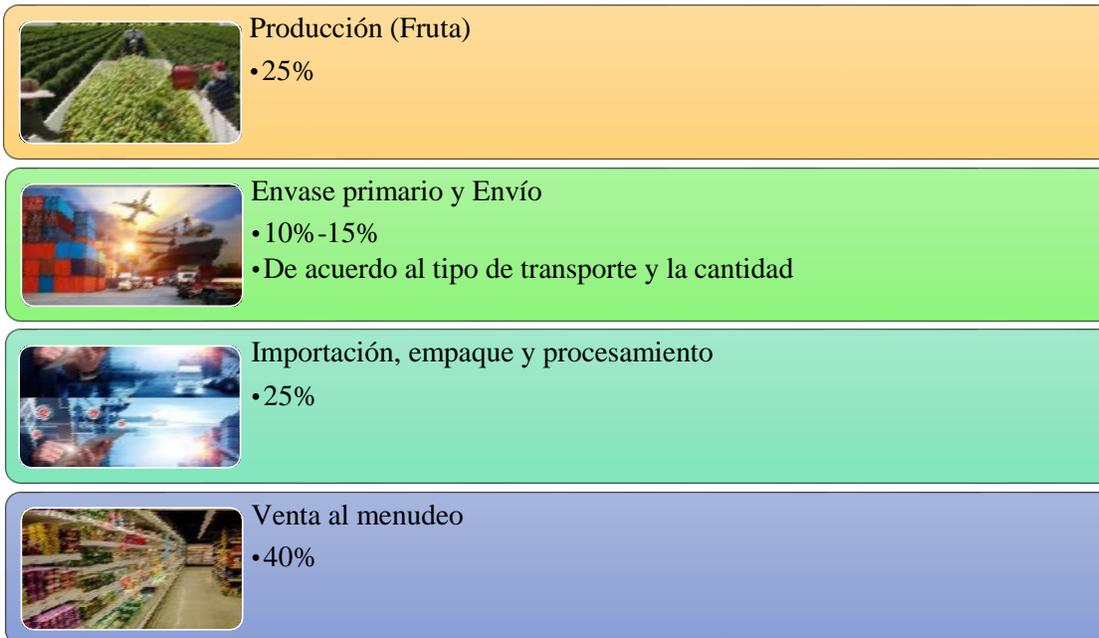


Figura 13. Desglose de los precios de frutas deshidratadas.

Fuente: CBI. Ministry of Foreign Affairs (2019).

Tabla 23

Precio de las frutas deshidratadas más exportadas

Descripción	Rango de precios (USD)
Banano deshidratado	\$ 3.99 - \$ 6.99
Mango deshidratado	\$ 3.99 - \$ 6.99
Piña deshidratada	\$ 3.99 - \$ 6.99
Uvilla deshidratada	\$ 4.99 – \$7.99

Nota. Los valores se encuentran expresados en dólares americanos.

Fuente: ProEcuador (2018).

3.4. Procesos y Requisitos para exportar frutas deshidratadas a la Unión Europea

3.4.1. Documentos requeridos por el Estado Ecuatoriano.

Los requisitos para ser un exportador son:

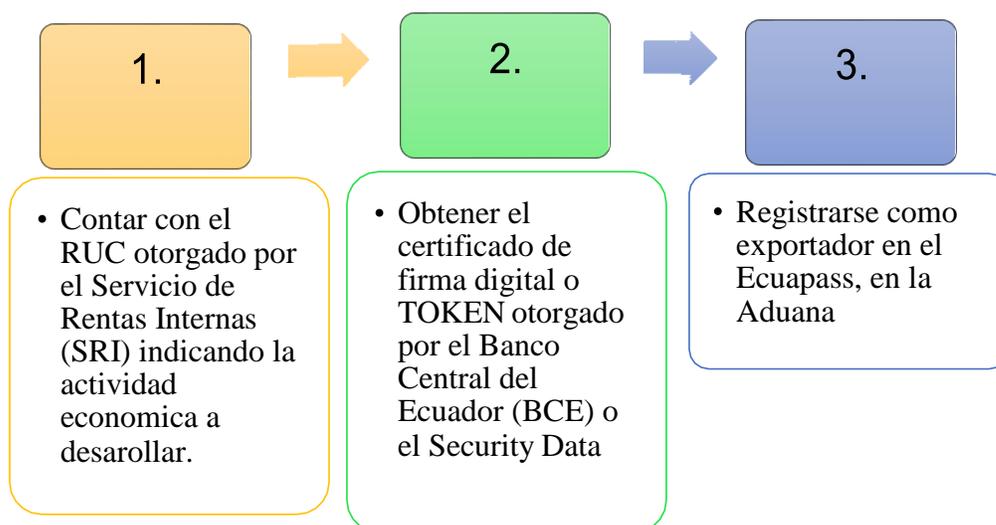


Figura 14. Requisitos para ser exportador en Ecuador.
Fuente: ProEcuador (2018).

Los documentos de soporte que se debe presentar para exportar son:

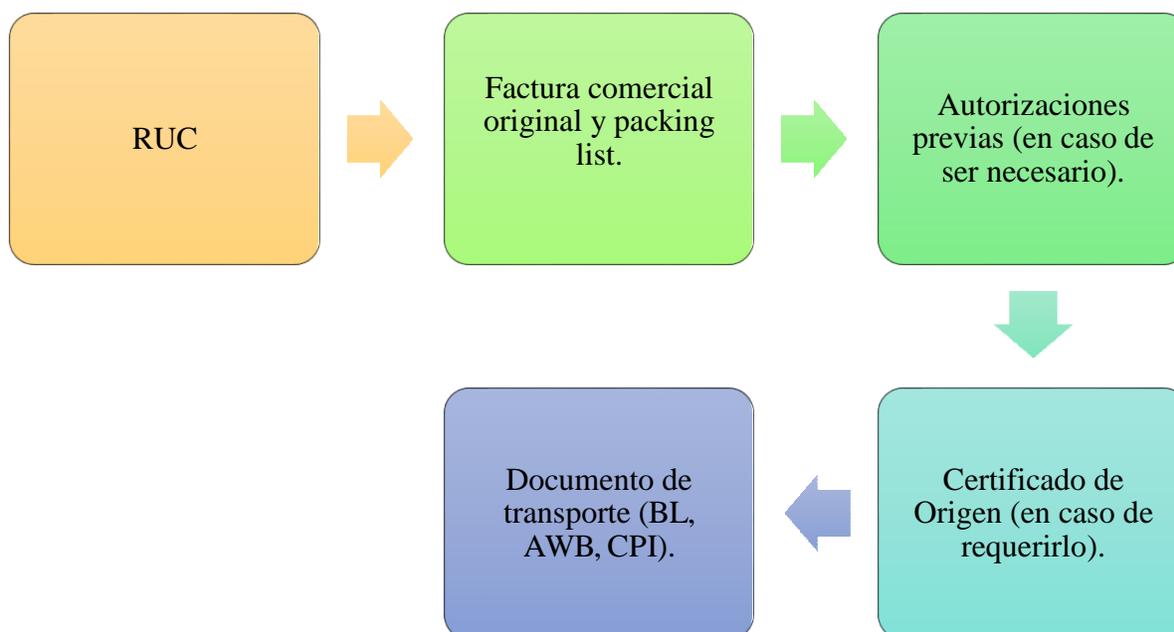


Figura 15. Documentos de soporte para poder exportar.
Fuente: ProEcuador (2018).

