



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO
HACIA ALEMANIA EN VIRTUD DEL ACUERDO COMERCIAL
MULTIPARTES**

TUTOR

M.SC LAZARO ULISES MUÑOZ CARINE

AUTORES

GRAZZO SOTO TOMMY ALBERTO

VALLADARES VALLE CINDY ALEXIS

GUAYAQUIL

2022

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Análisis de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en virtud del Acuerdo Comercial Multipartes	
AUTOR/ES: Grazzo Soto Tommy Alberto Valladares Valle Cindy Alexis	REVISORES O TUTORES: M.SC Muñoz Carine Lázaro Ulises
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Licenciado en Comercio Exterior
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2022	N. DE PAGS: 99
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación comercial y administración	
PALABRAS CLAVE: Exportación, Alemania, Acuerdo sobre mercancías, Unión europea	
RESUMEN: El presente trabajo tuvo como objetivo analizar el estado comparativo de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania para determinar el impacto antes y después del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, durante el período 2015-2018. Bajo una modalidad de estudio no experimental, descriptivo, exploratorio y documental se buscó obtener suficiente información estadística y económica para determinar la tendencia de las exportaciones bananeras en el tiempo. Los resultados sugieren que las exportaciones de banano han presentado caída en las variaciones del 1% desde el 2015 hasta el 15% al 2017; y en el 2018 presenta un incremento de precios impactante para Alemania que se ubicó en el 19%, lo que provocó una gran caída en la participación de ventas. Se calculó la diferencia de medias entre las exportaciones indicando que	

efectivamente hay promedios distintos, resultando que las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania han disminuido a partir de la vigencia del acuerdo.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Grazzo Soto Tommy Alberto Valladares Valle Cindy Alexis	Teléfono: 0985452841 0982795860	E-mail: tgrazzos@ulvr.edu.ec cvalladaresv@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Mgtr. Oscar Machado Alvarez Decano Facultad de Administración Teléfono: 259 6500 Ext. 201 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec Ph.D. Mónica Villamar Mendoza Directora de la carrera Teléfono: (04)2596500 Ext. 264 E-mail: mvillamar@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

Fecha de entrega: 28-ene-2022 09:25a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1749976729

Nombre del archivo: GRAZZO-VALLADARES_TRABAJO_DE_TITULACION_pasar_turniti.docx (425.57K)

Total de palabras: 18186

Total de caracteres: 100641

GRAZZO-VALLADARES / MUÑOZ CARINE

INFORME DE ORIGINALIDAD

7% INDICE DE SIMILITUD	7% FUENTES DE INTERNET	1% PUBLICACIONES	2% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
----------------------------------	----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

FUENTES PRIMARIAS

1	www.teleley.com Fuente de Internet	3%
2	es.livingeconomyadvisors.com Fuente de Internet	2%
3	es.usaswimofficials.com Fuente de Internet	1%
4	repository.unimilitar.edu.co Fuente de Internet	1%
5	cia.uagraria.edu.ec Fuente de Internet	1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



M.SC Lázaro Ulises Muñoz Carine

C.I. 1756925176

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados **TOMMY ALBERTO GRAZZO SOTO Y CINDY ALEXIS VALLADARES VALLE**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, Análisis de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en virtud del Acuerdo Comercial Multipartes, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.


De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autores:



GRAZZO SOTO TOMMY ALBERTO

0931451371



VALLADARES VALLE CINDY ALEXIS

0956962005

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación Análisis de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en virtud del Acuerdo Comercial Multipartes, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: Análisis de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en virtud del Acuerdo Comercial Multipartes, presentado por los estudiantes **TOMMY ALBERTO GRAZZO SOTO Y CINDY ALEXIS VALLADARES VALLE** como requisito previo, para optar al Título de LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



M.SC Lázaro Ulises Muñoz Carine

C.I. 1756925176

AGRADECIMIENTO

Primero le doy gracias a Dios por darme fuerzas, sabiduría y fortaleza para poder culminar una gran etapa de mi vida.

A mi madre Gladys Elena Soto Cujilán, por siempre cuidarme, apoyarme y darme aliento en todo momento para convertirme en un profesional, sin ti no sería quien soy actualmente.

Agradezco a mi padre Hugo Alberto Grazzo Calderón, por apoyarme desde el primer día en mi vida y estudios, haciendo siempre todo lo posible para que yo pueda estar en estas instancias y sobre todo por ser un ejemplo de lucha y perseverancia.

A mi enamorada Ambar, que durante todos estos largos años de carrera siempre estuvo para mí cuando la necesitaba, dándome su amor incondicional y apoyo, gracias a ti los días y noches de estudio estuvieron llenos de alegría y sin duda alguna nada hubiese sido lo mismo sin ti a mi lado.

Finalmente doy gracias a mis profesores, que fueron guías en mi formación profesional, de igual manera a mis compañeros de carrera y a La Universidad Laica Vicente Rocafructe por estos grandes y exitosos años de aprendizaje.

Tommy Alberto Grazzo Soto

En primer lugar, le doy gracias a Dios por ser mi guía, brindándome paciencia y sabiduría para culminar esta importante etapa de mi vida. Pero sobretodo, por permitirme compartir esta meta acompañada de mis padres.

Agradezco a mi madre, Sara Valle Tixi, por ser ese ejemplo de mujer trabajadora, que me enseñó a siempre dar la mejor versión de mí, quien incondicionalmente me apoyó en todo momento y me motivó a seguir y cumplir este sueño.

Agradezco a mi padre, Alejandro Valladares Zambrano, por siempre acompañarme y apoyarme, gracias porque cada vez que me veías estresada, sabías como levantarme el ánimo con tu amor y alegría.

Gracias a ambos por su tiempo, por esas malas noches que pasaron, quedo eternamente agradecida, y espero llenarlos de orgullo. Los amo.

Cindy Alexis Valladares Valle

DEDICATORIA

Le doy gracias a Dios por darme la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida.

Dedico este trabajo a mis queridos padres, que, con todo su sacrificio, amor, esfuerzo y sus ganas de verme superar cada día, han guiado mi camino para alcanzar cada meta, mi madre que me enseñó que todos mis miedos los debo vencer y mi padre que siempre me inculco a ser valiente y puedo lograr todo lo que me proponga.

A mi enamorada Ambar, te lo dedico amor por siempre haberme apoyado, tus consejos y palabras de aliento, quiero que estés siempre en mi vida para así apoyarnos siempre y derrumbar todos los obstáculos que se nos presenten. Te amo.

A mis hermanos, que siempre me apoyan, espero ser un ejemplo para ustedes.

A mis abuelitas María Cujilán y Zoila Calderón, por el amor infinito, tanta sabiduría y por enseñarme lo fuerte que puede ser una persona. A mis abuelitos Gonzalo Soto y Guillermo Grazzo, que ahora están en el cielo, gracias por tanto amor, risas y enseñanzas.

Tommy Alberto Grazzo Soto

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por permitirme culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres, por su amor, sacrificio y sus ganas de verme superar cada día, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy. Han sido mi guía para alcanzar mi más anhelada meta. Por ser mi más claro ejemplo de superación, que no hay nada ni nadie que se interponga en mi camino para cumplir mis sueños.

A mis hermanos con los cuales pude contar siempre que los necesité, por su apoyo y consejos.

A mis abuelos, por su amor incondicional, su sabiduría y sus palabras de aliento que fueron mi motor en todo momento.

A mis tíos y tías, que siempre se preocuparon por mí, por darme ánimo y hacerme sentir una triunfadora.

A mis profesores, que siempre me ilustraron ante cualquier duda, por sus sabios consejos, y por hacerme crecer como profesional.

A mis amigos, que nunca dudaron darme la mano y apoyarme cuando más lo necesitaba, y a todos a quienes contribuyeron con un granito de arena para culminar con éxito esta meta

Cindy Alexis Valladares Valle

Índice de contenido

FICHA DE REGISTRO DE TESIS.....	II
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	IV
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	V
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	VI
AGRADECIMIENTO	VII
DEDICATORIA.....	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
ÍNDICE DE TABLAS	XII
INDICE DE ANEXOS.....	XV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Tema	2
1.2 Planteamiento del problema	2
1.3 Formulación del problema	3
1.4 Sistematización del problema	3
1.5 Objetivo general	4
1.6 Objetivos específicos	4
1.7 Justificación	5
1.8 Delimitación del problema	6
1.9 Idea a Defender	6
1.10 Identificación de las variables de la investigación	6
1.11 Línea de investigación institucional	7
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	8

2.1 Marco Teórico	8
2.1.1 Antecedentes.....	8
2.1.2 Marco teórico.....	9
2.2 Marco Conceptual	19
2.3 Marco Legal	20
2.3.1 Leyes de fomento de comercio internacional (COPCI).....	20
CAPÍTULO III MARCO METODOLOGICO	23
3.1 Metodología	23
3.2 Tipo de investigación	23
3.2.1 No experimental.....	23
3.2.2 Documental.....	24
3.2.3 Investigación descriptiva.....	24
3.2.4 Investigación exploratoria.....	25
3.3 Enfoque de investigación	25
3.3.1 Enfoque Mixto.....	25
3.4 Técnica de investigación	26
3.4.2 Entrevista.....	26
3.4.3 Encuesta.....	26
3.5 Población y muestra	27
3.5.1 Población.....	27
3.5.2 Muestra.....	28
3.6 Análisis de resultados	28
3.6.1 Análisis de la investigación documental relacionada con la Exportación de <i>banano ecuatoriano (2015 a 2016)</i>	28
3.6.2 Análisis de la investigación documental de la Exportación de banano (2017 a 2018).....	30

3.6.3 Análisis de los resultados de entrevista a expertos	33
3.6.4 Análisis de los resultados de encuestas a empresas exportadoras	38
3.6.5 Puntos principales del Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador	48
3.6.6 Puntos principales del Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador	50
3.6.7 Análisis de los precios de cajas de banano por periodo	56
3.6.8 Diferencia de medias en las exportaciones de banano, antes y después del acuerdo	58
CAPÍTULO IV INFORME FINAL.....	60
CONCLUSIONES.....	61
RECOMENDACIONES	63
Bibliografía.....	64
ANEXOS.....	68

Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de Variables.....	6
Tabla 2 Líneas de investigación.....	7
Tabla 3 Evolución de exportaciones de banano ecuatoriano (2016 - 2018)	18
Tabla 4 Población de estudio – Nro de empresas venta de bananos por Provincia	27
Tabla 5 Evolución de exportaciones de banano ecuatoriano (2015 - 2016)	29
Tabla 6 Evolución de exportaciones de banano ecuatoriano (2017 - 2018)	31
Tabla 7 <i>Entrevistas realizadas</i>	34
Tabla 8 <i>Precio de caja de banano (40 libras cada caja). Periodo 2015 al 2018</i>	56
Tabla 9 Muestras emparejadas entre el antes y después del acuerdo comercial con la UE	58
Tabla 10 <i>Exportaciones de banano hacia la UE. Antes y después del acuerdo multipartes</i> ...	58
Tabla 11 <i>Exportaciones de banano hacia Alemania. Antes y después del acuerdo Multipartes</i>	59

Índice de Figuras

Figura 1. Exportaciones de banano por destinos (2020). Tomado de: CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (2020).....	19
Figura 2. Exportaciones de banano del 2015 al 2016. Tomado de: SIPA (2019).....	29
Figura 3. Exportaciones de banano del 2017 al 2018. Tomado de: SIPA (2019).....	31

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Alemania	38
Gráfico 2. Ventaja comparativa del banano ecuatoriano respecto al de Alemania	39
Gráfico 3. Mayor producción del banano ecuatoriano tras acuerdo comercial	40
Gráfico 4. La producción de banano en Ecuador se caracteriza por sus especialidades de suelo y climatología	41
Gráfico 5. El acuerdo Multipartes contribuye al crecimiento económico y comercial de las bananeras en Ecuador.....	42
Gráfico 6. Exportaciones de banano a Alemania permitirían un impacto positivo sobre la economía ecuatoriana.....	43
Gráfico 7. Exportadoras de banano cuentan con un desarrollo industrial adecuado	44
Gráfico 8. El acuerdo comercial Multipartes cuenta con incentivos tentadores para el mercado de Alemania.....	45
Gráfico 9. Exportaciones de banano deben ser consideradas como un comercio primordial del país	46
Gráfico 10. Celebrar acuerdos comerciales que beneficien a ambos países	47
Gráfico 11. Comercialización del banano de Ecuador a UE	51
Gráfico 12. Comercialización del banano de Ecuador a Alemania	53
Gráfico 13. Participación de los precios de caja de banano del 2015 al 2018	56

Índice de Anexos

Anexo 1. Listado de empresas – Venta al mayor de banano	68
Anexo 2. Exportaciones, importaciones y balanza comercial entre Unión Europea, Alemania y Ecuador. Periodos del 2015 al 2018	75
Anexo 3. Entrevista dirigida a Gerente de PROECUADOR	76
Anexo 4. Entrevista dirigida a Gerente de FEDEXPORT	77
Anexo 5. Entrevista dirigida a Jefe de Dpto. de exportaciones de la empresa Manobal S.A. ..	78
Anexo 6. Entrevista dirigida a Coordinador de Dpto. de Operaciones, empresa DVS FRUTAS	79
Anexo 7. Entrevista dirigida a Asistente de Dpto. de Compras, empresa COBANU S.A.	80
Anexo 8. Formato de encuesta dirigida a empresas exportadoras de banano.	81

INTRODUCCIÓN

Desde la última década, la política económica y comercial ecuatoriana se ha enfocado en un desarrollo endógeno, la transformación de la matriz productiva nacional y la promoción de exportaciones. Para ello, el gobierno ecuatoriano lanzó una estrategia para incentivar la industria nacional e incrementar la calidad y cantidad de la producción nacional (MCPEC, 2016). Adicionalmente, aplicó medidas proteccionistas para restringir las importaciones con el fin de proteger a la industria nacional y en 2015, el gobierno ecuatoriano aplicó medidas de salvaguarda debido a la compleja situación internacional que ha impactado el resultado de la balanza comercial. Además, el país ha firmado pocos y no importantes acuerdos comerciales y no ha tenido la voluntad política para firmar Tratados de Libre Comercio (TLC). Debido a estas medidas, Ecuador estaba perdiendo participación en los mercados internacionales y perdiendo competitividad en comparación con sus países vecinos Perú y Colombia.

En consecuencia, para mejorar esta situación, hoy en día el gobierno ecuatoriano busca aplicar una estrategia de apertura comercial para incrementar el comercio exterior y mejorar la competitividad mediante la promoción de acuerdos comerciales. En este aspecto, Ecuador está cambiando sus políticas proteccionistas hacia un mercado más abierto mediante la negociación y materialización de acuerdos comerciales. Esta nueva estrategia busca cambiar los patrones comerciales ecuatorianos y aumentar su participación en el comercio internacional. En este aspecto, es importante mencionar que Ecuador es miembro de la OMC desde enero de 1996. Tiene solo un Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado y vigente (UE), 4 Acuerdos Comerciales Preferenciales (PTA) y es parte de Unión Aduanera de la Comunidad Andina (SICE-OEA, 2017).

En este trabajo de investigación se realiza un análisis comparativo de las exportaciones de banano a sus principales socios comerciales de la Unión Europea, enfocándose esencialmente en Alemania durante el período 2015-2018, lo que se persigue de este análisis comparativo es identificar el comportamiento de las exportaciones y la reacción de su balanza comercial antes y después del Acuerdo Multipartes que entró en vigencia a partir del 2017. Se deduce que, el acuerdo comercial con la UE ha tenido un impacto positivo de manera general sobre las exportaciones, sin embargo, se desconoce si Alemania muestra este mismo impacto.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Análisis de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en virtud del Acuerdo Comercial Multipartes.

1.2 Planteamiento del problema

Durante la última década, el comercio entre Ecuador y la Unión Europea (UE) ha aumentado significativamente, llegando a \$4.6 mil millones en 2015, y la UE se ha convertido en el segundo socio comercial más importante de Ecuador. El acuerdo comercial entre Ecuador y la UE trajo beneficios adicionales al comercio entre los dos países, atraerá inversiones en Ecuador y ayudará a las empresas locales a desarrollar el poder suficiente para expandirse internacionalmente y proporcionar un entorno ideal para la liberalización compartida (El Comercio, 2016).

Ecuador y la UE negociaron un Acuerdo Comercial desde 2014 que les permitirá beneficiarse de acuerdos comerciales preferenciales y obtener un mejor acceso para las principales exportaciones del Ecuador a la UE, incluidos sus productos pesqueros y acuícolas, banano, flores, café y cacao, frutas y nueces. Básicamente, el acuerdo eliminará los aranceles para todos los productos industriales y pesqueros, aumentará el acceso a los mercados para los productos agrícolas, mejorará el acceso a los servicios públicos, y reducirá aún más las barreras técnicas al comercio (Ministerio del Exterior, 2016).