3.4.2. Documentos requeridos por la Unión Europea.

3.4.2.1. Etiqueta del producto.

ProEcuador (2017) establece que los requisitos generales de etiquetado para el ingreso de productos alimenticios hacia la Unión Europea son:

- Nombre del producto, en este caso es imprescindible añadir el tratamiento al que se sometió el producto, siendo así la palabra seca, deshidratada, desecada, etc.
- El listado de ingredientes con su cantidad o categoría, en especial de aquellos componentes con mayor presencia, estos deben estar ordenado de manera descendente con base a su peso.
- La cantidad neta del envase se debe encontrar expresado en unidades métricas, en este caso es gramos (g).
- La fecha de caducidad o duración.
- La forma de conservación y almacenamiento de los alimentos.
- Las instrucciones que expliquen el uso.
- El nombre del vendedor que se encuentre establecido en la Unión Europea.
- Los datos que manifiesten el lugar de origen para evitar engaños a los consumidores.
- El código que identifique el lote al que forma parte el producto.
- Tabla nutricional.

3.4.2.2. Otras certificaciones.

Tabla 24
Certificaciones

Certificación	Descripción
REGLAMENTO EUROPEO (CEE) 	Busca impulsar la importación de productos ecológicos, es así que cada eslabón de la cadena de suministros debe proteger al ambiente y dar confianza al consumidor.
FAIRTRADE 	Impulsa la comercialización de productos en condiciones justas y provechosas, promoviendo esquemas productivos, comerciales responsables y sostenibles, brindando oportunidades de desarrollo para todos aquellos que forman parte de la cadena productiva.
PRIMERO ECUADOR 	Permite identificar los productos de procedencia nacional.
Aseguramiento en la Calidad de Alimentos (SFQ) 	Busca controlar la calidad e inocuidad de los alimentos, fundamentado por los estándares establecidos por el HACCP y el CODEX ALIMENTARIUS.

Continuación

Estándares Internacionales de Alimentos (IFS)	Norma que busca certificar la seguridad de la marca, aplicable a cualquier tipo de distribuidor.
ISO 22000 	Norma que asegura la calidad en los procesos de la cadena de suministros, evitando la contaminación en los alimentos.
HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points) 	Esta certificación permite identificar, evaluar y controlar de forma sistemáticamente todos los peligros que pueden afectar a la seguridad e higiene de los alimentos, resulta ser la certificación con mayor reconocimiento a nivel internacional.
EU ECOLABEL 	Etiqueta ecológica que identifica los productos que representan gran impacto ambiental.
KOSHER 	Certificación que acredita que los productos alimenticios cumplen los estándares religiosos determinados en la biblia y que fueron impartidos al pueblo judío.
HALAL 	Certificación que acredita que los productos alimenticios cumplen los estándares establecidos en el Corán, que manifiesta las normas dietéticas del Islam.

Fuente: Propios autores en base de ProEcuador (2013).

3.4.3. Proceso de Importación en la Unión Europea.

Para poder entrar al mercado europeo se tiene que tomar en consideración los siguientes puntos:

Tabla 25
Proceso de Importación a la UE

PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN DE LA UE			
No.	Proceso	Definición	Observaciones
1	Código aduanero de la UE	Permite determinar la partida arancelaria, la cual describe los requisitos obligatorios para exportar de acuerdo a lo establecido por cada país miembro del Adicionalmente, designa el arancel como su	
2	Registro como operador económico (número EORI)	Este número será asignado a los importadores por primera vez que cuando realicen: Una declaración aduanera, una declaración sumaria de entrada (DSE) o sumaria de salida (DSS).	
3	Declaración sumaria de entrada (DSE)	Brinda información previa de los envíos que ingresarán a la UE, Esto se realizará por el transportista en la primera aduana de ingreso de la mercancía.	Plazo para la presentación del DSE del medio de transporte utilizado: Carga marítima por contenedores: debe realizarlo con al menos con 24 horas de anterioridad a la salida de la <u>mercancía del puerto de procedencia.</u> Carga marítima a granel: debe realizarla con al menos 4 horas previa a su llegada.

Continuación

		Tráfico marítimo de corta distancia: al menos 2 horas antes de la llegada
		Tráfico rodado: al menos 1 hora previa a la llegada
		Vuelos de corta distancia: realizarlo por lo menos en el momento del despegue de la aeronave.
		Vuelos de larga distancia: realizarlo con al menos 4 horas antes de la llegada al primer aeropuerto de la UE.
4	Regímenes aduaneros	<p>El momento en que las mercancías llegan a la oficina aduanera de entrada en la UE, son trasladadas al depósito temporal bajo el control de la aduana, hasta que se determine su régimen aduanero.</p> <p>Despacho a libre práctica: conocido como a consumo, en este se hace el pago de los derechos de aduana y otros gravámenes.</p> <p>Regímenes especiales: pueden ser tránsito interno o externo, depósito aduanero, zonas francas, el perfeccionamiento activo y pasivo.</p>
5	Declaración en Aduana: Documento Único Administrativo (DUA)	<p>El DUA es presentado por el importador o un representante a las autoridades aduaneras por vía electrónica para garantizar el cumplimiento y la transparencia de los requisitos administrativos <u>nacionales.</u></p>

Fuente: Comisión Europea (2019).

El Centro para la Promoción de Importaciones de países en desarrollo (2019) manifiesta que la Unión Europea por el momento no ha establecido oficialmente estándares de calidad para las frutas deshidratadas, es por ello que las pautas más utilizadas son las emitidas por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE) que resultan ser poco detalladas y desactualizadas.

Las exigencias para este tipo de productos se suelen generar una vez que se recibe información que determina que una fruta puede presentar un riesgo para la salud de las personas, es así que posterior se genera las Alertas de Seguridad de Alimentos (RASFF). Esta estipula que documentos se deben presentar para ingresar al mercado como también decretan el periodo que puede ser permanente o durante un lapso de tiempo. Es así que los documentos que son suelen ser susceptibles de exigencia en las aduanas de los países miembros de la UE son:

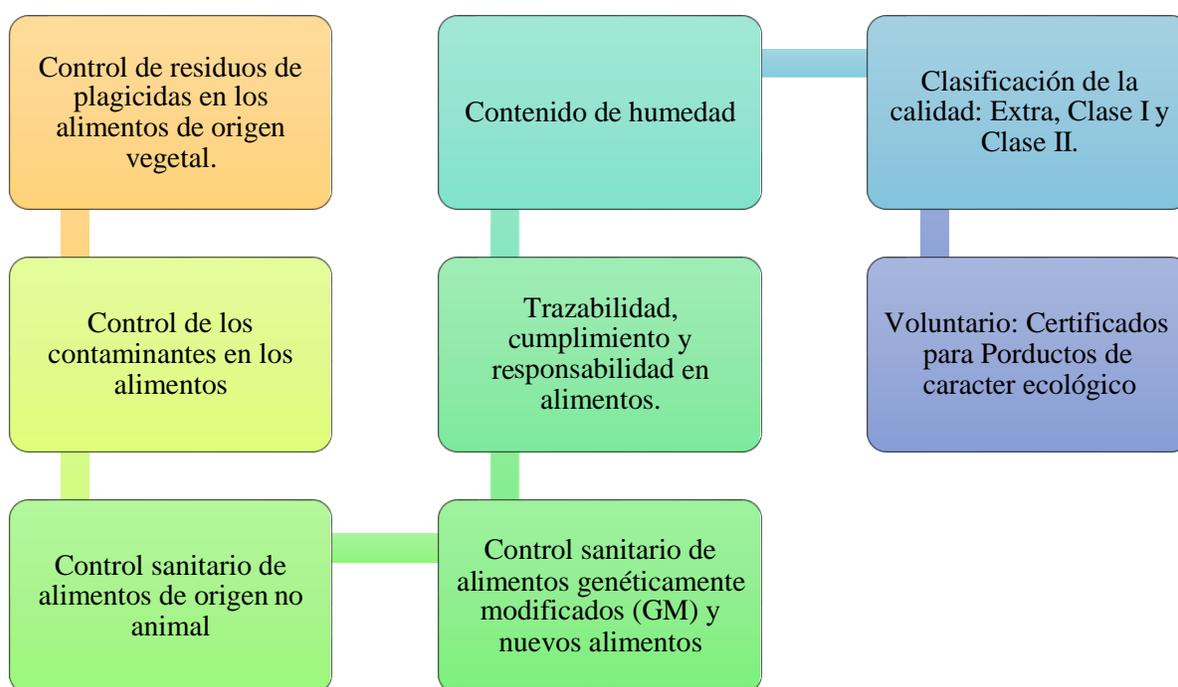


Figura 16. Documentos previos al ingreso al mercado de la Unión Europea.
Fuente: Propios autores en base de Comisión Europea (2019).

3.5. Beneficios del Acuerdo comercial Multipartes Ecuador con la Unión Europea

El Ecuador además de concretar un acuerdo con la Unión Europea consiguió un socio para el desarrollo, es por ello que no solo los productos ingresan libre de aranceles sino que además tienen la oportunidad de conquistar a los 516 millones de habitantes de los países que conforman este bloque. Asimismo, el acuerdo no solo presenta un beneficio para las grandes empresas, sino

para cualquier tipo de emprendimiento, incluidos los de la economía popular y solidaria.

El Ministerio de Comercio Exterior (2018) estableció que el Ecuador posterior a la firma del acuerdo pudo posicionarse en el mercado internacional, es así que los fabricantes comenzaron a sentir el valor de sus productos y muchas empresas pudieron acceder a mercados que algún momento se llegaron a perder.

De esta manera el convenio representa una oportunidad para la diversificación de los productos, la ampliación de la oferta exportable, la incursión en nuevos nichos como es la venta de productos orgánicos, el incremento en la producción, etc.

El acuerdo ha permitido que las empresas apuesten por una estabilidad laboral debido a que la industria de alimentos es una generadora masiva de puestos de trabajo que se encuentra en constante crecimiento, ya que el 60% de los envíos realizados a la comunidad de la UE es de productos fabricados por las PYMES, cabe señalar que son aproximadamente 600.000 ecuatorianos los que dependen del comercio con la Unión Europea (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

La entrada en vigencia del acuerdo ha instado a las empresas a ser más innovadoras, observadoras como exigentes con respecto a los procesos de producción, ya que la UE es un mercado estable que busca calidad en cada producto; es por ello que el compromiso actual del gobierno es impulsar una agenda de competitividad que les permita inyectar inversión extranjera en empresas ecuatorianas como hacerlas más competitivas en el exterior.

Las exportaciones que se realizaron a la UE crecieron en el primer año de vigencia del acuerdo en un 13%, es así que alcanzaron para el 2017 los 3.173 millones de dólares; más en el 2018 tan solo en el primer bimestre se registró un crecimiento del 16% con respecto al año anterior. En el caso de las frutas deshidratadas estas se han visto beneficiadas por liberación del arancel ya que de

no existir ninguna preferencia el arancel sería de 16% y si se contara con los beneficios del SGP el arancel llegaría a 2.5%, el cual impediría competir en igualdad de oportunidades con otros países.