Ecuador es un país agrícola que se practica desde el comienzo de la humanidad y ha ido evolucionando por los elementos de la naturaleza, la aplicación de nuevas tecnologías y los cambios producidos por los sistemas económicos y políticos actuales (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, 2016).. También hubo factores que llevaron a la diversificación de la agricultura tradicional y no tradicional, lo que permitió el desarrollo del sector de exportación agrícola y, por lo tanto, la obtención de divisas.

El banano se encuentra entre los cuatro principales cultivos del mundo, incluido el trigo, el arroz y el maíz. Por lo general, se cultivan en países en desarrollo dentro de zonas tropicales húmedas y se exportan a mercados industriales, así como a economías emergentes para la creciente clase media. Como un producto altamente comercializado, el plátano es una parte integral de la cadena de valor global (Elbehri, Calberto, Staver, Hospido, & Skully, 2016).

Ecuador es uno de los principales países productores y exportadores de banano. El plátano es significativamente importante para la economía de Ecuador y representa el 22 por ciento del total de las exportaciones mundiales, el 27 por ciento del total de las exportaciones agrícolas y el 8 por ciento del valor de todas las exportaciones (incluido el petróleo). El sector bananero emplea a una gran proporción de la fuerza laboral de Ecuador y más de una décima parte de su población está económicamente vinculada a la producción de bananos y sus empresas afiliadas (PROECUADOR, 2013).

Alemania, como parte de la UE, ha otorgado preferencias comerciales unilaterales, incluyendo el SGP. El país figura entre los países más industrializados y potentes del mundo, en el 2018 ocupó el puesto número 3 en el ranking global de exportaciones, siguiendo a China y a Estados Unidos que lideran esta categoría (PROECUADOR, 2019). De acuerdo con datos del Banco Central del Ecuador (2021), Alemania ocupa el cuarto lugar de las exportaciones del banano ecuatoriano. En este sentido, el problema de estudio radica en conocer como fue el comportamiento de las exportaciones de banano ecuatoriano con Alemania a raíz del Acuerdo Comercial Multipartes antes de la entrada de vigencia del Ecuador y después de que el mismo entrara en rigor (2017), con el fin de determinar si el banano se ha visto beneficiado con el acuerdo comercial.

1.3 Formulación del problema

¿Cuál ha sido el impacto del acuerdo comercial con la UE en las exportaciones de banano ecuatoriano en Alemania durante el período 2015 - 2018?

1.4 Sistematización del problema

- ¿Cuál fue la situación de las exportaciones del banano ecuatoriano en Alemania antes de que el acuerdo comercial entrara en vigor?

- ¿Cuáles fueron las condiciones y puntos principales del Acuerdo Comercial con la UE para los productos tradicionales ecuatorianos con énfasis en el banano?
- ¿Cómo fue el desempeño de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en relación con las presentadas a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE?

1.5 Objetivo general

Analizar el estado comparativo de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania para determinar el impacto antes y después del Acuerdo Comercial con la UE, durante el período 2015-2018.

1.6 Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación del banano a través del análisis de las exportaciones en valores FOB y toneladas para ver su evolución antes de que el acuerdo comercial entrara en vigor.
- Examinar los puntos principales del Acuerdo Comercial con la UE para los productos tradicionales con énfasis en el banano mediante el análisis documental para ver las condiciones de exportación entre ambas naciones.
- Comparar las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania en relación con las presentadas a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE mediante el análisis de diferencia de medias para determinar la tendencia de las exportaciones bananeras en el tiempo.

1.7 Justificación

El sector bananero es el eje principal en el desarrollo económico de Ecuador, en el mercado interno es un generador de fuentes de empleo y en el mercado externo el banano es uno de los principales productos tradicionales de exportación. De acuerdo a La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación - FAO, en los últimos cinco años las exportaciones mundiales de banano fueron de 19,20 millones de toneladas por año, de lo cual, el Ecuador ha exportado 6,64 millones de toneladas, representando el 34,86% de las exportaciones mundiales anuales.

Las relaciones comerciales se han convertido en uno de los mejores motores para el desarrollo y fortalecimiento económico de un país, ya que implica que las economías traten de potenciar su productividad, exportaciones, empleabilidad, entre otros aspectos, para ir ganando peso en el comercio global y así mejorar la dinámica del comercio entre países. Es vital que estas se conviertan en un pilar fundamental para el Ecuador, ya que el mismo aparte de expresar una reducción arancelaria, estos incluyen el grado de liberalización de los servicios, el sistema nacional de contratación pública, condiciones marcos favorables para atraer inversiones y reglas claras sobre derechos de propiedad intelectual. Sin duda, un marco legal transparente y estable hará que los emprendedores sean más predecibles.

La importancia social de la presente investigación se orienta en la línea de investigación Economía y Desarrollo Local y Regional, tomando como punto de partida lo establecido en el Eje 1 del objetivo 1, literal 1.1. del Plan Nacional Toda una Vida 2017 – 2021 que establece el promover el desarrollo de la inclusión de la economía y sociedad, con el propósito de combatir la pobreza en todos sus niveles para que se garantice la equidad económica, cultural, social y territorial (Naciones Unidas, 2018). Bajo este principio, Ecuador ha suscitado interés por parte de otras naciones para integrarse en acuerdos comerciales, no solo enfocados en la transacción de compraventa de mercancías sino también en el fortalecimiento tecnológico, la reducción de la pobreza e integración económica.

La investigación se justifica por ser un estudio que busca dar un valioso aporte teórico-documental referente a las relaciones comerciales entre Ecuador y Alemania en virtud del Acuerdo Comercial Multipartes de la UE en el periodo 2015 – 2018 y cómo ha contribuido en el sector bananero ecuatoriano. El estudio se justifica de forma metodológica debido a que se

utilizaron herramientas estadísticas como la diferencia de medias para poder encontrar la incidencia de las exportaciones de banano ecuatoriano en Alemania a raíz de la firma del acuerdo comercial con la UE.

Finalmente, el trabajo se justifica de forma práctica ya que servirá para poder diseñar políticas públicas enfocadas al incentivo de las exportaciones del banano ecuatoriano, es preciso determinar la evolución que han tenido las exportaciones de dicho producto.

1.8 Delimitación del problema

La investigación se centra en el impacto que ha tenido el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en las exportaciones de banano en Alemania empleando los datos del Banco Central del Ecuador, durante el periodo 2015 al 2018, donde se utilizó este periodo para el desarrollo de las diferencias de medias entre las exportaciones mensuales antes y después del acuerdo comercial. En cuanto al análisis de la evolución de las variables de estudio se observará su comportamiento en el periodo establecido.

1.9 Idea a Defender

Mediante el análisis de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-UE se determinará el impacto a las exportaciones de banano hacia Alemania.

Identificación de las variables de la investigación

Tabla 1
Operacionalización de Variables

Variables	Concepto	Dimensiones	Indicadores	Técnica
Variable 1: Firma del acuerdo comercial con la UE	Acuerdo entre Ecuador y los países miembros de la Unión Europea con la finalidad de mejorar las condiciones y preferencias comerciales.	Integración comercial	Exportaciones	Base de datos
		Aranceles	Importaciones	Base de datos
			Arancel externo	Análisis documental
			Normativas	Análisis documental
Variable 2: Impacto en las exportaciones de banano ecuatoriano hacia Alemania	Implica el aumento de las exportaciones de banano posterior a la firma del acuerdo comercial	Normas técnicas	Certificados	Análisis documental
			Exportaciones	Producto
		Destino		Base de datos
		Ventas		Base de datos

Fuente: Hernández Sampieri. Metodología de la investigación (Sexta Edición)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

1.10 Línea de investigación institucional

Tabla 2

Líneas de investigación

Dominio	Línea institucional	Línea de facultad
Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria	Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables	Marketing, comercio y negocios glociales.

Fuente: ULVR. Líneas de investigación (2021)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes

De acuerdo con Rendón (2018) tuvo como objetivo analizar las relaciones comerciales entre Ecuador-Unión Europea y su impacto en la balanza comercial de nuestro país, periodo 2012-2016. Debido a que se utilizó datos de fuente documental y la base estadística de la página oficial como el Banco Central del Ecuador, la metodología aplicada fue un enfoque cuantitativo y cualitativo. Los resultados obtenidos, a nivel general, tienen una buena balanza comercial no petrolera con la Unión Europea y son beneficiosos para Ecuador, siendo los principales productos exportados al bloque europeo en 2017 el banano, camarón y pescado, flores naturales, etc. Finalmente, el autor concluye que se han roto las barreras arancelarias entre Ecuador y la Unión Europea, beneficiando al 99,7% de los productos agrícolas y al 100% de los productos industriales y pesqueros que ingresan al país con 0% de arancel.

Por otra parte, de Herrera (2016) diagnosticaron la suscripción del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea para ver su impacto comercial de las exportaciones de productos no tradicionales de la provincia de El Oro. Los autores encontraron que, entre las autoridades y los empresarios de El Oro, el proceso de habilitación de las exportaciones es una de las mayores barreras para que los empresarios exportadores compitan con la industria exportadora a nivel internacional. La promoción de productos no tradicionales orenses en el mercado europeo es relativamente escasa y perjudicial para los empresarios locales. Cabe destacar que el 50% de los empresarios concuerdan que el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha propiciado una mayor producción de productos no tradicionales, principalmente el sector empresarial-exportador y la parte social y económica del país. El 30% cree que los acuerdos comerciales conducirán a precios competitivos con países como Colombia y Perú, y los productos ecuatorianos pueden ganar ventaja debido a sus requisitos de calidad. Asimismo, el 20% de los empresarios cree que las promociones generadas por gobiernos

extranjeros generan mayores expectativas de productos que presentan calidad, sabor y diversidad.

Mesías (2019) analiza el acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas y observa que mantuvieron un comportamiento positivo durante el período 2008-2017. En 2008 fue de US \$ 2.192,3 millones (11,65%), pero en 2017 los ingresos por tipo de cambio fueron de US \$ 3.173,4 millones (16,60%). Este es el principal objetivo de las exportaciones no petroleras, guiadas por productos que son ampliamente aceptados por los consumidores europeos porque el mercado común europeo incorpora camarones, conservas de pescado, plátanos y los principios de su calidad y responsabilidad. Por lo tanto, ante la evidencia de niveles de ventas, refleja no solo el efecto directo de la eliminación arancelaria, sino también la experiencia del sector exportador, que ha hecho que los productos ecuatorianos sean más deseables y exigentes entre los consumidores europeos.

2.1.2 Marco teórico

2.1.2.1 Comercio internacional. El comercio internacional, son transacciones económicas que se realizan entre países. Entre los artículos que se comercializan comúnmente se encuentran los bienes de consumo, como televisores y ropa; bienes de capital, como maquinaria; y materias primas y alimentos. Otras transacciones involucran servicios, como servicios de viajes y pagos por patentes extranjeras. Las transacciones comerciales internacionales se ven facilitadas por los pagos financieros internacionales, en los que el sistema bancario privado y los bancos centrales de las naciones comerciales desempeñan un papel importante (Senga, Fujimoto, & Tabuchi, 2017).

El comercio internacional y las transacciones financieras que lo acompañan se llevan a cabo generalmente con el propósito de proporcionar a una nación los productos básicos de los que carece a cambio de los que produce en abundancia; tales transacciones, que funcionan con otras políticas económicas, tienden a mejorar el nivel de vida de una nación. Gran parte de la historia moderna de las relaciones internacionales se refiere a los esfuerzos por promover un comercio más libre entre las naciones. Este artículo ofrece un panorama histórico de la estructura del comercio internacional y de las principales instituciones que se desarrollaron para promover dicho comercio (Helble & Shepherd, 2017).

2.1.2.1.1. Teoría de ventaja absoluta Adam Smith. Smith fue el primer economista en plantear el concepto de ventaja absoluta, y sus argumentos al respecto respaldaron sus teorías sobre un estado de laissez-faire. En “La riqueza de las naciones”, Smith primero señala que, a través de los costos de oportunidad, las regulaciones que favorecen a una industria le quitan recursos a otra industria en la que podrían haberse empleado de manera más ventajosa (Hiscox, 2020).

En segundo lugar, aplica el principio del costo de oportunidad a los individuos de una sociedad, utilizando el ejemplo particular de un zapatero que no usa los zapatos que él mismo hizo porque eso sería un desperdicio de sus recursos productivos. Por tanto, cada individuo se especializa en la producción de bienes y servicios en los que tiene algún tipo de ventaja.

En tercer lugar, Smith aplica los mismos principios de costos de oportunidad y especialización a la política económica internacional y el principio del comercio internacional. Explica que es mejor importar bienes del exterior donde se pueden fabricar de manera más eficiente porque permite al país importador invertir sus recursos en sus propias industrias más productivas y eficientes. Smith enfatiza así que una diferencia en tecnología entre naciones es el principal determinante de los flujos comerciales internacionales en todo el mundo. Para esta teoría Smith planteo los siguientes supuestos (Senga, Fujimoto, & Tabuchi, 2017):

- Smith supuso que los costos de los productos básicos se calculaban mediante las cantidades relativas de trabajo requerido en sus respectivos procesos de producción.
- Supuso que la mano de obra era móvil dentro de un país, pero inmóvil entre países.
- Tomó en consideración un marco de dos países y dos productos básicos para su análisis.
- Implícitamente asumió que cualquier comercio entre los dos países considerados tendría lugar si cada uno de los dos países tuviera un costo absolutamente menor en la producción de uno de los productos básicos.

2.1.2.1.2. Teoría de ventaja comparativa de David Ricardo. Ventaja comparativa, teoría económica, desarrollada por primera vez por el economista británico del siglo XIX David Ricardo, que atribuía la causa y los beneficios del comercio internacional a las diferencias en los costos de oportunidad relativos (costos en términos de otros bienes entregados) de producir los mismos productos básicos entre países. En la teoría de Ricardo, que se basaba en la teoría

del valor trabajo (en efecto, haciendo del trabajo el único factor de producción), el hecho de que un país pudiera producir todo de manera más eficiente que otro no era un argumento contra el comercio internacional (Feenstra, 2015).

En un ejemplo simplificado que involucra dos países y dos bienes, si el país A debe ceder tres unidades del bien x por cada unidad del bien y producido, y el país B debe ceder solo dos unidades del bien x por cada unidad del bien y, ambos los países se beneficiarían si el país B se especializara en la producción de y el país A se especializara en la producción de x. Entonces, B podría intercambiar una unidad de y por entre dos y tres unidades de x (antes del comercio, el país B tendría solo dos unidades de x), y A podría recibir entre un tercio y la mitad de unidades de y (antes del comercio, el país A tendría solo un tercio de la unidad de y) por cada unidad de x. Esto es cierto a pesar de que B puede ser absolutamente menos eficiente que A en la producción de ambas mercancías.

La teoría de la ventaja comparativa proporciona un fuerte argumento a favor del libre comercio y la especialización entre países. Sin embargo, la cuestión se vuelve mucho más compleja, ya que los supuestos simplificadores de la teoría (un solo factor de producción, un stock de recursos determinado, pleno empleo y un intercambio equilibrado de bienes) son reemplazados por parámetros más realistas.

2.1.2.1.3. Modelo de Heckscher-Ohlin. La teoría de Heckscher-Ohlin, en economía, una teoría de la ventaja comparativa en el comercio internacional según la cual los países en los que el capital es relativamente abundante y la mano de obra relativamente escasa tenderán a exportar productos intensivos en capital e importar productos intensivos en mano de obra, mientras que los países en los que la mano de obra es relativamente abundante es relativamente abundante y el capital relativamente escaso tenderá a exportar productos intensivos en mano de obra e importar productos intensivos en capital. La teoría fue desarrollada por el economista sueco Bertil Ohlin (1899-1979) sobre la base del trabajo de su maestro, el economista sueco Eli Filip Heckscher (1879-1952) (Leamer, 2012).

Algunos países están relativamente bien dotados de capital: el trabajador típico tiene mucha maquinaria y equipo para ayudar con el trabajo. En tales países, las tasas salariales son generalmente altas; como resultado, los costos de producción de bienes intensivos en mano de obra, como textiles, artículos deportivos y electrónicos de consumo simple, tienden a ser más

costosos que en países con abundante mano de obra y bajos salarios. Por otro lado, los bienes que requieren mucho capital y poca mano de obra (automóviles y productos químicos, por ejemplo) tienden a ser relativamente baratos en países con capital abundante y barato. Por lo tanto, los países con capital abundante deberían poder producir bienes intensivos en capital a un precio relativamente bajo, exportándolos para pagar las importaciones de bienes intensivos en mano de obra.

2.1.2.1.4. El modelo estándar de comercio (Paul Krugman - Modelo de Maurice Obstfeld). El modelo estándar de comercio implica la existencia de la curva de oferta global relativa resultante de las posibilidades de producción y la curva de demanda global relativa resultante de las diferentes preferencias por un determinado bien (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018).