3.6. Análisis del mercado potencial

La Unión Europea es un mercado que ofrece una gran variedad de oportunidades a aquellos productos que son orgánicos o que brindan alto valor nutricional, es así que esta comunidad posee diversos tipos de mercados, como son:

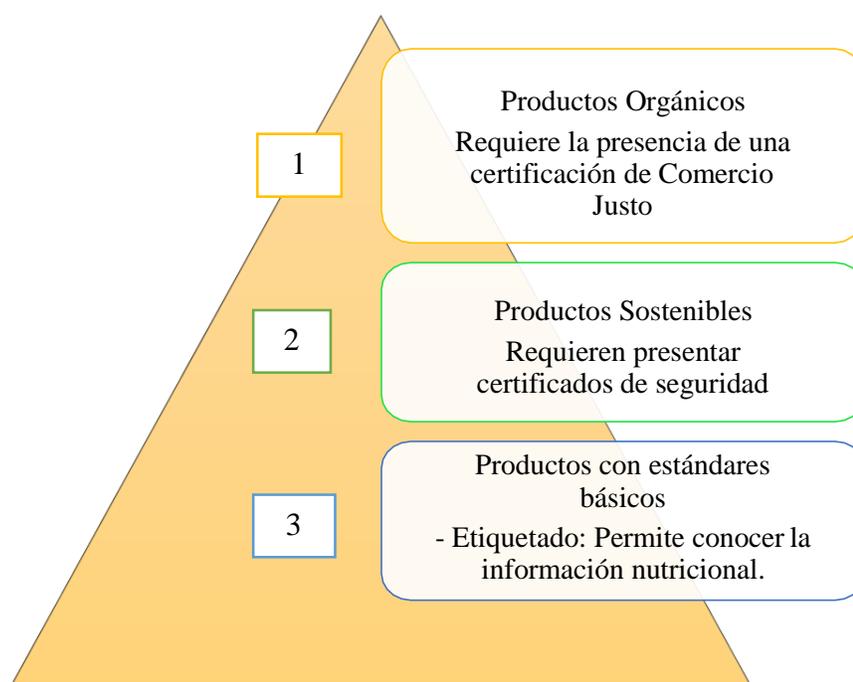


Figura 17. Tipos de mercados en la Unión Europea.
Fuente: Comisión Europea (2019).

1. El primer grupo busca satisfacer a un nicho determinado por ello se concentra en brindar productos orgánicos, los cuales manejan un proceso ecológico que evita el uso de productos químicos. La UE es uno de los mayores demandantes, en el año 2016 se realizaron 30700 ventas al por menor.
2. El segundo grupo se dirige a un segmento que demanda productos sostenibles, para ello estos

requieren cumplir con certificaciones de seguridad alimentaria que acreditan la calidad de los productos.

- El último grupo corresponde a los estándares básicos para poder comercializar en la Unión Europea, este mercado exige que se cuente con una etiqueta que garantiza que los alimentos no se encuentran contaminados y cuya composición ofrece seguridad a los consumidores.

De acuerdo a la información levantada, se pudo concluir que los mejores destinos de acuerdo a los exportadores de frutas deshidratadas son: Francia, Países Bajos, Reino Unido, Alemania y España, mientras que las frutas que presentan mayor potencial son: Piña, Banano y Mango. Los exportadores que determinaron a Francia como mejor destino, establecieron que las frutas con mayor potencial son: el banano y el mango; en cuanto a Países Bajos: el banano, piña y mango; en Italia: el mango y la pitahaya y finalmente en Reino Unido: la piña y la uvilla.

Tabla 26

Mejor destino de exportación a la UE vs La fruta con mayor potencial

		Mejor destino para las exportaciones a la UE * Fruta con mayor potencial						
		Fruta con mayor potencial						
		Pitahaya	Naranja	Banano	Piña	Mango	Uvilla	Total
Mejor destino para las exportaciones a la UE	Italia	7.14%	0%	0%	0%	7.14%	0%	14.29%
	Reino Unido	0%	0%	0%	7.14%	0%	7.14%	14.29%
	Francia	0%	7.14%	14.29%	0%	7.14%	0%	28.57%
	Países Bajos	0%	0%	7.14%	7.14%	7.14%	0%	21.43%
	República Checa	0%	0%	0%	7.14%	0%	0%	7.14%
	España	0%	0%	0%	7.14%	0%	0%	7.14%
	Alemania	0%	0%	0%	7.14%	0%	0%	7.14%
	Total	7.14%	7.14%	21.43%	35.71%	21.43%	7.14%	100%

Nota. Los resultados obtenidos se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de encuestadas.

Con respecto a las exigencias del mercado de la Unión Europea se concretó que el valor nutricional resulta ser su mayor requerimiento seguido de la calidad y el precio.

Tabla 27
Exigencia del mercado de la UE vs su fruta potencial

Exigencia de la UE * Fruta con potencial								
		Fruta con potencial						Total
		Pitahaya	Naranja	Banano	Piña	Mango	Uvilla	
Exigencia de la UE	Valor Nutricional	7.14%	0%	0%	21.43%	14.29%	0%	42.86%
	Calidad	0%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	0%	28.57%
	Precio	0%	0%	14.29%	7.14%	0%	7.14%	28.57%
Total		7.14%	7.14%	21.43%	35.71%	21.43%	7.14%	100%

Nota. Los resultados obtenidos se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de encuestas.

Tabla 28
Destino para exportar a la UE vs sus exigencias

Destino de la UE * Exigencia					
		Valor Nutricional	Calidad	Precio	Total
Destinos de la UE	Italia	7.14%	7.14%	0%	14.29%
	Reino Unido	0%	7.14%	7.14%	14.29%
	Francia	7.14%	7.14%	14.29%	28.57%
	Países Bajos	14.29%	7.14%	0%	21.43%
	República Checa	7.14%	0%	0%	7.14%
	España	7.14%	0%	0%	7.14%
	Alemania	0%	0%	7.14%	7.14%
	Total	42.86%	28.57%	28.57%	100%

Nota. Los resultados obtenidos se encuentran establecidos en porcentajes.

Fuente: Propios autores en base de encuestas.

La OEC (2018) determinó que los mayores importadores de frutas deshidratadas de la Unión

Europea son: Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Italia, Polonia, España, Bélgica y Austria. Des estos países los que presentan mejor calidad de vida en el 2018 son: Países Bajos, Austria, Alemania, Bélgica, Reino Unido y Francia; mientras que los países con mayor número de habitantes son: Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, España y Polonia.

Es así que podemos determinar bajo el estudio realizado que el país con mayor potencial para importar frutas deshidratadas es Alemania, conocido como el corazón de Europa. Este estado resulta ser el mejor atractivo para los productos de exportación ya que presenta la más fuerte economía del bloque, el mercado interno más grande de la UE; adicionalmente su población cuenta con un buen poder adquisitivo para la compra de productos, como también su demanda se encuentra en crecimiento ya que su consumo per cápita de frutas alcanza los 105 kilos y sus pedidos principales son con respecto a la pulpa de frutas y frutas deshidratadas. Es así, que se posiciona como el mercado con mejores oportunidades para los productos orgánicos, sostenibles y aquellos con apenas los estándares básicos. Otros potenciales destinos son Francia y Países Bajos ya que al igual que Alemania son mercados en crecimiento y con un gran poder adquisitivo.

Reino Unido es un gran potencial más se lo ha descartado ya que en poco tiempo no formará parte de la Unión Europea a causa de su salida la cual fue comunicada el 29 de marzo del 2017. Es por ello que el Ecuador ha negociado con este país y se ha concretado que el 95% de los productos ecuatorianos ingresaran sin el pago de aranceles, entre los productos beneficiados están las frutas deshidratadas.

De acuerdo a Agrimundo (2018) el mercado de la Unión Europea es el mayor demandante de frutas deshidratadas a nivel mundial, sus consumidores buscan productos que sean la mezcla de dos o más frutas; es por ello que los países que más lo solicitan son: Reino Unido en un 18,8%, Alemania en un 9,8%, Francia en un 8,1% y Bélgica en un 5,5%.

Además, se puede concluir que las frutas con mayor potencial en el mercado de la Unión Europea son las tropicales (maracuyá, piña, mango, uvilla, pitahaya, orito, papaya) debido a su sabor y sus beneficios. Este mercado presenta una gran demanda con respecto al banano y la piña, siendo reconocidos como productos vaca ya que generan ganancias constantes; más en el caso del mercado bananero existe una gran cantidad de competidores por ello se ha establecido como fruta potencial a la piña por su sabor, valor nutricional y su crecimiento en el mercado. El Ecuador es uno de los principales proveedores de piña a nivel internacional por lo que su calidad ya es reconocida, adicionalmente la demanda de esta fruta aún es mayor a la oferta por ello sus precios están en constante movimiento, principalmente de la piña orgánica.

Otra fruta considerada como potencial es el maracuyá ya que muestra una demanda insatisfecha con un crecimiento exponencial, lo que ha generado que el mercado de la Unión Europea esté dispuesto a pagar un mayor valor. Este fenómeno se debe a que la producción mundial se concentra en un 90% en: Brasil, Colombia, Perú y Ecuador y apenas el 10% restante corresponde al resto del mundo. Es así que el generar productos con valor agregado de esta fruta tendría una gran acogida y aceptación por parte del mercado. El Instituto Tecnológico AINIA (2018) en su investigación realizada mediante social listening a la Unión Europea determinó que las frutas deshidratadas son consideradas como un snack saludable; es por ello que el 70% de los consumidores lo considera como sano si está conformado por productos naturales como la fruta (73%).

En cuanto al consumo se constató que los interesados seleccionan un snack principalmente por su sabor, valor nutricional y su calidad. Además, detectaron que con respecto al consumo de frutas deshidratadas un 6% lo consumen a diario, un 25% varias veces por semana y un 17% una vez por semana. Un punto a considerarse ya que influye en la decisión de compra son los envases, ya que

prefieren aquellos que reciclables o biodegradables, en el caso de las frutas deshidratadas se prefiere aquellos que son herméticos y con auto-cierre.

Capítulo IV

Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones

- Se puede concluir que el mercado de frutas deshidratadas ha presentado un crecimiento considerable, debido a la nueva tendencia de consumo impulsado por los millenials, los cuales han sustituido el número de comidas por snacks nutritivos a causa del ajetreado ritmo de vida.

Es así que la comercialización de un producto con alto valor nutricional, estándares de calidad y un buen sabor, juega un papel crucial en la decisión de compra; por ello las empresas se ven obligadas a diferenciarse y apuntar a un mercado más selecto que cuente con un alto poder adquisitivo.

- Se pudo percibir que las exportaciones realizadas en esta industria son en su mayoría esporádicas, esto se debe principalmente a la falta de capacidad productiva, la cual suele generar la pérdida de algunos compradores como también, algunos contratos pueden ser concedidos a otros países.

Otro de los inconvenientes que presentan los exportadores es la dificultad al momento de encontrar compradores ya que no se cuenta con incentivos del gobierno central y muchas de las empresas muestran gran desinterés por expandir su mercado.

- El Ecuador por su ubicación privilegiada presenta una gran variedad de frutas, las cuales no se han aprovechado en su mayoría, muchas de estas son escasas y con gran atractivo en el mercado internacional, un ejemplo de ello son las frutas exóticas (achiotillo, mango, maracuyá, papaya, piña, pitahaya, tomate de árbol, uvilla, etc.), las cuales tienen como principal destino a Alemania, Reino Unido, Francia y otros países que forman parte del

bloque de la Unión Europea. Igualmente, una de las ventajas que presenta la industria de frutas deshidratadas es su corto proceso de producción, el cual no requiere de grandes inversiones o de mucho tiempo.

- El acuerdo multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea ha beneficiado a las empresas ecuatorianas ya que les permite que sus productos ingresen libres de aranceles, el competir en igualdad de condiciones frente a los países vecinos, como también el incursionar en un mercado con mayores oportunidades. Pese a estos, los exportadores ecuatorianos se muestran reacios a comercializar sus productos al mercado de la Unión Europea ya que en algunos casos se encuentran posicionados en otros países o ya realizaron exportaciones previamente a este mercado por lo que no presupone ningún cambio.

Estos beneficios pueden verse direccionados para aquellas empresas que se encuentran incursionando en las exportaciones o que están dispuestas a cumplir altos estándares de calidad.

4.2. Recomendaciones

- Se sugiere a los exportadores de frutas deshidratadas que obtén por la diferenciación de sus productos, que puede ser la combinación de frutas u otros ingredientes; de igual manera se exhorta a que incursionen en la comercialización de productos orgánicos o con alguna certificación que acredite la calidad del mismo, porque es un nicho de mercado exclusivo, donde no se encuentran muchos competidores.
- Se recomienda que para satisfacer la demanda, las empresas tomen en consideración la asociatividad entre ellas para evitar la pérdida de compradores como de nuevos contratos que tienen como exigencia una capacidad de producción elevada. Con respecto a la dificultad para encontrar compradores, se recomienda a las empresas participar en rondas

de negocios, ferias internacionales o la adquisición de bases de datos que les permita ampliar su cartera de clientes. Asimismo, el gobierno debe adoptar medidas que impulsen el cambio de la matriz productiva pero principalmente incentiven las exportaciones a través de plataformas que permitan acceder a los exportadores a una base de datos de compradores sin ninguna restricción o condición.

- Es importante impulsar las exportaciones de frutas no tradicionales ya que lo encuentran atractivo en el mercado internacional, por esta razón los consumidores están dispuestos a cancelar un mayor valor siempre y cuando cumplan con los estándares establecidos por el mercado. Adicionalmente, que los productores obtén por brindar mayor valor agregado a sus productos, siendo la deshidratación ideal para incursionar en un nuevo segmento.
- Se recomienda que previamente los exportadores realicen un estudio de mercado que les permita conocer el tipo de cliente al que quieren que llegue su producto, de la misma manera conozcan los requisitos y las restricciones para acceder al mercado de la Unión Europea. Asimismo, se insta a que los exportadores incursionen en el mercado de la Unión Europea ya que si bien es exigente ofrece mejores posibilidades que otros países.