El tipo de cambio (la relación entre los precios de exportación y los precios de importación) está determinado por el cruce / intersección entre las dos curvas, la curva de oferta global relativa y la curva de demanda global relativa.

Si los demás elementos se mantienen constantes, la mejora del tipo de cambio de un país implica un aumento sustancial del bienestar de ese país.

2.1.2.1.5. Modelo de gravedad del comercio internacional. El modelo de gravedad del comercio internacional establece que el volumen de comercio entre dos países es proporcional a su masa económica y una medida de sus fricciones comerciales relativas. Quizás debido a su atractivo intuitivo, el modelo de gravedad ha sido el modelo de caballo de batalla del comercio internacional durante más de 50 años. Si bien el trabajo empírico inicial que utilizó el modelo de gravedad carecía de fundamentos teóricos sólidos, los desarrollos teóricos han destacado cómo una especificación similar a la gravedad puede derivarse de muchos modelos con diferentes supuestos sobre preferencias, tecnología y estructura de mercado. Junto al fortalecimiento de las raíces teóricas del modelo gravitacional, la forma en que se estima también ha evolucionado significativamente desde el inicio del nuevo milenio. Dependiendo de las características exactas de la regresión, se deben utilizar diferentes métodos de estimación para estimar el modelo de gravedad (Suárez, Montoya-Torres, & Sepúlveda-Rojas, 2021).

Aunque el modelo fue un éxito empírico, la ecuación de la gravedad carecía de una sólida base teórica. A partir de finales de la década de 1970, varios autores mostraron que la

especificación similar a la gravedad surgiría de una variedad de supuestos estándar sobre preferencias, tecnología, estructura de mercado y comercio. Al mismo tiempo, los economistas comerciales empíricos se preocuparon más por la estrategia de estimación; en particular, esa estimación utilizando mínimos cuadrados ordinarios podría conducir a estimaciones de coeficientes sesgadas. El propósito de la revisión es rastrear la historia de la ecuación de gravedad y proporcionar un contexto para la evolución de la ecuación de gravedad del comercio internacional.

2.1.2.2 Aranceles. Un arancel, o derecho, es un impuesto que se aplica a los productos cuando cruzan el límite de un área aduanera. El límite puede ser el de una nación o un grupo de naciones que ha acordado imponer un impuesto común sobre las mercancías que ingresan a su territorio. Los aranceles a menudo se clasifican como protectores o generadores de ingresos. Los aranceles protectores están diseñados para proteger la producción nacional de la competencia extranjera elevando el precio del producto importado (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018).

Los aranceles sobre los ingresos están diseñados para obtener ingresos en lugar de restringir las importaciones. Los dos conjuntos de objetivos, por supuesto, no son mutuamente excluyentes. Los aranceles protectores a menos que sean tan altos que impidan el ingreso de las importaciones— generan ingresos, mientras que los aranceles sobre los ingresos brindan cierta protección a cualquier productor nacional de los bienes sujetos a derechos.

Un arancel de tránsito, o impuesto de tránsito, es un impuesto que grava los productos que pasan por un área aduanera en ruta a otro país. De manera similar, un arancel de exportación, o impuesto de exportación, es un impuesto que grava los productos que salen de un área aduanera. Finalmente, algunos países otorgan subsidios a la exportación; raras veces se utilizan subvenciones a la importación (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018).

Los aranceles a las importaciones pueden aplicarse de varias formas. Si se imponen de acuerdo con la cantidad física de una importación (tanto por tonelada, por yarda, por artículo, etc.), se denominan aranceles específicos. Si se gravan de acuerdo con el valor de la importación, se conocen como aranceles ad valorem (Elliott, 2019).

Los aranceles pueden diferenciarse entre los países de donde se obtienen las importaciones. Por ejemplo, pueden ser más bajos entre países que han celebrado previamente

acuerdos especiales, como las preferencias comerciales otorgadas entre sí por los miembros de la Unión Europea.

Los aranceles pueden imponerse de diferentes formas, cada una de las cuales tendrá un efecto diferente en la economía del país que los imponga. Al elevar los precios de los bienes importados, los aranceles pueden estimular la producción nacional. A medida que aumentan los gastos en productos domésticos, el empleo doméstico tiende a hacer lo mismo. Es por eso que los aranceles son favorecidos por industrias que se ven presionadas por competidores extranjeros. El arancel también puede fomentar tendencias hacia una estructura de mercado monopolista en la medida en que disminuya la competencia extranjera, con la consiguiente disminución del incentivo para modernizar o innovar. Dado que los aranceles aumentan el precio de un producto importado, también pueden reducir su consumo. La disminución de la demanda podría ser lo suficientemente grande en relación con el mercado mundial como para hacer bajar el precio de la importación.

2.1.2.2.1 Barreras no arancelarias. Otras regulaciones y prácticas gubernamentales también pueden actuar como barreras al comercio. Las cuotas o restricciones cuantitativas pueden prohibir la importación de ciertos productos básicos o limitar las cantidades importadas. Por lo general, esos contingentes se administran exigiendo a los importadores que tengan licencias para importar determinados productos. Los contingentes elevan los precios al igual que los aranceles, pero, al fijarse en términos físicos, su impacto sobre las importaciones es directo, con un techo absoluto fijado a la cantidad. El aumento de precios no traerá más bienes. También hay una diferencia entre aranceles y cuotas en su efecto sobre los ingresos. Con los aranceles, el gobierno recibe los ingresos: bajo las cuotas, los titulares de licencias de importación obtienen una ganancia inesperada en la forma de la diferencia entre el alto precio interno y el bajo precio internacional de la importación (Peters & Peters, 2017).

Otra barrera es la restricción voluntaria de las exportaciones (VER), que se destaca por tener un efecto menos dañino en las relaciones políticas entre países. También es relativamente fácil de quitar. Este enfoque se aplicó a principios de la década de 1980 cuando los fabricantes de automóviles japoneses, bajo la presión de los competidores estadounidenses, limitaron "voluntariamente" sus exportaciones de automóviles al mercado estadounidense. Al igual que las cuotas, las VER limitan la cantidad de comercio y, por lo tanto, tienden a elevar los precios

de los bienes importados. En este caso, la VER hizo que los automóviles japoneses estuvieran menos disponibles en los Estados Unidos y elevó los precios que los consumidores estadounidenses tenían que pagar por ellos, lo que hizo que los automóviles producidos en el país fueran más atractivos.

2.1.2.2 Políticas comerciales. Hay muchas formas de controlar y promover el comercio internacional en la actualidad. Los métodos van desde acuerdos entre gobiernos, ya sean bilaterales o multilaterales, hasta intentos más ambiciosos de integración económica a través de organizaciones supranacionales, como la Unión Europea (UE) (Elsig, 2017).

2.1.2.3 Acuerdos comerciales. El término acuerdo comercial o acuerdo comercial se puede utilizar para describir cualquier acuerdo contractual entre estados con respecto a sus relaciones comerciales. Los acuerdos comerciales pueden ser bilaterales o multilaterales, es decir, entre dos estados o entre más de dos estados.

2.1.2.3.1 Acuerdos comerciales bilaterales. Un acuerdo comercial bilateral generalmente incluye una amplia gama de disposiciones que regulan las condiciones del comercio entre las partes contratantes. Estos incluyen estipulaciones que rigen los derechos de aduana y otros gravámenes a la importación y exportación, regulaciones comerciales y fiscales, acuerdos de tránsito de mercancías, bases de valoración en aduana, trámites administrativos, cuotas y diversas disposiciones legales. La mayoría de los acuerdos comerciales bilaterales, ya sea explícita o implícitamente, prevén (1) reciprocidad, (2) trato de nación más favorecida y (3) “trato nacional” de restricciones no arancelarias al comercio (Winham, 2019).

2.1.2.3.2 Reciprocidad. En un acuerdo comercial, las partes hacen concesiones recíprocas para poner sus relaciones comerciales sobre una base que cada una considera equitativa. El principio de reciprocidad es extremadamente antiguo y, de una forma u otra, se encuentra, al menos implícitamente, en todos los acuerdos comerciales. Sin embargo, las concesiones pueden estar en diferentes áreas. En el Acuerdo anglo-francés de 1860, por ejemplo, Francia se comprometió a reducir sus aranceles al 20 por ciento para 1864. A cambio, Gran Bretaña otorgó importaciones libres de aranceles de todos los productos franceses excepto vinos y licores. El principio de reciprocidad implica únicamente que las ganancias derivadas del comercio exterior se distribuyan equitativamente (Mattoo, Mulabdic, & Ruta, 2017).

2.1.2.3.3 La cláusula de la nación más favorecida. La cláusula de la nación más favorecida (NMF) obliga a un país a aplicar a su país socio cualquier tasa más baja de derechos de importación que luego pueda otorgar a las importaciones de algún otro país. La cláusula puede cubrir solo una lista de productos o concesiones específicos otorgadas a ciertos países extranjeros. Alternativamente, puede cubrir todas las ventajas, privilegios, inmunidades u otro trato favorable otorgado a cualquier tercer país. La cláusula tiene por objeto proporcionar a cada signatario la garantía de que las ventajas obtenidas no se verán atenuadas o anuladas por un acuerdo posterior celebrado entre uno de los socios y un tercer país. Garantiza a las partes un trato discriminatorio a favor de un competidor (Winham, 2019).

El efecto de la cláusula NMF sobre los derechos de aduana es fusionar los sucesivos acuerdos comerciales celebrados por un estado. Si las tarifas en diferentes acuerdos se fijan en diferentes niveles, la cláusula las reduce a la tarifa más baja especificada en cualquier acuerdo. Por tanto, a las mercancías importadas de un país que se beneficia del trato NMF se les aplica el tipo de derecho aplicable a las importaciones de otro país que, en un acuerdo comercial posterior, haya negociado un tipo de derecho más bajo.

Las ventajas otorgadas en virtud de la cláusula NMF pueden ser condicionales o incondicionales. Si es incondicional, la cláusula opera automáticamente cuando surgen circunstancias apropiadas. El país que se beneficia de él no está llamado a hacer ninguna nueva concesión. Por el contrario, el socio que invoca una cláusula NMF condicional debe hacer concesiones equivalentes a las concedidas por el tercer país (Winham, 2019).

2.1.2.3.4 La cláusula de "trato nacional". La cláusula de "trato nacional" en los acuerdos comerciales fue diseñada para asegurar que las regulaciones fiscales o administrativas internas no introduzcan discriminación de naturaleza no arancelaria. Prohíbe el uso discriminatorio de lo siguiente: impuestos u otros gravámenes internos; leyes, reglamentos y decretos que afecten la venta, oferta de venta, compra, transporte, distribución o uso de productos en el mercado nacional; valoración de productos a efectos de determinación de derechos; legislación sobre precios de bienes importados; regulaciones de almacenamiento y tránsito; y la organización y operación de corporaciones comerciales estatales (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2018).

2.1.2.3.5 Acuerdos multilaterales. La conclusión de la Segunda Guerra Mundial estimuló los esfuerzos para corregir los problemas derivados del proteccionismo, que había aumentado desde 1871, y las restricciones comerciales, que se habían impuesto entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Los acuerdos comerciales multilaterales resultantes y otras formas de cooperación económica internacional llevaron al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y sentaron las bases de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Winham, 2019).

2.1.2.3.6 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue firmado en Ginebra el 30 de octubre de 1947 por 23 países, que representaban las cuatro quintas partes del comercio mundial. El mismo día, 10 de esos países, incluidos los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Bélgica y los Países Bajos, firmaron un protocolo que puso en vigor el acuerdo el 1 de enero de 1948 (Mansfield & Milner, 2012).

El GATT adoptó la forma de un acuerdo comercial multilateral que establecía los principios bajo los cuales los signatarios, sobre la base de la "reciprocidad y ventaja mutua", negociarían "una reducción sustancial de los aranceles aduaneros y otros impedimentos al comercio, y la eliminación de las prácticas en el comercio internacional ". A medida que se unieron más países, el GATT se convirtió en una carta que rige casi todo el comercio mundial, excepto el de los países comunistas.

2.1.2.4. Producción de banano en Ecuador

Ecuador es el mayor exportador de banano del mundo, tanto que, en el 2020, produjo más de 380 millones cajas de banano de exportación por un valor estimado de 4 mil millones de USD de ingresos al país, lo que a su vez representó un incremento del 6.5% en la producción de banano (Acorbanec, 2020). El banano ha sido consistentemente el principal producto de exportación de Ecuador después del petróleo, tal como se presenta en la tabla 3.

Tabla 3
Evolución de exportaciones de banano ecuatoriano (2016 - 2018)

Mes	2016	2017	2018
Enero	29.699.827	32.648.734	32.528.428
Febrero	27.534.692	27.588.366	28.317.920
Marzo	26.943.641	28.771.243	32.492.798
Abril	29.281.484	28.251.629	33.200.024
Mayo	27.906.485	27.105.059	29.615.292
Junio	23.703.226	25.124.395	24.994.391
Julio	25.376.214	27.812.550	27.091.898
Agosto	23.861.544	24.767.805	26.844.976
Septiembre	24.780.016	25.299.584	27.151.841
Octubre	25.628.339	26.408.219	27.219.433
Noviembre	24.914.861	23.506.371	28.003.734
Diciembre	29.461.798	29.116.360	33.101.433
Total	319.092.127	326.400.315	350.562.168
Variación		7.308.188	24.161.853
%		2,29%	7,40%

Fuente: ACORBANEC / DATACOMEX / BANASTAT (2021)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Tres provincias producen la mayor parte del banano de exportación: Los Ríos, El Oro y Guayas. Según cifras de 2017 del Ministerio de Agricultura, el 95,6% de las 162.236 hectáreas de plantaciones comerciales de banano estaban ubicadas en estas provincias (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

La mayor parte de la oferta de exportación está controlada por grandes productores con habilidades técnicas de alto nivel. Las estructuras de tamaño mediano a grande están ubicadas principalmente en la región de Los Ríos, donde las áreas cultivadas están aumentando fuertemente con grandes plantadores que utilizan antiguas plantaciones de cacao con suelos muy ricos.

Sin embargo, el 22% de las plantaciones estaban en manos de 3.480 pequeños productores que venden su producción a grandes grupos exportadores a través de un sistema cooperativo. En la provincia de El Oro, la estructura productiva es muy tradicional. Los pequeños plantadores cultivan pequeños campos dispersos en tierras montañosas.

Respecto al comercio internacional del banano ecuatoriano, Ecuador domina el mercado internacional de este producto. Más del 60% de la producción se exporta a dos mercados

principales: la Unión Europea y los Estados Unidos de América. También abastece a Rusia y Asia.

De las 350,562.168 millones de cajas exportadas de Enero a Diciembre del 2018, el 20,30% se destinaron hacia Rusia; el 13,93% hacia Estados Unidos; el 7,54% a Alemania; el 8,22% hacia Italia; el 4,98% a Turquía y el 45,04% hacia el resto del mundo (CFN, 2020).

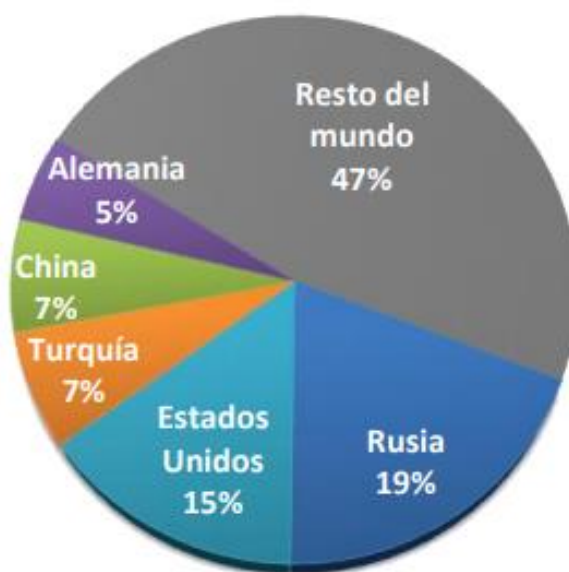


Figura 1. Exportaciones de banano por destinos (2020). Tomado de: CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (2020)

2.2 Marco Conceptual

Acuerdos comerciales: Los acuerdos comerciales ocurren cuando dos o más naciones acuerdan los términos de intercambio entre ellos. Determinan los aranceles y aranceles que los países imponen a las importaciones y exportaciones.

Arancel: Un arancel es un impuesto que aplica un país a los bienes y servicios importados de otro país.

Balanza Comercial: Efecto de las exportaciones menos importaciones de un país.

Barrera comercial: Una barrera al comercio es una restricción impuesta por el gobierno al flujo de bienes o servicios internacionales.

Comercio internacional: El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países.

Exportaciones: Las exportaciones son bienes y servicios que se producen en un país y se venden a compradores en otro.

Libre comercio: El libre comercio ocurre cuando los bienes y servicios pueden comprarse y venderse entre países o regiones subnacionales sin que se apliquen aranceles, cuotas u otras restricciones.

Política comercial: La política comercial representa las regulaciones y políticas que determinan cómo un país realiza el comercio con otros países.

Productos tradicionales: En el Ecuador, los productos no petroleros tradicionales definidos por el Banco Central del Ecuador son: Banano y plátano, Café y elaborados, Camarón, Cacao y elaborados, y Atún y pescado (incluye atún entero, filetes de atún y demás filetes).

Proteccionismo: Es una política de protección de las industrias nacionales frente a la competencia extranjera mediante aranceles, subsidios, cuotas de importación u otras restricciones o impedimentos a las importaciones de competidores extranjeros.

2.3 Marco Legal

2.3.1 Leyes de fomento de comercio internacional (COPCI)

2.3.1.1. TITULO I Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad

Capítulo I Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo

Art. 5.- Rol del Estado.- El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado (p. 5).

Art. 7.- Participación Intersectorial.- La participación intersectorial en el desarrollo de estas políticas, se garantiza a través del Consejo Consultivo de Desarrollo Productivo y Comercio Exterior; órgano de estricto carácter consultivo y obligatoria convocatoria institucional por parte de quien preside el consejo sectorial de la producción, en la forma que determine el reglamento (p. 6).

2.3.1.2. TITULO II De la Democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción

Capítulo II Del financiamiento y del capital

Art. 72.- Competencias.- Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes (p. 29):

- a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores
- j. Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país
- n. Promover programas de asistencia financiera de la banca pública para los productores nacionales, con créditos flexibles que faciliten la implementación de técnicas ambientales adecuadas para una producción más limpia y competitiva, para el fomento de las exportaciones de bienes ambientalmente responsables (p. 30).
- s. Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables

Art. 77.- Modalidades de aranceles.- Los aranceles podrán adoptarse bajo distintas modalidades técnicas, tales como (p. 31):

- a. Aranceles fijos, cuando se establezca una tarifa única para una subpartida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior; o,
- b. Contingentes arancelarios, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.

2.3.1.3. TÍTULO III De las Medidas de Defensa Comercial

Art. 88.- Defensa comercial.- El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas para (p. 33):

d. Restringir las importaciones o exportaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores nacionales.

Art. 92.- Competencias.- En materia de defensa comercial frente a medidas comerciales aplicadas por gobiernos de terceros países, corresponderá al órgano rector en materia de política comercial (p. 35):

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

2.3.1.4. TITULO IV Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno (p. 35).

Art. 95.- Promoción no financiera de exportaciones.- Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento (p. 36).

Art. 138.- De la declaración aduanera.- La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General (p. 47).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 Metodología

Los métodos de investigación responden a la forma como se hará tratamiento a la información, al respecto Pulido (2015) expone que:

Los métodos de investigación, son aquellos que hacen referencia a la vía a seguir mediante un conjunto de operaciones y pasos procedimentales para el logro de los objetivos planteados en cualquier investigación, por tal motivo, se entiende que el método científico se define como un elemento que toma las distintas técnicas empleadas como la observación, demostración e interpretación con la finalidad de determinar el comportamiento de un fenómeno de estudio. (p. 1140)

La metodología que se estableció para el desarrollo de la investigación se basó a las teorías de diferentes autores con el propósito de establecer tecnicismos y métodos que ayuden a realizar el análisis de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania para determinar el impacto antes y después del Acuerdo Comercial con la UE, durante el período 2015-2018. Bajo una modalidad de estudio no experimental, descriptivo, exploratorio y documental se buscó obtener suficiente información estadística y económica para determinar la tendencia de las exportaciones bananeras en el tiempo.

3.2 Tipo de investigación

3.2.1 No experimental

Se señala a la investigación que no manipula sus variables, solo las observa para poder conocer su comportamiento y como se desarrolla dentro de un entorno específico, de modo que se pueda conocer los hechos que ocurren y así poder analizar el comportamiento, así lo expone Hernández, Fernández y Baptista (2014) al explicar que:

La investigación no experimental es sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. Las inferencias sobre las

relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa, y dichas relaciones se observan tal como se han dado en su contexto natural. (p. 153)

El desarrollo de esta investigación se basó en el diseño no experimental, puesto que las variables no fueron manipuladas, permitiendo al objeto de estudio manifestarse de forma natural sobre el estado comparativo de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania para determinar el impacto antes y después del Acuerdo Comercial con la UE, durante el período 2015-2018.

3.2.2 *Documental*

La investigación documental es una de las técnicas básicas de la investigación que sirven para recopilar los datos de la investigación (...) debe ser el acopio de noticias sobre libros, expedientes, informes de laboratorio o trabajos de campo publicados en relación con el tema por estudiar desde dos puntos de vista: el general y el particular, muy concreto. (Baena, 2017, p. 69)

La investigación desarrollada es de tipo documental dado que, los datos expuestos en la investigación para sustentar los objetivos planteados se recolectaron de fuentes secundarias, es decir, se emplearon datos de archivos oficiales del Banco Central del Ecuador, en conjunto con los informes presentados por el estado en relación con las exportaciones registradas anualmente.

3.2.3 *Investigación descriptiva*

Este tipo de investigación refiere a la observación y rasgos que resalten de manera objetiva, para lo cual es necesario conocer de forma detallada cada rasgo importante que pueda proporcionar información relevante para la investigación, ya que, no solo se trata del comportamiento del objeto estudiado sino también del contacto que existe con este, para Hernández, Fernández y Baptista (2016) explican lo siguiente:

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (p. 92)

De esta forma en el presente trabajo se describirá el fenómeno de estudio, en un tiempo determinado, por cuanto se analizarán las variables las exportaciones del banano ecuatoriano y el Acuerdo Comercial con la UE, con la intención de conocer la situación en la que se encuentra dicho producto antes y después de la instauración del acuerdo, en el periodo 2015-2018. Describiéndolo de lo general a lo particular en el transcurso que la investigación se desarrolla.

3.2.4 Investigación exploratoria

Este tipo de investigación es preliminar, es decir, sirve para aumentar la información y el conocimiento relacionado a un tema de interés. Comúnmente se utiliza como parte de un proyecto de investigación profundo. Según Rus (2020) la investigación exploratoria tiene como objetivo aproximarse a fenómenos novedosos, conllevando a un conocimiento nuevo o fortaleciendo uno ya existente.

En el presente trabajo, se utiliza la investigación exploratoria porque se indagó información sobre aspectos vinculados a los acuerdos comerciales y las tendencias comerciales relacionadas con la exportación de banano, obteniendo de ello lo más resaltante y pertinente con el tema principal de estudio.

3.3 Enfoque de investigación

3.3.1 Enfoque Mixto

En la investigación se manejó un enfoque mixto, porque abarca aspectos cualitativos y cuantitativos. Un enfoque cualitativo se refiere a transmitir significado y comprensión a través de descripciones detalladas. Por lo tanto, puede ser un método muy útil para investigar problemas que requieren una comprensión del entorno complejo y la importancia de las personas en el área para su experiencia. Cadena, y otros (2017), consideran que:

La investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, la relación y estructura dinámica (...) para la recopilación de datos tienen una función muy importante en la evaluación de impacto, ya que proporcionan una valiosa información para comprender los procesos que existen tras los resultados. (p. 1606)

La investigación cuantitativa se caracteriza por privilegiar la lógica empírico-deductiva, partiendo de ordenamientos rigurosos, tecnologías experimentales y el uso de técnicas de recolección de datos estadísticos (Mata, 2019).

El presente trabajo es cualitativo debido a que se pudo obtener información a través de un análisis documental sobre los principales puntos del Acuerdo Comercial, así como determinar la tendencia de las exportaciones bananeras con la UE con la finalidad de caracterizar las condiciones de exportación entre ambas naciones. A través del enfoque cuantitativo se pudo reunir, ordenar, tabular, graficar y analizar información numérica, obtenida a través de los instrumentos y técnicas de recolección de datos.

3.4 Técnica de investigación

3.4.2 Entrevista

Según Hurtado (2012) la entrevista supone la interacción verbal entre dos o más personas. Es una actividad, en la cual, una persona entrevistador obtiene información de otras personas entrevistadas, acerca de una situación o tema determinados con base en ciertos esquemas o pautas. En el presente estudio, se aplicó la entrevista a 1 representante de PROECUADOR, 1 representante de FEDEXPORT y tres profesionales representantes de empresas exportadoras de banano para conocer sus opiniones y experiencias con relación a los acuerdos bilaterales en tema de exportación de banano.

3.4.3 Encuesta

La técnica de encuesta corresponde a un ejercicio de búsqueda de información acerca del evento de estudio, mediante preguntas directas, a varias unidades, o fuentes (Hurtado, 2012). En tal sentido, la encuesta se realiza en dos fases, la primera para conocer aspectos relacionados a las exportaciones de banano entre Ecuador y Alemania, y la segunda para identificar las relaciones más destacadas en base a la aplicación del Acuerdo Comercial Multipartes. La encuesta contiene 10 preguntas, la misma será dirigida a 212 exportadoras de banano.

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población

Para Hernández Sampieri (2015) "una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones" (p. 65) por otra parte la muestra se determina como un grupo representativo de la población. Según Hernández (2016) señala que "la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población" (p. 173).

Para el desarrollo de la investigación se tomó como población de estudio las empresas del sector bananero del Ecuador que realizan actividades de ventas al mayor de banano y plátano, registradas en la Superintendencia de Compañías con el Código G4630.11. De acuerdo con información suministrada por la página oficial de la Supercías, en el Ecuador se cuenta con 467 empresas activas dedicadas a estas actividades (ver anexo 1). En la siguiente tabla se detalla el número de empresas por provincia en el Ecuador:

Tabla 4

Población de estudio – Nro de empresas venta de bananos por Provincia

REGIÓN	PROVINCIA
AZUAY	2
BOLIVAR	1
COTOPAXI	2
EL ORO	106
GUAYAS	291
LOS RIOS	22
MANABI	19
PICHINCHA	16
SANTA ELENA	1
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	7
Total empresas	467

Fuente: Superintendencia de Compañías (2021)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

3.5.2 Muestra

La muestra es una representación de la población; “las muestras tienden a ser suficientes para hacerse una idea de la totalidad de las poblaciones. Cuando son elegidas de manera rigurosa, su estudio puede arrojar datos representativos de la población general” (Mejia, 2012, pág. 1). Para el cálculo de la muestra del presente estudio, se utiliza cálculo muestral:

Donde:

- n: Tamaño de la muestra = X
- N: Tamaño de la población = 467
- % de error = 5%
- Nivel de Confianza = 95%
- Valor de tabulado = 1.96

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 467}{(0,05)^2 * (467 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5} = 212 \text{ empresas}$$

3.6 Análisis de resultados

3.6.1 Análisis de la investigación documental relacionada con la Exportación de banano ecuatoriano (2015 a 2016)

Las exportaciones del banano ecuatoriano y sus clientes en el período 2015-2016 Antes de la celebración del acuerdo comercial multilateral con la Unión Europea, promediaban 839.692.605 dólares estadounidenses, y la participación promedio en estos dos años fue del 31,28%, es decir un tercio del total de las exportaciones de banano van destinadas principalmente desde Ecuador al mercado de la Unión Europea.

Tabla 5
Evolución de exportaciones de banano ecuatoriano (2015 - 2016)

Partidas arancelarias	2015	2016
Banano	\$2.649.699.330,00	\$2.449.699.330,00
Orito	\$21.634.187,00	\$29.289.870,00
Harina de banano o plátano	\$6.218.530,00	\$1.467.368,00
Banano fresco los demás	\$3.480.410,00	\$3.188.534,00
Banano orgánico	\$0,00	\$79.869.176,00
Banano seco	\$1.065.119,00	\$1.532.671,00
Puré de bananas	\$0,00	\$14.633.423
Total	\$2.682.097.576,00	\$2.579.680.372,00
Exportaciones hacia UE	\$824.161.830,00	\$855.223.378,00
Participación exportaciones UE (%)	30,49	32,08

Fuente: SIPA (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)



Figura 2. Exportaciones de banano del 2015 al 2016. Tomado de: SIPA (2019)

Banana Cavendish Valery, es la mayor variedad de bananas frescas, y era el producto más vendido en la Unión Europea en ese momento. En el año 2015 tuvo un incremento de \$ 824 millones; en cambio en 2016, esa cifra se redujo a 527 millones de dólares. La caída de las exportaciones de Ecuador se debe a condiciones arancelarias desfavorables en comparación con otros exportadores de frutas de América Latina que tienen acuerdos comerciales con el bloque. En 2016, otras variedades de alimentos superaron las exportaciones de banano por \$ 598 millones en términos FOB. En general este aumento de las exportaciones tuvo que ver con el crecimiento de la producción, el aumento de la inversión, modernización y capacitación de los productores, por lo que se sugiere que Ecuador se debe seguir especializando en estos apartados del banano.

3.6.2 Análisis de la investigación documental de la Exportación de banano (2017 a 2018)

Para el análisis del acuerdo comercial multilateral con la UE, se recopilaron datos sobre la exportación y procesamiento de banano para el período 2017 a julio de 2018.

Como se puede observar en el año 2018 la exportación del banano refleja mayor exportación con una participación del 49% en el 2017 y 51% en el 2018. La exportación promedio de banano y sus derivados hacia la UE en el período 2017-2018 es de \$1.019.118.189,00 dólares estadounidenses, lo que significa que las exportaciones de banano y sus productos han aumentado en 8% después de la firma del Acuerdo de Comercio Mutuo con la Unión Europea, de la misma manera se releja un incremento en términos monetarios de \$910,020,528.00.

Tabla 6
Evolución de exportaciones de banano ecuatoriano (2017 - 2018)

Partidas arancelarias	2017	2018
Banano	\$2.467.636.742,00	\$2.705.698.299,00
Orito	\$247.938.824,00	\$96.217.016,00
Harina de banano o plátano	\$4.663.780,00	\$5.317.052,00
Banano fresco los demás	\$3.917.132,00	\$7.004.798,00
Banano orgánico	\$229.202.936,00	\$292.848.235,00
Banano seco	\$1.876.475,00	\$13.062.399,00
Puré de bananas	\$48.201.058,00	\$48.213.730
Total	\$3.003.436.947,00	\$3.168.361.529,00
Exportaciones hacia UE	\$954.227.122,00	\$1.019.118.189,00
Participación exportaciones UE (%)	31,69	32,08

Fuente: SIPA (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)



Figura 3. Exportaciones de banano del 2017 al 2018. Tomado de: SIPA (2019)

Se concluye que este análisis muestra que las exportaciones de banano y productos del banano aumentaron luego de la firma del acuerdo comercial multilateral con la Unión Europea en comparación con el primero (2015-2016) y el post procesado (2016-2017) según información oficial del ministerio de agricultura y ganadería del Ecuador.

Los exportadores de banano de Ecuador se han beneficiado desde el 2015, ya que el Ecuador comenzó a competir a la par con sus principales competidores: Colombia, Perú y Costa Rica en exportaciones a la Unión Europea. Con el nuevo acuerdo comercial con esta unidad, el arancel ha disminuido tanto que fue de 97 euros la tonelada en 2017; en el 2018 llegó a 90 euros, mientras que en el 2018 llegó a 83 euros; y en el presente está a 75 euros incrementando de esta manera la competitividad.

En cuanto al resultado general del acuerdo comercial, el acuerdo se califica como positivo, ya que Ecuador pudo aumentar sus exportaciones en promedio en los dos primeros años después del acuerdo con la Unión exactamente alrededor del 7%, Si el país no suscribiera este acuerdo multilateral, se perderían la mayoría de las preferencias arancelarias del Sistema Europeo de Preferencias Generalizadas, lo que supondría una reducción de las exportaciones de 400 a 500 millones de dólares solo en el primer año. En 2017 las exportaciones crecieron en un promedio del 7%, es decir \$ 400 millones y en 2018 alrededor de \$ 200 millones.

Según el acuerdo comercial hasta el día de hoy, se ha tenido un balance positivo, absolutamente necesario y productivo para el país en el modelo de dolarización, pero se ve menos estadísticamente y más desde el punto de vista de la productividad, esto para muchas empresas, fue una oportunidad muy importante para iniciar con una empresa internacional.

Antes del acuerdo multilateral, alrededor de 1.300 empresas exportaban productos y actualmente esta cifra se incrementó a 1.450 empresas. La cantidad de productos fue 630, como parte del acuerdo comercial, después de esto se presentaron 250 nuevos productos al mercado de lo cual se obtuvieron buenos resultados formando parte del proyecto de internacionalización, que está evaluando alrededor de 120 empresas en todo el país y está convencido de que pueden incrementar sus oportunidades de exportación. Además, adapta sus productos a las necesidades del mercado europeo, ya que el programa fue creado como parte de la cooperación europea para mejorar los procesos de producción de las empresas en Ecuador.