Referencias Bibliográficas

- Agrimundo. (2017). *Agrimundo*. Obtenido de Se estima crecimiento del consumo de frutas deshidratadas a 2020: <http://www.agrimundo.gob.cl/?p=34891>
- AINIA. (2018). *AINIA*. Obtenido de La revolución del snack: <https://www.ainia.es/informe-revolucion-snack/> Alfonso, J., & Macías, M. (2013). *Colegio de Estudios Superiores de Administración*. Obtenido de Frutas Deshidratadas: <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/486/TG00720.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Altendorf, S. (2017). *FAO*. Obtenido de Perspectivas mundiales de las principales frutas tropicales: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Tropical_Fruits/Documents/Tropical_Fruits_Spanish2017.pdf
- Álvarez, J., & Flores, C. (2008). *Universidad Dr. José Matías Delgado*. Obtenido de Estudio de factibilidad para la industrialización de frutas deshidratadas en el Salvador: <https://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTUAL/TESIS/01/AEM/ADAE0000329.pdf>
- Anda, M. (2010). *Producción y Comercialización de Frutas Deshidratadas*. Obtenido de Rivalidad entre competidores actuales : <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/1765>
- Anda, M. (2010). *Repositorio Universidad de las Américas*. Obtenido de Producción y Comercialización de frutas deshidratadas para exportación: <file:///C:/Users/Lennin/Desktop/UDLA-EC-TINI-2010-18.pdf>
- Anda, M. (2010). *Universidad de Las Américas*. Obtenido de Producción y comercialización de frutas para exportar: <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/1765>
- Andrade, P., & Meza, A. (2017). *Revista Espacios*. Obtenido de Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano: <http://www.revistaespacios.com/a17v38n58/a17v38n58p26.pdf>
- Argentina, G. (2015). *Glosario de terminos de Comercio Exterior*. Obtenido de Glosario de terminos de Comercio Exterior: <https://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Boletín Trimestral Balanza de Pagos: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/297-bolet%C3%ADn-trimestral>
- Banco Mundial. (2018). *Banco Mundial*. Obtenido de Índice de desempeño logístico: <https://datos.bancomundial.org/indicador/lp.lpi.cust.xq?type=shaded&view=map>
- Bonilla, A. (2013). *Flacso*. Obtenido de Alcances de la autonomía y la hegemonía en la política exterior ecuatoriana en la política exterior ecuatoriana: <http://www.flacso.org.ec/docs/sfoibonilla.pdf>
- Bonilla, A. (2014). *Flacso*. Obtenido de Política Exterior del Ecuador: 25 años de vulnerabilidad: <http://afese.com/img/revistas/revista44/25anios.pdf>
- Brown del Rivero, A., & Torres Castillo, P. (2012). *Scielo*. Obtenido de La relación comercial Comunidad Andina- Unión Europea y la postura de Ecuador:

- http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-85742012000200004
- Burgos, D., & Maldonado, S. (2018). *EKOS*. Obtenido de Unión Europea: Socio estratégico para el desarrollo de Ecuador: <https://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=10171>
- Calahorrano, C. (2013). *Universidad de las Américas*. Obtenido de Plan de negocios para la creación de una empresa de producción y comercialización de frutas deshidratadas como smacks a la ciudad de Quito: <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/1546/1/UDLA-EC-TINI-2013-26.pdf>
- Calduch, R. (1993). *Dimánica de la Sociedad Internacional*. Obtenido de La Política Exterior de los Estados : <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55160/lib2cap1.pdf>
- Cantos, K., & Alvarado, G. (2015). *Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de Plan de exportación de productos agroindustriales del Ecuador en el sector alimenticio: frutas deshidratadas hacia Berlín-Alemania: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10019/1/UPS-GT001022.pdf>
- Casas, Repullo, & Donaldo. (2003). *Aten Primaria*. Obtenido de La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos: <https://core.ac.uk/download/pdf/82245762.pdf>
- Chavez, R. (2017). *Calameo*. Obtenido de Auditoría de Exportaciones: <https://es.calameo.com/read/0033676231eb29c043b26>
- Comisión Europea. (2014). *Comisión Europea*. Obtenido de El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la UE: http://www.sice.oas.org/tpd/gsp/Sources/EU_GSP_04_2014_e.pdf
- Comisión Europea. (2014). *CORDIS*. Obtenido de Instituto Europeo de Innovación y Tecnología: <https://cordis.europa.eu/programme/rcn/664513/es>
- Comisión Europea. (2019). *Comisión Europea*. Obtenido de RASFF - Alertas de Seguridad de Alimentos y Piensos: https://ec.europa.eu/food/safety/rasff_en
- Comisión Europea. (2019). *Comisión Europea*. Obtenido de Trade Helpdesk: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=0813300000&partner=E&reporter=NL>
- Comisión Europea. (2019). *Comisión Europea*. Obtenido de Export Helpdesk de la UE: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153448.pdf?fbclid=IwAR3cIMBexHbhLm4z2_l2DrrLAfb6IxH1j3BTrSOhOID44QvJRucm76xjbGo
- Comunidad Andina. (2007). *Comunidad Andina*. Obtenido de CAN inicia el 17 de setiembre histórica negociación con la UE : <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=2337&accion=detalle&cat=NP&title=can-inicia-el-17-de-setiembre-historica-negociacion-con-la-ue>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2015). *UNCTAD*. Obtenido de Sistema Generalizado de Preferencias: https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/itcdtsbmisc25rev4_es.pdf
- Consejo de la Unión Europea. (2016). *Diario Oficial de la Unión Europea*. Obtenido de Decisión (UE) 2016/2369 del Consejo: <https://eur-lex.europa.eu/legal->