3.6.3 Análisis de los resultados de entrevista a expertos

Se realizó entrevista a personal que labora en empresas dedicadas a la exportación de banano, con la finalidad de conocer sus opiniones, experiencias y expectativas respecto al acuerdo Comercial Multipartes.

Tabla 7
Entrevistas realizadas

Preguntas	Gerente de PROECUADOR	Gerente de FEDEXPORT	Jefe del Dpto. de exportaciones de la empresa Manobal S.A.	Coordinador del Dpto. de operaciones de la empresa DVS FRUTAS	Asistente del Dpto. de compras de la empresa Cobanu S.A.
1. ¿Cree que el acuerdo multilateral con la Unión Europea ayudo a incrementar las exportaciones del banano a Ecuador, explique por qué?	Sí, porque las empresas encargadas de exportar banano bajo contrato firmado en 2017 han experimentado un auge significativo, lo que significa tener ingresos positivos para ellos	Si, efectivamente las empresas dedicadas a la exportación del banano ecuatoriano recibieron ingresos en el año 2017 a través del tratado de Multipartes	Las empresas encargadas de exportar banano ecuatoriano recibieron ingresos positivos por la firma del acuerdo Multipartes en 2017	Sí, porque el gobierno de ese año, cuando se firmó el acuerdo con la UE puso a Ecuador en una posición diferente a la hora de exportar productos internos.	Sí, porque se establecieron mutuos beneficios, en el cual se consideró la calidad del producto ecuatoriano
2. ¿La exportación del banano se dio gracias al estímulo que brindo el gobierno de realizar el tratado?	Sí, porque el gobierno de ese año, cuando se firmó el acuerdo con la UE puso a Ecuador en una posición diferente a la hora de exportar productos internos.	El gobierno ecuatoriano ha sido encargado de hacer realidad el tratado con la unión europea, permitió que los productores del banano logren obtener todos los beneficios al exportar sus productos.	El gobierno responsable de implementar el acuerdo con la Unión Europea ha hecho posible que los productores de banano aprovechen al máximo sus exportaciones	Si efectivamente los planes o acuerdos que celebre el Estado ecuatoriano forman parte esencial en el crecimiento económico nacional e internacional del Ecuador.	Con la ayuda del acuerdo se logró que los productores de banano generen aprovechen los beneficios como aumentar las exportaciones
3. ¿Europa es el sector específico para exportar banano?	Por supuesto, ya que el continente europeo no cuenta con el privilegio de los países de América, los cuales son ricos en frutos y minerales. Por esta razón Ecuador logro obtener una ventaja a exportar sus productos	El continente americano mantiene una gran sobre otros continentes como el europeo, ya que en este se puede sacar provecho de la producción de todo tipo de frutas y vegetales, representando de esta manera que el Ecuador tenga características ventajosas sobre otros países.	El continente americano conserva una ventaja sobre el europeo en el sentido de que puede beneficiarse de la producción de todo tipo de frutas y verduras, lo que le permite a Ecuador retener una ventaja a la hora de exportar banano	Por supuesto, porque el continente europeo no tiene los privilegios de los países americanos que son ricos en frutas y minerales. Esto permitirá que Ecuador siga obteniendo una ventaja en la exportación de sus productos.	Es el indicado para poder incrementar las exportaciones de banano, ya que ese continente carece de este tipo de frutas con la calidad que solo Ecuador ofrece
4. ¿Los estándares de precio que da Europa es el adecuado para el desarrollo de ventas del banano del Ecuador?	Con el beneficio del tratado, estos precios resultaron beneficiosos para los encargados de exportar todo tipo de producto hacia Europa	El estándar de precios que brinda el tratado de Multipartes, es el adecuado ya que brinda beneficios a quienes desde Ecuador exportan su banano hacia los países europeos	La estructura de precios del acuerdo multilateral es razonable ya que beneficia a quienes exportan el banano desde Ecuador a países europeos.	Según el acuerdo, estos precios son baratos para quienes exportan todo tipo de productos a Europa que les resulte beneficioso	La asignación de precios del acuerdo multilateral permite mantener un volumen de ventas efectivo

5. ¿La calidad del banano del Ecuador es la adecuada para el mercado europeo?	Si, ya que los estándares del banano ecuatoriano son del mejor del mercado a nivel mundial. Por esta razón se presta a que será el mejor para poder seguir comercializándolo en el continente europeo	El banano de Ecuador mantiene la mejor calidad del mercado, por esta razón el producto del país es solicitado a nivel europeo	El banano ecuatoriano conserva la mejor calidad del mercado, por lo que sus productos tienen una buena demanda a nivel europeo.	Sí, porque los estándares ecuatorianos para el banano son los mejores del mercado mundial. Por ello, apunta a seguir vendiéndolo en el continente europeo	El banano del Ecuador es uno de los mejores productos en características de calidad y es reconocido en todo el continente
6. ¿Cree que es necesario iniciar una campaña de socialización sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes?	Para los productores de frutas en el Ecuador, resultaría beneficioso capacitarlos sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes con la Unión Europea, ya que este brinda facilidades para que los exportadores puedan llevar sus productos hasta el viejo continente sin ninguna restricción	Si por supuesto, una adecuada forma de socializar toda la información sobre el acuerdo multipartes y otros acuerdos, permitirá a los empresarios tomar mejores decisiones.	Es muy importante brindar toda la información posible a los responsables de la producción de todo tipo de productos en Ecuador, ya que pueden beneficiarse de la exportación de mercancías, ya que el tratado brinda todas las posibilidades de representación positiva de las empresas.	Sería útil para los productores ecuatorianos conocer las ventajas del acuerdo multilateral con la Unión Europea que permitiría a los exportadores entregar sus productos al viejo continente sin restricciones y llenos de beneficios	Por supuesto, es considerado socializarlo ante el sector agrícola, ya que el Ecuador no solo produce banano de calidad, sino otros tipos de frutas que pueden ser exportadas, además así se apoyaría a este sector.

Fuente: Resultados de las entrevistas aplicadas a profesionales del área de exportación de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis e interpretación de resultados de entrevista

De acuerdo a las respuestas obtenidas de los entrevistados, se pudo conocer que efectivamente, ha sido muy positivo el acuerdo multilateral con la Unión Europea, a través del cual las empresas dedicadas a la exportación de banano en el Ecuador, han logrado incrementar las exportaciones del rubro. En su mayoría, los Acuerdos que se celebren con otros países resultan ser positivos para las empresas dedicadas a exportaciones, no obstante, es importante tener conocimiento amplio de todo lo que involucra participar en los acuerdos, en virtud de que existen requisitos y requerimientos exigidos para poder acceder a los beneficios u oportunidades.

En opinión de los entrevistados, el aporte que ha hecho el gobierno ecuatoriano a los acuerdos con la Unión Europea ha sido positivos, otorgando al Ecuador la oportunidad de crecer comercialmente, no solo a nivel nacional sino también internacional. La celebración de acuerdos multilaterales entre países, conlleva a una mayor competitividad, esto a su vez suma a la calidad de los productos que se ofrecen en el país. Ecuador es un país rico en toda su extensión territorial, con diversidad de riquezas no solo en la naturaleza sino también en la producción de frutas y hortalizas, siendo una de estas el banano. Es importante señalar, que las decisiones que tome el Estado ecuatoriano sobre los acuerdos de integración comercial deben procurar que el país tenga una posición de ventaja, o al menos de igualdad, frente a los competidores principalmente de la región, que verdaderamente se abra paso al acceso a mercados claves para los productos de exportación (AITE, 2016).

Los entrevistados opinaron que, Europa es uno de los continentes más importantes con los que se puede hacer acuerdos comerciales, en virtud de que Ecuador cuenta con grandes ventajas en frutas y minerales que demanda el mercado europeo. Esto se convalida con estudio realizado por Cevallos et al. (2018) los acuerdos comerciales de Ecuador con la Unión Europea, constituyen un hito histórico en las relaciones bilaterales entre ambos socios, con mayor énfasis luego de firmar el Acuerdo Multipartes que generó diversos beneficios para el sector productor y comercial del país.

De acuerdo con las opiniones de los entrevistados, los precios que se manejan en los acuerdos con la Unión europea, se consideran coherentes y accesibles, en especial el relacionado con la exportación de banano. Según Mesías (2019), la experiencia que han tenido otros países de la

región con la Unión Europea, han sido muy beneficiosos comercialmente; los acuerdos y convenios se desarrollan en el marco de la oportunidad e igualdad en las preferencias unilaterales, con la finalidad de aumentar el comercio con los países en vías de desarrollo para de esta manera aumentar sus ingresos por exportaciones, lo que a su vez conlleva al aumento del empleo y el crecimiento económico del país.

Según la opinión de los entrevistados, el banano ecuatoriano es de gran calidad y cumple con especificaciones y estándares a nivel mundial, que lo caracterizan por ser uno de los bananos más importantes en el mercado internacional. Europa, sin duda requiere el banano ecuatoriano, por lo que se considera que cualquier acuerdo que se realice será de gran oportunidad para el país y sus productores. Romero (2017) explica que Ecuador se caracteriza por ser uno de los principales productores y exportadores de banano de más alta calidad en el mundo.

El sector cumple con altos estándares, regulaciones y certificaciones establecidos por los mercados más exigentes a nivel mundial. Adicionalmente, las exportaciones del sector representan alrededor de 2% del PIB ecuatoriano y 35% del PIB agrícola, sin embargo, para sobrevivir debe cambiar su estrategia productiva, volverse más competitivo y generar valor agregado (Romero, 2017, pág. 1).

Los entrevistados coincidieron en que efectivamente es necesario que se dé a conocer a los productores de banano del país, toda la información relacionada a los acuerdos que el Ecuador firme con otros países o continentes, siendo esto una acción elemental que contribuirá a que todos los productores nacionales sean incentivados a participar y a su vez aumentar la competitividad en la producción del banano. La socialización de la información es fundamental, de lo contrario los acuerdos quedarán solo en papel y no se reactivará y fomentará la participación de todo el sector.

Otro aspecto importante conversado con los entrevistados, es la importancia que tiene la capacitación que se le pueda dar a los productores en materia de acuerdos bilaterales. Es necesario que los productores conozcan los parámetros y estándares exigidos en los acuerdos, esto les permitirá prepararse y mostrarse competitivos en el mercado, además de fomentar el impulso económico en el país e incentivar la producción.

3.6.4 Análisis de los resultados de encuestas a empresas exportadoras

1. ¿Cuál es su criterio acerca del acuerdo comercial Multipartes entre Ecuador y Alemania?

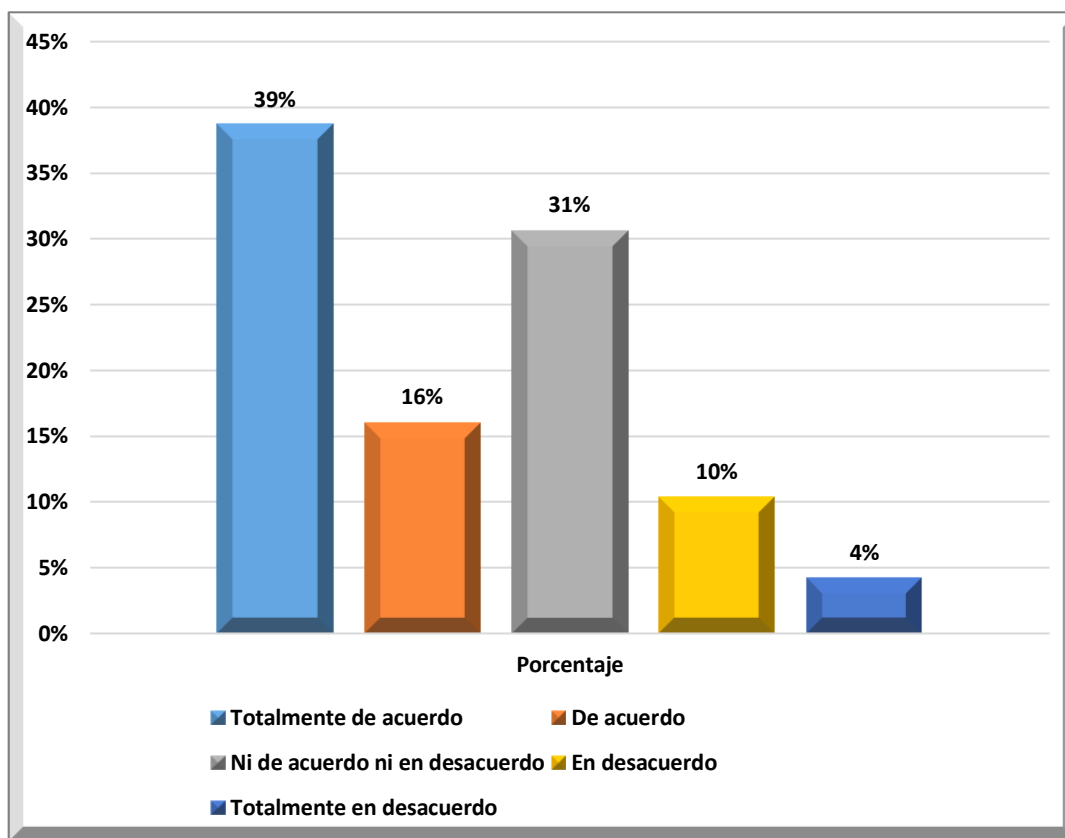


Gráfico 1. Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Alemania

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: De acuerdo a la información obtenida en la encuesta realizada, el 39% señaló estar totalmente de acuerdo con el contrato celebrado entre Ecuador y Alemania; el 16% indicó estar de acuerdo, mientras que un 31% no estuvo ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 10% coincidió en no estar de acuerdo y un 4% totalmente en desacuerdo.

Discusión: Se aprecia en las respuestas un aproximado del 50% si está de acuerdo con el convenio comercial Multipartes entre Ecuador y Alemania, relacionado con la exportación del banano ecuatoriano al mencionado país, considerándose una estrategia que contribuye al crecimiento económico y comercial del Ecuador.

2. ¿Cree usted que el Ecuador tiene alguna ventaja comparativa relacionada a la calidad del banano en el mercado de Alemania?

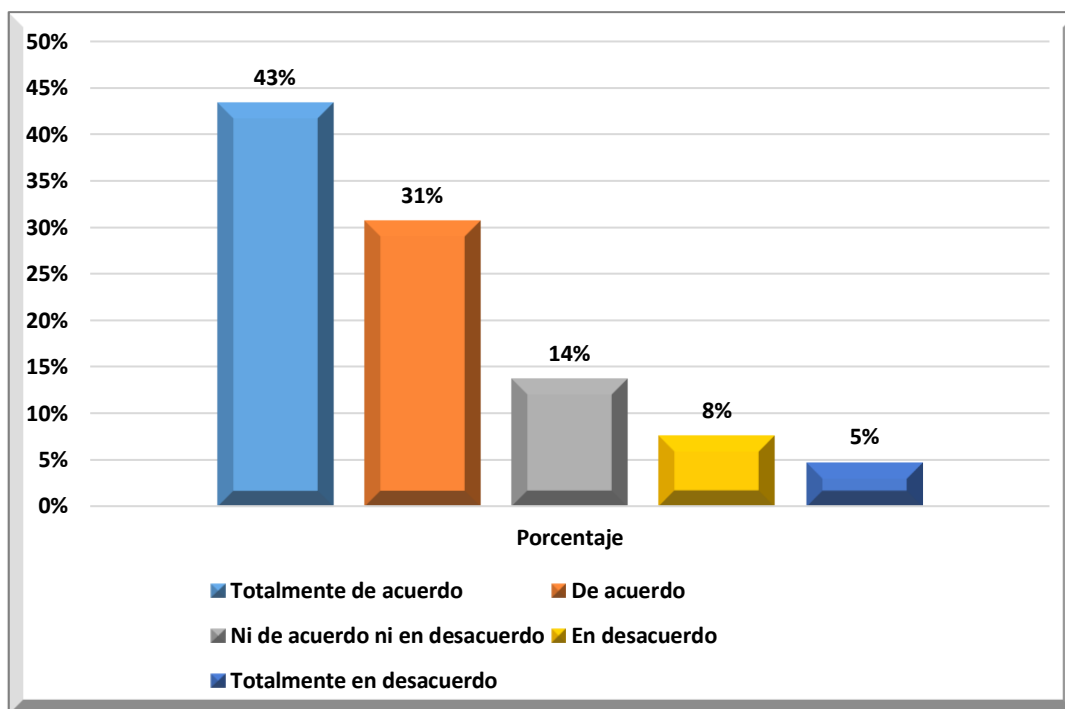


Gráfico 2. Ventaja comparativa del banano ecuatoriano respecto al de Alemania

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: De acuerdo a las respuestas obtenidas, un 43% de los encuestados coincide en que está totalmente de acuerdo con que el banano ecuatoriano tiene ventaja comparativa con respecto al alemán; un 31% está de acuerdo con lo señalado; el 14% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con lo planteado y un 8% señala estar en desacuerdo.