- content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2016:356:FULL&from=ES
- Consejo de la Unión Europea. (2018). *Consejo de la Unión Europea*. Obtenido de Acuerdos Comerciales de la UE: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>
- Correa, P. (2013). *ESUMER*. Obtenido de Generalidades del Comercio Internacional: <https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Delegación de la Unión Europea en Ecuador*. Obtenido de Ecuador y La Unión Europea: https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/Ecuador%20y%20la%20Uni%C3%B3n%20Europea
- Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador (SAE). (2013). *ProEcuador*. Obtenido de Guía de certificaciones internacionales: <https://issuu.com/pro-ecuador/docs/guiacertificacionesh>
- Dirección General de Alimentación y Desarrollo Comunitario de México. (2017). *Dirección General de Alimentación y Desarrollo Comunitario de México*. Obtenido de Fruta deshidratada: <http://sitios.dif.gob.mx/dgadc/wp-content/uploads/2017/11/2.-Fruta-deshidratada-XVII-Encuentro-Nacional-171113.pdf>
- ESPOL. (2015). *ESPOL*. Obtenido de Las políticas Ambientales del Ecuador: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6078/77/T%C3%ADtulo%20Preliminar.doc>
- Europa.eu. (2019). *Unión Europea*. Obtenido de Medio Ambiente: https://europa.eu/european-union/topics/environment_es
- Euroshow. (2018). *Asociación de emprendedores automotrices del Ecuador*. Obtenido de Acuerdo Comercial con la Unión Europea: resultados positivos para el Ecuador: <https://www.aeade.net/acuerdo-comercial-con-la-union-europea-resultados-positivos-para-el-ecuador/>
- Eurostat. (2019). *Unión Europea*. Obtenido de Vivir en la UE: https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living_es#tab-2-1
- Fomento, D. (2014). *Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional*. Obtenido de Mercado de frutas deshidratadas en Reino Unido: <https://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20CNPE/Fichas%20Producto%20Mercado%202015/Ficha%20Producto-Mercado%20Fruta%20Deshidratada%20-%20Reino%20Unido%20.pdf>
- Fresh Plaza-Universidad de Santiago. (2019). *Agrimundo*. Obtenido de Infoagrimundo: www.agrimundo.gob.cl
- García, C. (2009). *Real Instituto Elcano*. Obtenido de La política exterior de Ecuador: entre los intereses presidenciales y la ideología: <http://biblioteca.ribei.org/1586/1/ARI-61-2009.pdf>
- Genua, G. (2015). *Comunidad Andina*. Obtenido de Negociaciones Comunidad Andina- Unión

- Europea:
http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Presentaciones_LIDERESPYME/Relaciones%20CAN-UE-Gladis%20Genua.pdf
- GEO ECUADOR. (2008). *GEO ECUADOR*. Obtenido de Las Políticas Ambientales: [Rhttp://www.pnuma.org/deat1/pdf/Ecuador%20pdf/09.%20Capitulo%207.%20Politic%20ambientales.pdf](http://www.pnuma.org/deat1/pdf/Ecuador%20pdf/09.%20Capitulo%207.%20Politic%20ambientales.pdf)
- Giacalone, R. (2007). *IV Congreso Europeo de Investigaciones sobre América Latina (CEISAL)*. Obtenido de Negociaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea en el marco del inter-regionalismo: <https://eulacfoundation.org/es/system/files/Negociaciones%20entre%20la%20CAN%20y%20la%20UE%20en%20el%20marco%20del%20inter-regionalismo.pdf>
- Gómez, M. (2005). *Revista Vinculado*. Obtenido de Mercado mundial del maracuyá: http://vinculando.org/mercado/mercado_maracuya.html
- Gudiño, I., & Osorio, D. (s.f.). *Plan de negocios para la comercialización de fruta deshidratadas de la empresa Fraundor*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20520/1/PLAN%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20LA%20COMERCIALIZACI%C3%93N%20DE%20FRUTAS%20DESHIDRATADAS%20DE%20LA%20EMPRESA%20FRUANDOR%20S.A.%20EN%20L.pdf>
- Hinojosa, D. (2014). *Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de La Política Exterior del Ecuador en el Marco del Plan Nacional del Buen Vivir: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9626/1/La%20Pol%C3%ADtica%20Exterior%20del%20Ecuador%20en%20el%20Marco%20del%20Plan%20Nacional%20del%20Buen%20Vivir.pdf>
- International Nuts and Dried Fruits. (2019). *INC*. Obtenido de Anuario estadístico de nueces y frutas secas 2018/2019: https://www.nutfruit.org/files/tech/1553521370_INC_Statistical_Yearbook_2018.pdf?fbclid=IwAR0eLEoxw6011UCqdDusTdsmRYf0ai3r0tArdk06nBQeXxmTAmJuhdre1U
- Macas, G. (2016). *Universidad Ecotec*. Obtenido de Ecuador y su futuro en el comercio internacional: <https://ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/ecuador-futuro-comercio.pdf>
- Martín, & Lafuente. (2017). *Scielo*. Obtenido de Referencias bibliográficas: indicadores para su evaluación en trabajos científicos: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-358X2017000100151
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea : http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA_CAMARAS%20GYE.pdf?fbclid=IwAR1TMbv7SbS

- Ministerio de Comercio Exterior. (2018). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de UE Informe sobre Negociaciones : <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES- FORMATO.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones*. Obtenido de Ecuador y la UE consideran positiva su relación comercial tras Acuerdo Multipartes: <https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-y-la-ue-consideran-positiva-su-relacion-comercial-tras-acuerdo-multipartes/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones*. Obtenido de Acuerdos comerciales: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2006). *Cancillería*. Obtenido de PLANEX 2020: https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/planex_2020.pdf
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2007). *FLACSO*. Obtenido de Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010: <https://flacsoandes.edu.ec/web/imagesFTP/10642.PLADESPE.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2017). *Cancillería*. Obtenido de Agenda de Política Exterior 2017-2021: https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2018/01/agenda_politica_2017baja.pdf
- Ministry of Foreign Affairs. (2019). *CBI Ministry of Foreign Affairs*. Obtenido de Exporting dried fruit to Europe: <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/dried-tropical-fruit>
- Molins, A. (2012). *Escuela de Organización Industrial*. Obtenido de Logística Internacional: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:75375/componente75373.pdf
- Obra Social de "La Caixa". (2017). *Observatorio Social de "La Caixa"*. Obtenido de PIB por habitante en Estándar de Poder Adquisitivo. Índice (UE28 = 100): <https://observatoriosociallacaixa.org/-/pib-per-capita-en-epa>
- Observatorio de Complejidad Económica. (2018). *Observatorio de Complejidad Económica*. Obtenido de Observatorio de Complejidad Económica: www.OEC.com
- Observatorio de Complejidad Económica. (2015). *Observatorio de Complejidad Económica*. Obtenido de Observatorio de Complejidad Económica : <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>
- Ohaco, A. (2019). *Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina*. Obtenido de Deshidratación y desecado de frutas, hortalizas y hongos: https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_cartilla_secado.pdf
- Opera Global Business. (2017). Opera Global Business. Obtenido de El estudio del mercado: <https://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf>
- Parlamento Europeo. (2019). *Noticias Unión Europea*. Obtenido de Agricultura ecológica en la UE: nuevas reglas más estrictas (infografía): https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fwww.europarl.europa.eu%2Fnews%2Fes%2Fheadlines%2Fsociety%2F20180404STO00909%2Fagricultura-ecologica-en-la-ue-nuevas-reglas-mas-estrictas-infografia%3Ffbclid%3DIwAR30omKJWBXbgbS2xF1b8rs6i_S4AJY9YC5fEl3Hx