Discusión: Las características que tiene el banano ecuatoriano superan en muchos aspectos al de otros países, siendo una de las razones principales por las que el Ecuador se destaca en comercio de exportación de banano a nivel mundial. Actualmente el banano ecuatoriano es uno de los más exportados a nivel mundial, encontrándose en el top 5 de los países exportadores de este rubro (García & Vite, 2021).

3. ¿Considera usted que el acuerdo comercial entre Ecuador y Alemania ha influido en una mayor producción del banano en Ecuador?

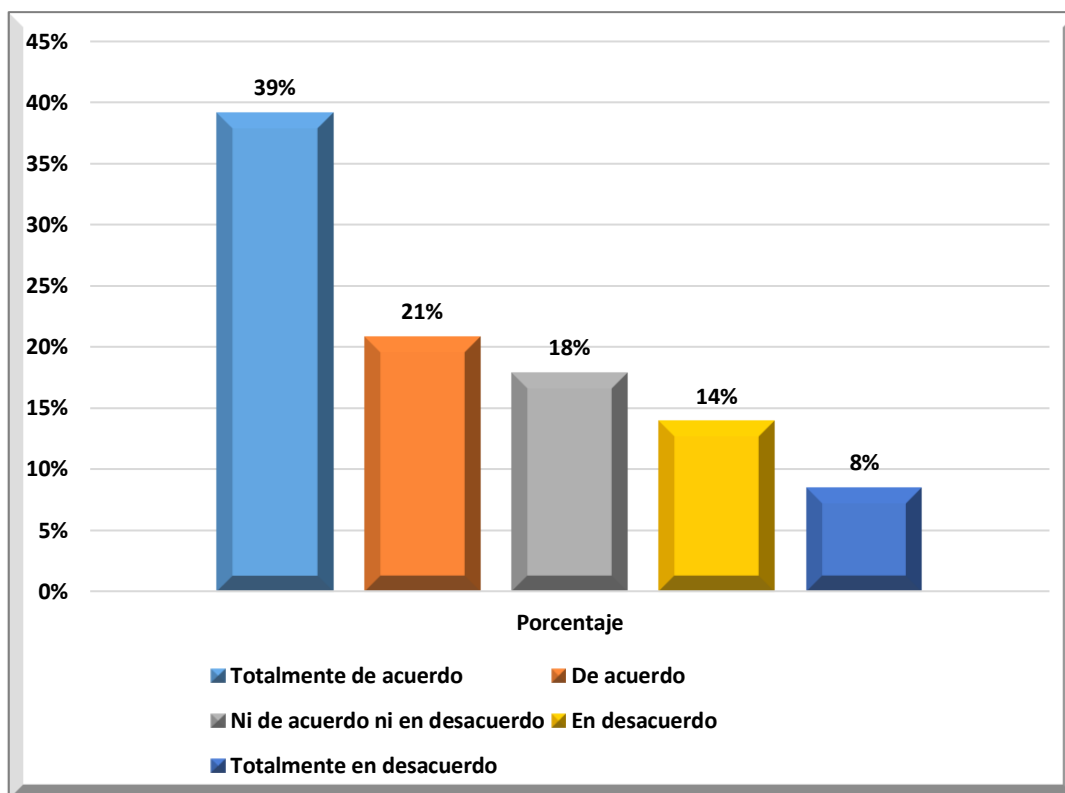


Gráfico 3. Mayor producción del banano ecuatoriano tras acuerdo comercial

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: El 39% de las personas encuestadas, señalaron que están totalmente de acuerdo con que se ha dado una mayor producción del banano tras el convenio con Alemania; un 21% está de acuerdo; el 18% no está de acuerdo ni en desacuerdo y un 14% señala que está en desacuerdo con lo planteado; un 8% totalmente en desacuerdo.

Discusión: Para el año 2019 Ecuador obtuvo aproximadamente 91 millones de dólares provenientes del acuerdo con Alemania, siendo este país uno de los principales destinos del banano y plátano ecuatoriano. No obstante, es importante señalar que la suspensión de las actividades productivas en el país debido a la situación de pandemia por covid-19 ha afectado negativamente a la economía ecuatoriana, con mayor énfasis durante el año 2020 (García & Vite, 2021).

4. ¿Conoce usted si la producción de banano en Ecuador se caracteriza por sus especialidades de suelo y climatología?

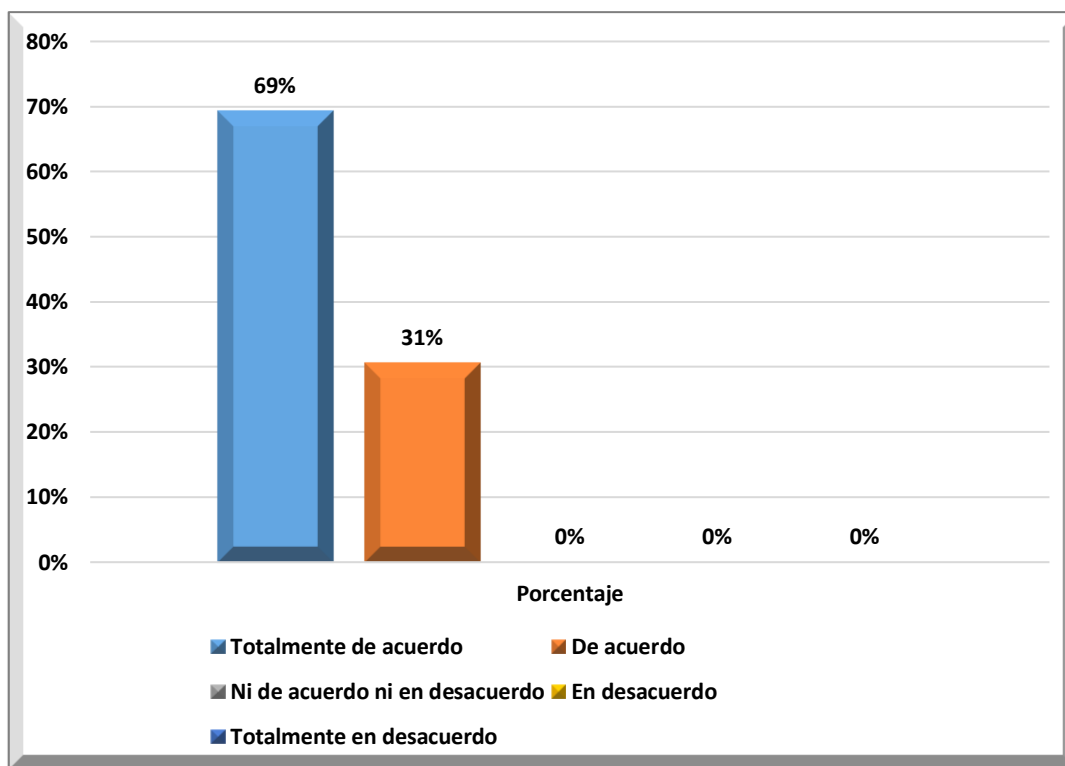


Gráfico 4. La producción de banano en Ecuador se caracteriza por sus especialidades de suelo y climatología

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: Según las respuestas obtenidas, el 69% de los encuestados coinciden en estar totalmente de acuerdo con que la producción de banano en Ecuador se caracteriza por sus especialidades de suelo y climatología, mientras que el 31% señala que está de acuerdo con lo planteado.

Discusión: Las características del suelo ecuatoriano reúnen gran ventaja y riqueza, las cuales otorgan al banano aspectos y sabor muy particulares, de gran demanda y preferencia no solo a nivel nacional sino también internacional. El Ecuador tiene grandes extensiones de tierra con altas características climatológicas y suelo fértiles que suman valor a la producción de un banano que se destaca en el mercado.

5. ¿Cree usted que el acuerdo Multipartes contribuye al crecimiento económico y comercial de las bananeras en Ecuador?

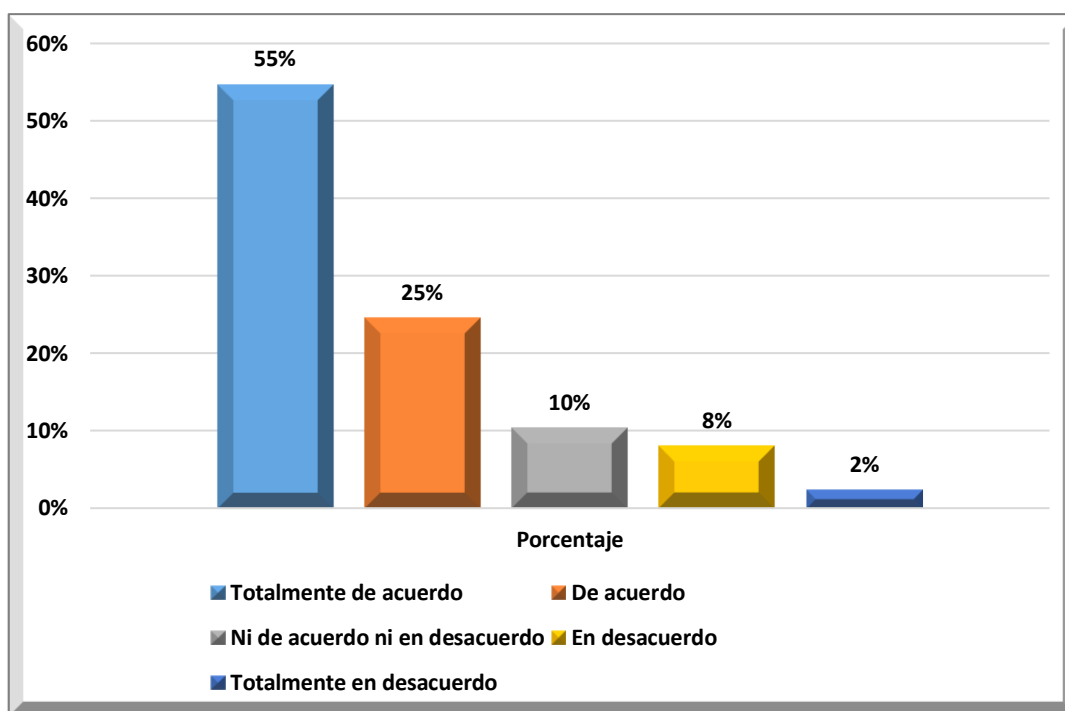


Gráfico 5. El acuerdo Multipartes contribuye al crecimiento económico y comercial de las bananeras en Ecuador

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: El 55% de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo con que el acuerdo multipartes acordado con Alemania, contribuye a un crecimiento económico y comercial de las empresas bananeras del Ecuador; un 25% indicó estar de acuerdo con lo planteado; mientras que un 10% prefiere no estar de acuerdo ni en desacuerdo y un 8% y 2% están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo totalmente.

Discusión: Las empresas bananeras del país si logran un crecimiento económico cuando se celebra algún convenio o contrato comercial con otros países, no obstante, es importante aclarar que no todas las empresas tienen la posibilidad de acceder a este tipo de actividades de exportación, por lo que el beneficio directo comúnmente es para aquellas empresas que cuentan con equipos y maquinarias tecnológicas importantes, además de estar formalmente constituidas y cuyo funcionamiento es constante, entre otros aspectos (Acaro & Córdova, 2021).

6. ¿La calidad de las exportaciones de banano a Alemania permitiría un impacto positivo sobre la economía ecuatoriana?

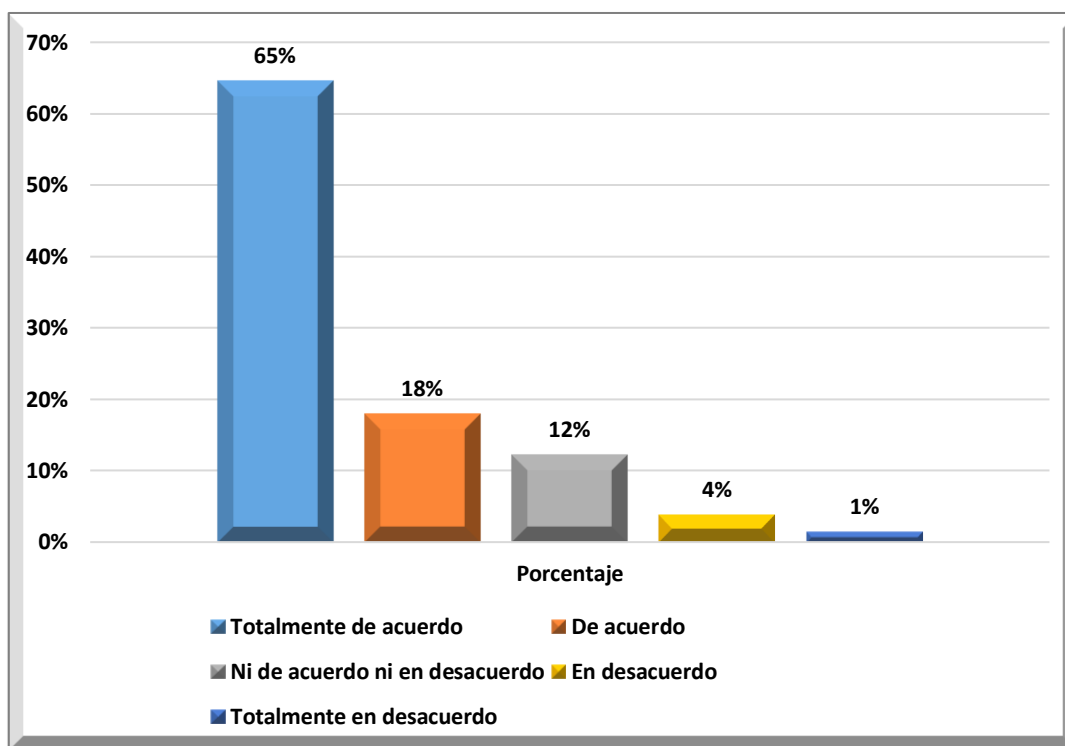


Gráfico 6. Exportaciones de banano a Alemania permitirían un impacto positivo sobre la economía ecuatoriana

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: Según las respuestas recibidas, un 65% de los encuestados señala que está totalmente de acuerdo con que la calidad de las exportaciones de banano de Ecuador a Alemania permitirá un impacto positivo en la economía ecuatoriana; un 18% indicó estar de acuerdo; un 12% optó por no estar ni de acuerdo ni en desacuerdo; mientras que un 4% y 1% coincidió en estar en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con lo planteado.

Discusión: Los acuerdos comerciales que se celebran con otros países, sin duda, pueden incidir positivamente en la economía del país, no obstante, esto puede ser más ventajoso si se abre la posibilidad de participación de un mayor número de empresas de producción bananera, con la finalidad de que el sector logre mayor competitividad en la región.

7. ¿Considera que las exportadoras de banano cuentan con un desarrollo industrial adecuado para entregar productos de calidad?

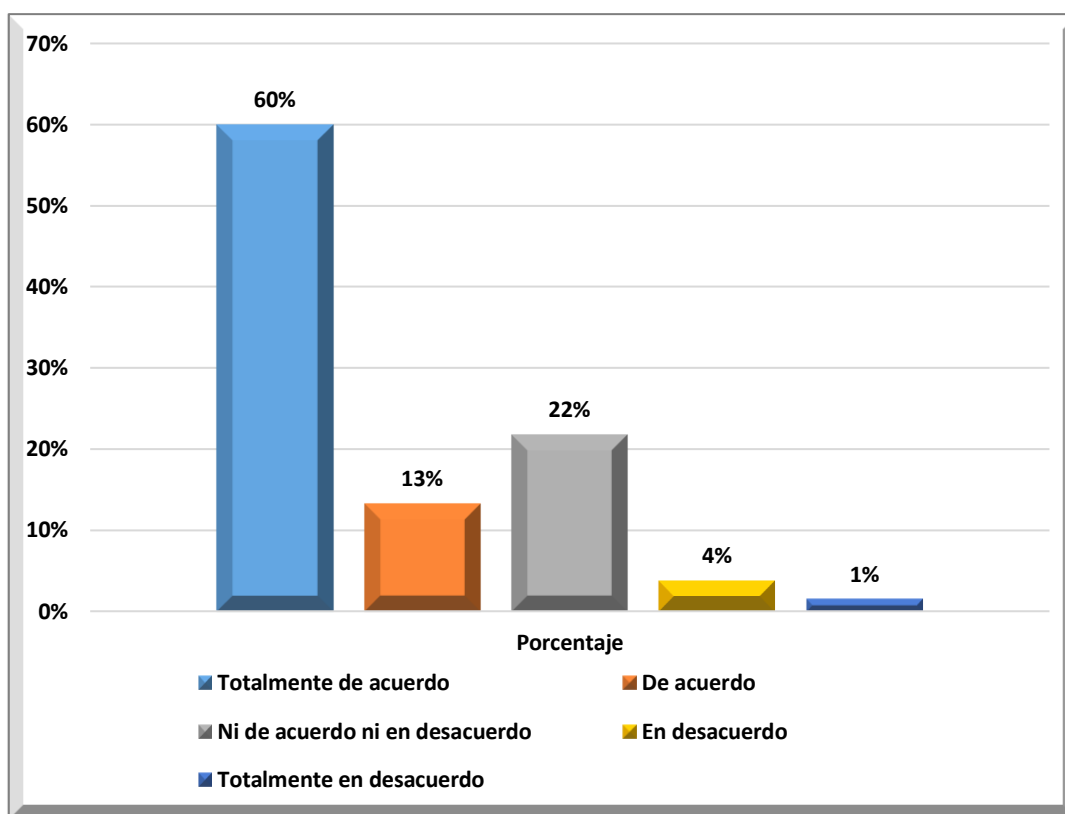


Gráfico 7. Exportadoras de banano cuentan con un desarrollo industrial adecuado

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: Según el 60% de los encuestados está totalmente de acuerdo con que las empresas cuentan con las exportadoras de banano cuentan con un desarrollo industrial adecuado para entregar productos de calidad; el 13% señala que está de acuerdo; un 22% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con lo señalado; mientras que un 4% está en desacuerdo.