s6DQ0AXpz

- Pérez, L. (2009). *Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos*. Obtenido de Los fines y objetivos de la política exterior: Reflexiones teóricas para la etapa de la hegemonía imperfecta: <http://132.248.9.34/hevila/Politicayestrategia/2009/no113/2.pdf>
- Pleno del Comité de Comercio Exterior. (2014). *Agrocalidad*. Obtenido de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/resolucion-019-2014-importaciones.pdf>
- PNUD-CEPAL. (1988). *Repositorio CEPAL*. Obtenido de Análisis y Formulación de la Política Exterior: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29426/S327N962A_es.pdf
- Porter, M. (2003). *Ser competitivos: Nuevas estrategias y aportes*. Barcelona: Deusto.
- ProChile. (2011). *ProChile*. Obtenido de Estudio de Mercado Snacks de frutas deshidratadas: www.prochile.cl
- ProColombia. (2013). *ProColombia Acuerdo Colombia-Unión Europea*. Obtenido de Frutas y Hortalizas Procesadas: <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-y-hortalizas-procesadas>
- ProEcuador. (2013). *ProEcuador*. Obtenido de Boletín de Análisis de Mercados Internacionales: https://issuu.com/pro-ecuador/docs/boletinfeb_mar
- ProEcuador. (2013). *ProEcuador*. Obtenido de Guía de Etiquetado para alimentos y productos textiles: https://www.academia.edu/31531281/Gu%C3%ADa_de_Etiquetado_para_Alimentos_y_Productos_Textiles
- ProEcuador. (2018). *ProEcuador*. Obtenido de Ficha técnica de la Unión Europea-2018: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-union-europea/>
- ProEcuador. (2018). *ProEcuador*. Obtenido de Guía del Exportador: Requisitos para ser Exportador: <http://fronteramazonica.com/web/wp-content/uploads/2016/04/guia-ecuador.pdf>
- ProEcuador. (2018). *ProEcuador*. Obtenido de Mango, piña, uvilla y banana deshidratada en el mercado de los Estados Unidos – Marzo 2018: <https://www.proecuador.gob.ec/mango-pina-uvilla-y-banana-deshidratada-en-el-mercado-de-los-estados-unidos-marzo-2018/>
- Rajapack. (2018). *Rajapack*. Obtenido de Embalaje primario, secundario y terciario: <https://www.rajapack.es/blog-es/embalaje/embalaje-primario-secundario-terciario-diferencian/>
- Ramos, N. (2013). *Repositorio Universidad de Guayaquil*. Obtenido de La política Exterior del Ecuador y sus connotaciones actuales: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/3859/1/Nelly%20Ramos.%20La%20pol%C3%ADtica%20exterior.pdf>
- Ríos Cuenca, C. (2014). *Estudio de Factibilidad Económica para el Procesamiento, Comercialización de Snacks de Fruta Deshidratadas en el Cantón Machala*. Obtenido de Productos sustitutos, snacks de la competencia: http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/1041/7/CD308_TESIS.pdf
- Sanahuja, J. (2013). *Investigación y Desarrollo*. Obtenido de La Unión Europea y el regionalismo Latinoamericano: un balance: <https://eprints.ucm.es/39129/1/Sanahuja%20I%20BD.pdf>

- Sánchez, A., & Plú, A. (2016). *Creación de una Pequeña Empresa para Elaborar y Comercializar Té de Frutas Deshidratadas*. Obtenido de Análisis del Macro y Micro Entorno:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16847/1/TESIS%20T%C3%89%20DE%20FRUTAS%20DESHIDRATADAS.pdf>
- Scheidl, A. (2019). *Export Helpdesk*. Obtenido de Su acceso al mercado europeo:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153072.pdf
- Serrano, H. (2018). *Marketing Estratégico: Análisis del Entorno*.
- Sierra, J., & Jiménez, S. (2011). *Pontificia Universidad Javeriana*. Obtenido de Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de frutas deshidratadas:
<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9534/tesis625.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sistema de Información Pública Agropecuaria. (2018). *Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Obtenido de Sistema de Información Pública Agropecuaria:
<http://geoportal.agricultura.gob.ec/>
- Todo Comercio Exterior. (2011). *Todo Comercio Exterior*. Obtenido de Procedimiento para exportar desde Ecuador :
<http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2011/09/procedimientos-exportar-desde-ecuador.html>
- UNESCO. (2003). *UNESCO*. Obtenido de Guía de uso de secaderos solares para frutas, legumbres, hortalizas, plantas medicinales y carne:
<http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Montevideo/pdf/ED-Guiasecaderosolar.pdf>
- Unión Europea. (2015). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea SGP:
https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es
- Unión Europea. (2019). *EUR-Lex*. Obtenido de Medio ambiente y cambio climático: https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/environment.html?root_default=SUM_1_CODED=20&locale=es
- Universidad Nacional Autónoma de México. (2016). *México global. Intereses y principios de política exterior*. Ciudad de México: Instituto de Investigación Jurídica de la UNAM.
- Vargas, L. (2010). *Revista Universidad EAFIT (Redalyc)*. Obtenido de Debate entre política exterior y relaciones internacionales:
<https://www.redalyc.org/pdf/215/21520964006.pdf>
- Wahren, P. (2018). *Celag.org*. Obtenido de Libre Cambio vs Proteccionismo. El doble estándar de los países desarrollados: <https://www.celag.org/libre-cambio-vs-proteccionismo-doble-estandar-los-paises-desarrollados/>
- Wolf, & Grabendorff. (2017). *FLACSO*. Obtenido de Posibles ganadores y perdedores del Acuerdo Comercial con la Unión Europea:
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/10630#.WXfXwdSGPIV>
- Yépez, G. (2014). *AFESE*. Obtenido de La actual política exterior del Ecuador y su relación con la nueva constitución: <https://afese.com/img/revistas/revista52/actualpolitica.pdf>