Discusión: La evolución constante de la tecnológica conlleva a que se generen nuevas exigencias tanto de los consumidores como de las autoridades que regulan el control y calidad de los alimentos que ingresan al mercado. A nivel internacional, el banano ecuatoriano está sometido igual al cumplimiento de ciertos requisitos para ser comercializado, pero no todas las empresas disponen de equipos y maquinas sofisticadas que contribuyan a producir un banano de calidad en el país, son pocas las empresas que cuentan con tecnología industrial.

8. ¿Piensa usted que el acuerdo comercial Multipartes cuenta con incentivos tentadores para el mercado de Alemania?

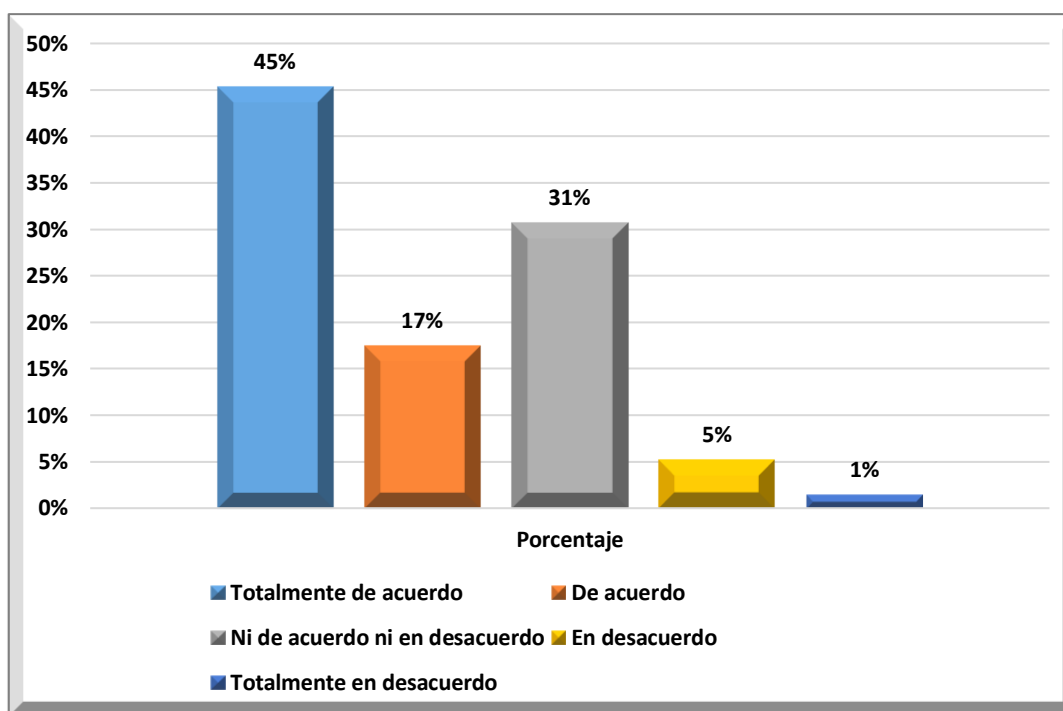


Gráfico 8. El acuerdo comercial Multipartes cuenta con incentivos tentadores para el mercado de Alemania

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: Tomando en cuenta las respuestas obtenidas, el 45% de los encuestados indicó que está totalmente de acuerdo con que el convenio comercial Multipartes cuenta con incentivos tentadores para el mercado alemán; un 17% está de acuerdo con lo señalado; mientras que un 31% prefiere no estar ni de acuerdo ni en desacuerdo; un 5% y un 1% está en desacuerdo y totalmente en desacuerdo.

Discusión: Se han desarrollado pocos estudios para conocer el impacto que ha tenido el acuerdo multipartes en el país receptor como, por ejemplo, Alemania. Sin embargo, en opinión de los encuestados, la mayoría coincide en que, si Alemania realiza dicho acuerdo, es porque obtiene incentivos tentadores, de lo contrario no firmaría tales acuerdos. Es importante realizar un seguimiento y evaluación anual del comportamiento de las negociaciones entre Ecuador y la Unión Europea para verificar el impacto en los montos intercambiados y en los sectores que participan (Guerrero & Rosales, 2021).

9. ¿Cree usted que las exportaciones de banano deban ser consideradas como un comercio primordial para el desarrollo económico del país?

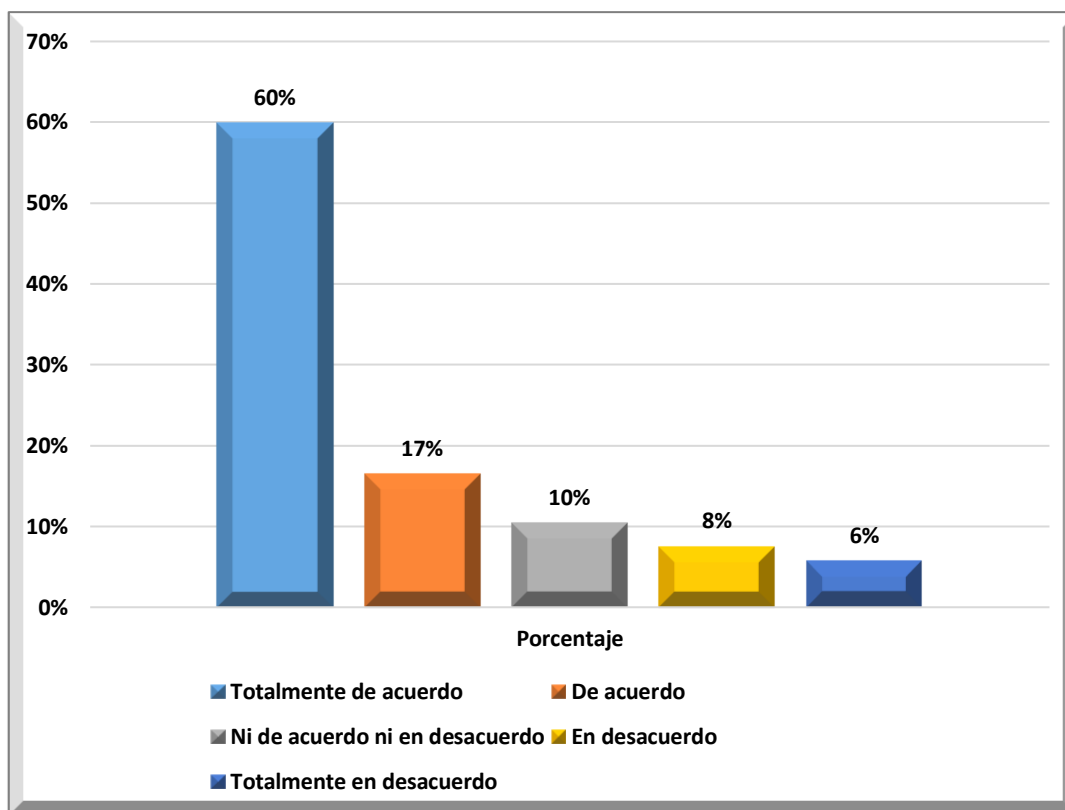


Gráfico 9. Exportaciones de banano deben ser consideradas como un comercio primordial del país

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: El 60% de los encuestados indicó estar totalmente de acuerdo con que la exportación de banano se considere un comercio primordial para el desarrollo económico del país; un 17% está de acuerdo con lo planteado; el 10% prefiere no estar ni de acuerdo ni en desacuerdo; un 8% está en desacuerdo y un 6% totalmente en desacuerdo.

Discusión: El Ecuador presenta importantes fortalezas en cuanto a su ubicación geográfica, biodiversidad vegetal y animal, clima y empresas productoras de banano. Aun ante las debilidades que presenta el sector exportador del país, se cuenta con grandes oportunidades que pueden llevar a la exportación de banano a ser una de las principales actividades que suman al crecimiento comercial y económico del Ecuador.

10. ¿Los acuerdos comerciales deben modificarse de acuerdo a los cambios políticos y económicos, de modo que beneficien a ambos países?

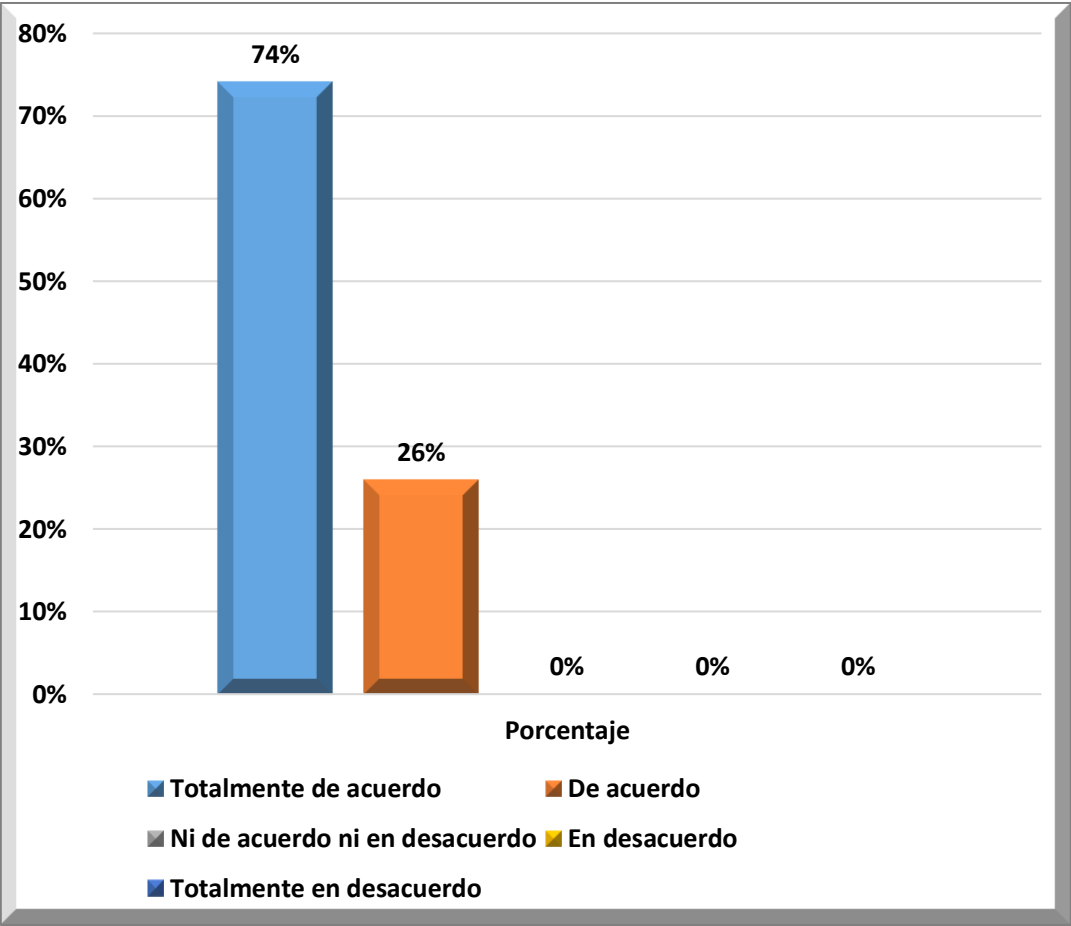


Gráfico 10. Celebrar acuerdos comerciales que beneficien a ambos países

Fuente: Encuesta realizada a representantes de empresas exportadoras de banano

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis: El 74% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que los acuerdos comerciales sean modificados de acuerdo a los cambios políticos y económicos, de modo que beneficien a ambos países y el 26% señaló estar de acuerdo con lo planteado.

Discusión: Los convenios o acuerdos que se celebren entre países, deben ser evaluados adecuadamente con la finalidad de precisar claramente los beneficios que se obtendrán para cada una de las partes, extendiendo esos beneficios no solo a una empresa o al sector, sino que también aporte de manera significativa al crecimiento y desarrollo de la economía del Ecuador.

3.6.5 Puntos principales del Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador

El acuerdo multilateral entre la Unión Europea y Ecuador ha permitido desarrollar el comercio internacional, en el cual, Ecuador representa un incremento significativo desde el 2015 al 2018, presentando una variación sobre su balanza comercial que va desde antes del acuerdo multilateral con el 13% en el 2015 y el 15% en el 2016, luego de haber entrado en vigencia el acuerdo multilateral se obtiene mantiene el 17% para el 2017 y 2018, esto representa la calidad de las negociaciones pactadas, tomando como producto tradicional de exportación el banano, en tal sentido es importante examinar los puntos principales que llevaron a Ecuador a un resultado favorable, en el cual se han beneficiado varios países que conforman la UE. De acuerdo a las bases principales que destacan en el acuerdo multilateral examinan los siguientes:

3.6.5.1 Pacto de tratado comercial

Luego de una suspensión de actividades en el comercio de banano, Ecuador decide resolver problemas contenciosos con la Organización Mundial del Comercio (OMC), dilemas que fueron solucionadas a finales del 2009 y retomando el Acuerdo Comercial Multipartes desde inicios del 2010, en el cual estaban comprometidos desde los países del CAN, Colombia, Perú, Ecuador, y la UE. Las nuevas negociaciones se aplicaron bajo un pacto de desarrollo sobre el comercio, temas no comerciales, diálogo político y cooperación.

La primera negociación de Ecuador fue a principios del 2014 durando solo hasta el 17 de julio del mismo año, nuevamente una suspensión separó las negociaciones de la UE con Ecuador tomándose un lapso aproximadamente de una década, y es así que en el 11 de noviembre del 2011 se suscribe el protocolo de Adhesión del Ecuador al acuerdo comercial pactado con Europa entrando en vigencia a inicios del 2017, esta última negociación permitió a Ecuador convertirse en un socio comercial importante dentro de los 28 países que conforman el bloque continental (Andrade & Meza, 2017).

La introducción de Ecuador a las negociaciones comerciales Multipartes con países del continente europeo ha llevado al país a tomar decisiones importantes como la suspensión de actividades para solucionar problemas de comercio con organizaciones internacionales como la OMC, el mismo mantuvo a Ecuador fuera de la participación comercial internacional por 10

años, no obstante, estas desventajas que tuvo el país no fue motivo de un bloqueo o suspensión permanente de las actividades, al contrario, al obtener soluciones sobre la producción y comercialización del banano como producto principal y tradicional se adhirió a las actividades comerciales internacionales desde una nueva perspectiva que lo condujo a formar parte importante de países europeos, quienes lo ubican como uno de los socios más importantes dentro de las exportaciones, ya que la calidad del producto es categorizado como uno de los mejores.

3.6.5.2 Acuerdos comerciales en el tratado de libre comercio

Primero: un primer acontecimiento fue la observación que tuvo Ecuador hacia el acuerdo multilateral que la UE había cerrado con Perú y Colombia, en el cual, se identificó gran diferencia en las nuevas negociaciones registradas con Estado Unidos, ya que no presentaba el mismo enfoque del acuerdo pactado anteriormente, el nuevo acuerdo se centraba más en dinamizar la economía mediante el aumento de las exportaciones, pero con la finalidad de obtener mutuos beneficios económicos, este acuerdo se basaba en el Tratado de Libre Comercio (TLC), el cual consistía en eliminar los aranceles según la conveniencia de los países participantes.

Segundo: Un segundo acuerdo con la UE fue la inyección de más productos agrícolas que encajaban perfectamente con el acuerdo Multipartes, el cual representaba el 99,7% de la producción y comercialización histórica en Ecuador y el 100% de los productos industriales, este nuevo acuerdo permitía desarrollar las actividades económicas más vulnerables de Ecuador como las actividades de industrialización, producción y comercialización agrícola (Jiménez, 2018).

Bajo este segundo acuerdo, el Ecuador tomó como prioridad al sector agrícola, no solo enfocándose en la comercialización del banano como producto tradicional, al contrario, se adhirió más productos categóricos al sector agrícola, beneficiando más que todo a este sector, ya que es la principal actividad que representa gran parte del comercio y estabilidad económica del país. Cabe indicar, que este sector es base fundamental para otro tipo de sectores y se ha convertido en la principal actividad económica del país, sin embargo, no es muy atendida y la falta de atención a este sector es lo que en cierta parte perjudicó el desarrollo económico del país, por esta razón, la vicepresidencia de la república del Ecuador se enfocó en dicho sector.

Tercero: nuevas resoluciones permitieron dar protección a otros sectores complementarios a la producción de banano, entre estos se encontraban las industrias en desarrollo, en el cual se manifestaba que el acuerdo comercial no debía comprometer la adquisición o importación de bienes y servicio ofertados por la UE, en el caso de que sea necesaria la importación de dichos bienes y servicios se debía negociar los precios más competitivos, de modo que no perjudique a las empresas de la nación (Andrade & Meza, 2017).

Es necesario resaltar, que la producción y comercialización de productos agrícolas como el banano requiere de un proceso productivo, en el cual se involucran a varias sectores, tales como la industrialización que permite obtener la materia prima para proveerla a otras empresas que tengan por actividad la transformación de las mismas, en tal sentido, el ciclo del comercio es un camino consecutivo que influye de manera indirecta y es necesario tomar buenas decisiones comerciales con la finalidad de cuidar el bienestar de estas economías.

3.6.5.3 Igualdad de condiciones en las exportaciones de banano

Partiendo desde el 2015, Ecuador se ha preocupado en competir con las condiciones comerciales que presentan países como Perú, Colombia y Costa Rica hacia la UE, en este caso las exportaciones de banano de Ecuador a la UE han generado menos gastos arancelarios en comparación a los tres países antes mencionados. Esto aparentemente es una ventaja para Ecuador, pero es importante considerar una posible reacción por parte del continente demandante, ya que los costos de exportación son más elevados y junto con un bajo nivel arancelarios, lo convierte en un país vulnerable ante la competencia, pues los países centroamericanos y Colombia se ajustan a los precios más bajos (Rosero, 2020).

3.6.6 Puntos principales del Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador

En el siguiente apartado, se examina brevemente la balanza comercial respecto al producto del banano para conocer los cambios que ha mostrado la comercialización entre Ecuador y UE durante los periodos del 2015 al 2018, de la misma manera se examinan los cambios efectuados entre Ecuador y Alemania dentro de los mismos periodos, el análisis está ajustado conforme a los cambios de las variables en precios por caja de banano y las cantidades en unidades de toneladas.

3.6.6.1 Comercialización del banano entre Ecuador y Unión Europea

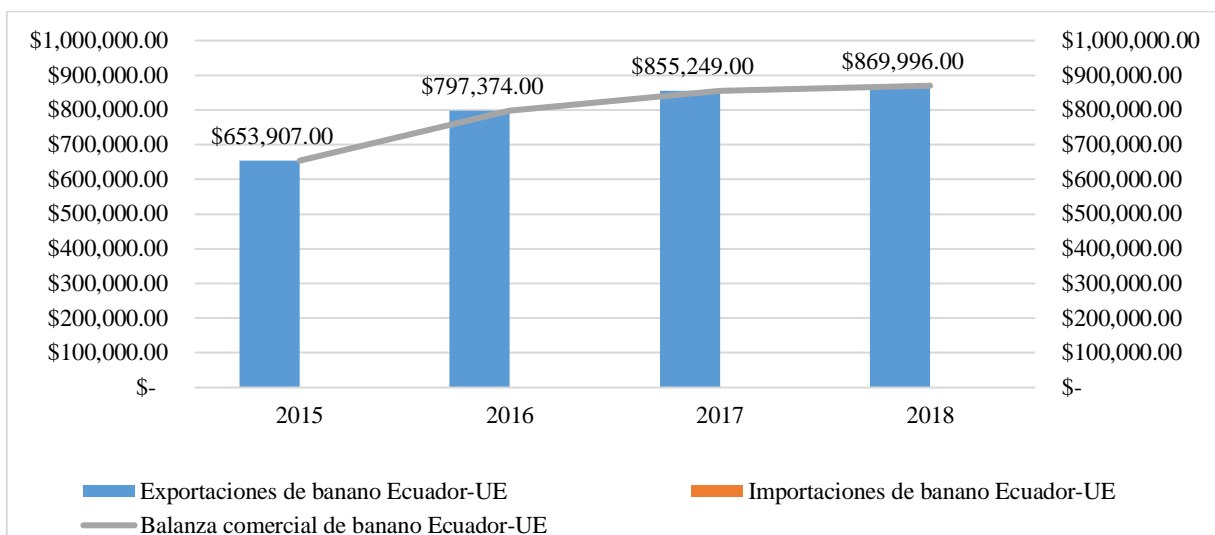


Gráfico 11. Comercialización del banano de Ecuador a UE

Fuente: Trade Map (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis de la balanza comercial antes del acuerdo multilateral. Ecuador y UE

Periodo 2015

La figura 14 muestra que los movimientos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea apenas se concentraban con el 13% dentro de este año, por lo que claramente se puede observar que, las exportaciones de banano sumaban un total de \$ 653.907 provenientes de manera general por todos los países que representaban el acuerdo con la UE. En cuanto, a las importaciones se puede observar nulo comercio, ya que el continente demandante no se caracteriza por ser un proveedor de productos agrícolas como en este caso es el banano, por esta razón, la diferencia entre la oferta y demanda del banano se concentra principalmente en una balanza comercial positiva para Ecuador en el mismo 13%.

Estos resultados son originados por la cantidades y precios ajustados en la localidad, recordando que para el 2015 se exportaron alrededor de 1.839.005 toneladas de banano que eran distribuidas por caja a un precio de \$16,33 cada una con una asignación de precios del 17% para el 2015, lo cual representaba el 17% de participación en precios durante el periodo estudiado.

Periodo 2016

A diferencia del análisis anterior, en el 2016 se presenta un aumento del 2%, el cual lo posiciona con ventas hasta de un 15% más que el año anterior, esto se debe al volumen de ventas que se registraron por un total de \$ 797.374 de Ecuador a UE. Haber llegado a este aumento a favor de la localidad permitió exportar aproximadamente un total de 1.895.413 toneladas que fueron distribuidas en cajas por un valor de \$15,26 cada una, el ajuste de precio para el periodo 2016 refleja una pequeña disminución del 1%, el cual estima los traslada del 17% al 16% en participación del precio para el 2016. Es importante reconocer, que la baja del precio permitió dentro de este periodo alzar la balanza comercial del 13% al 15% a favor de Ecuador, cumpliendo una de los principios fundamentales de la economía en cuanto a la demanda de un producto en relación al precio, es decir, claramente se puede interpretar que con la bajada del precio aumento la demanda por parte del continente europeo.

Análisis de la balanza comercial después del acuerdo multilateral. Ecuador y UE

Periodo 2017

En el periodo del 2017 las exportaciones de banano aumentan aún más, y esto resultan a favor de la balanza comercial de Ecuador, las ventas de cajas de banano para este periodo alcanzan un total de \$ 855.249, esto determina una variación del 2% en relación al periodo anterior, pasando del 15% al 17% en participación de ventas. Para esta situación el acuerdo comercial entra en un nuevo ajuste de precios, el cual determina nuevamente una variación del 1%, es decir, la participación de precios pasa del 16% al 15%, dando lugar a un total de 2.045.086 toneladas exportadas a un precio de \$13,95 cada caja. La baja de precios en la exportación de banano es eminente y Ecuador se ha beneficiado de dichos ajustes comerciales hasta el 2017 donde se puede observar que sus ingresos han aumentado significativamente.

Periodo 2018

Las exportaciones para el 2018 también presentaron un aumento significativo que los posicionan con un total de \$869.996 en ventas de banano a los países del continente europeo, aunque aparentemente sus ventas o exportaciones se mantienen en una participación del 17% no ocurre lo mismo con los precios asignados a los productos vendidos, ya que este en vez de disminuir presento un incremento drástico, que los traslado de un 15% al 19%, es decir su precio al 2018 paso de \$ 13,95 a \$17,89 cada caja de banano. A pesar que el país haya aumentado sus precios, esto no fue razón suficiente para tener la misma reacción en la balanza comercial, ya que sus ingresos totales por exportación fueron similares al periodo anterior, esto se debe justamente al aumento de precios asignados al producto sin considerar que países competidores entregaban precios más competitivos.

3.6.6.2 Comercialización del banano entre Ecuador y Alemania



Gráfico 12. Comercialización del banano de Ecuador a Alemania

Fuente: Trade Map (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis de la balanza comercial antes del acuerdo. Ecuador y Alemania

Periodo 2015

De manera específica, las exportaciones a Alemania en el 2015 suman un total de \$326.755 en ventas, lo cual representa el 22% de participación, este volumen de ventas fue producto de las 713.729 toneladas despachadas a un precio de \$16,33 distribuidas en cajas de 40 libras cada una a Alemania. Partiendo de esta información, se puede rescatar que Alemania en relación a otros países del continente se convertía en una demanda primordial para Ecuador, ya que su consumo representaba aproximadamente el 40% de las cantidades despachadas. El resumen que reflejaba la balanza comercial en relación a las cantidades despachadas indicaba que Alemania era un país de gran consumo, pero no representaba una participación significativa de su consumo sobre las ventas generadas por parte de Ecuador.

Periodo 2016

De la misma manera, en que se aplicaron los precios de venta en la UE, también se utilizaron en Alemania, sin embargo, a diferencia de sus resultados, este país consumidor del banano mantuvo su participación en ventas en el 22% igual al año anterior, llegando a solo un total de \$ 328.037 en ventas y este resultado se obtuvo por la disminución en precio que se estimaron en \$15,26 por cada caja de banano, en total solo fueron despachadas 1.895.413 toneladas a Alemania, de las cuales representa el 38% en cantidades despachadas. Esto quiere decir, que aprovechó la disminución de precios en el banano que exportaba Ecuador, sin embargo, se mantuvo en su mismo nivel de demanda, que no permitió alcanzar un beneficio económico por parte de Ecuador.

Análisis de la balanza comercial después del acuerdo. Ecuador y Alemania

Periodo 2017

Con la tercera reducción de precios que definía Ecuador se pudo identificar que las ventas generadas a Alemania disminuyeron con un total de \$ 263.422, no obstante, sus cantidades despachadas no presentaron la misma reacción, esto se debe nuevamente a la baja en precios que pasaron de \$15,26 a \$ 13,95 cada caja. Al igual que en la UE sus precios pasaron

del 16% al 15%, que produjo la caída en la participación de ventas del 22% al 18%. El factor principal en este caso es por los precios competitivos que exige el mercado internacional, comprometiendo a Ecuador trabajar en una nueva estimación de precios que no afecte su margen de ventas en general, sin embargo, en Alemania no se cumple esta función.

Periodo 2018

Los precios asignados a las cajas de banano para el 2018 se ubicaron en \$17,89 cada una que significaba un 4% más que el precio del año anterior, este nuevo ajuste tuvo una reacción negativa por parte de Alemania al igual que ocurrió en la UE, pues el consumo del banano no aumento significativamente, lo cual representó un total en ventas de \$ 244.193, esto disminuyo la participación de ventas generadas a Alemania del 18% en el 2017 al 16% en el 2018. Por su parte, en las cantidades despachadas esta vez sí se observó una disminución, lo cual pasaba de un 28% de despacho a tan solo el 24% de despacho solo para Alemania, esto atribuía a un total de 2.115.475 toneladas entregadas dentro del periodo.

3.6.7 Análisis de los precios de cajas de banano por periodo

Tabla 8

Precio de caja de banano (40 libras cada caja). Periodo 2015 al 2018

Acuerdo	Periodo	Precio	%
Antes	2015	\$ 16,33	26%
	2016	\$ 15,26	24%
	2017	\$ 13,95	22%
Después	2018	\$ 17,89	28%
	Total	\$ 63,43	100%

Fuente: Trade Map (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

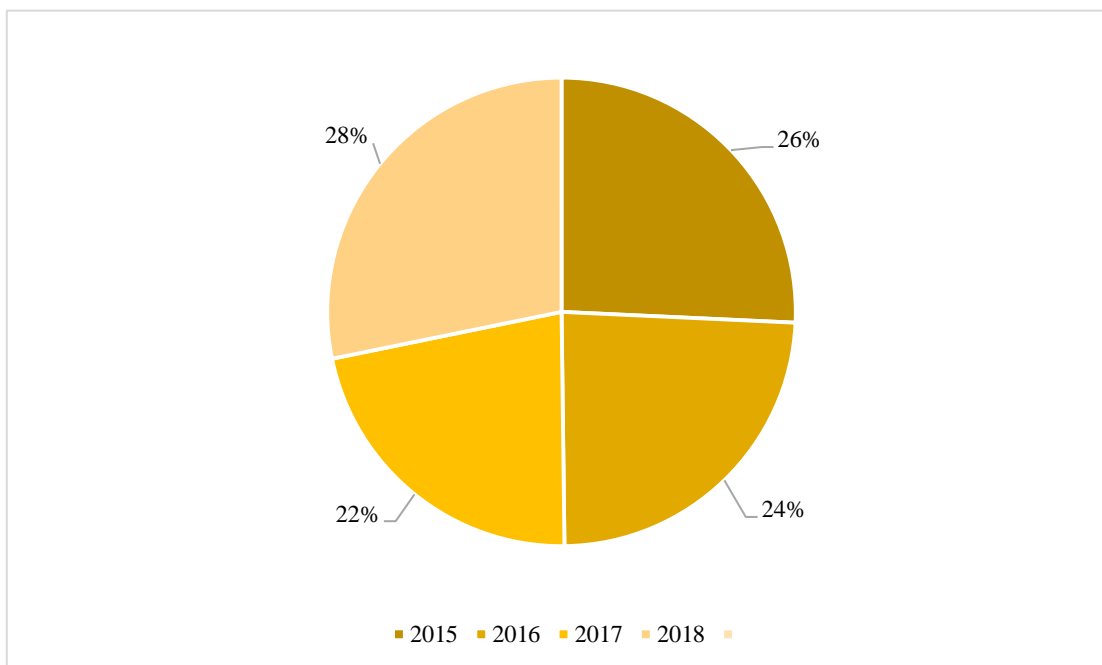


Gráfico 13. Participación de los precios de caja de banano del 2015 al 2018

Fuente: Trade Map (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Análisis de los precios de caja de banano antes del acuerdo multilateral

Periodo 2015: En la tabla anterior se detallan los precios asignados a las cajas de banano, la cuales mantenían un peso de 40 libras cada una. Para la presente de investigación se toman como puntos de referencia y de partida el periodo 2015, en el cual el precio por cada caja se encontraba en \$16,33, este valor FOB fue asignado antes de que entrara en vigencia el acuerdo entre Ecuador y la UE. Como se puede observar en la imagen anterior este precio cubre un 26% de participación antes del acuerdo.

Periodo 2016: para el periodo 2016 aún seguían la asignación de precios sin el acuerdo, por lo que, su precio se fijó en \$15,26 por cada caja de banano, como se puede observar el precio sufrió una caída del -7% que pasaba del 2015 al 2016, variación que se alude a la falta de beneficios y acuerdos que permita centrar el valor del producto y los intereses de las partes involucradas, que en este caso era el productor ecuatoriano como el consumidor europeo. La inestabilidad en cuanto a permisos, aranceles y valor de exportación era resultado de la falta de acuerdos, que permitan el libre comercio y la satisfacción económica en ambas partes.

Análisis de los precios de caja de banano después del acuerdo multilateral

Periodo 2017: luego de haber firmado y haber entrado en vigencia el acuerdo multilateral, se obtiene una fijación de precios que se ubica en \$13,95 por cada caja de banano, este precio al principio tuvo una reacción negativa que se vio en la obligación de disminuir el valor FOB en el producto, por lo que, su participación en precio paso de 24% al 22%, esto represento una variación desfavorable del -8% en cuanto a los precios fijados entre el 2016 al 2017. Este déficit comercial se atribuía a varios factores tales como los beneficios que ofrecía el acuerdo en cuanto a aranceles y permisos, por lo que la Unión Europea aumenta su demanda y al mismo tiempo los exportadores incrementaron sus beneficios económicos, por el contrario, Alemania disminuye sus importaciones con Ecuador.

Periodo 2018: para su segundo año con el acuerdo multilaterales, se hace presente un nuevo incremento sobre el precio de las cajas de banano, ubicándose en \$17,89 que paso a representar el 28% de participación en precios desde el 2015 donde aún no se aplicaba el acuerdo. Este aumento significó una ventaja económica para los productores de banano, ya que

esto permitió incrementar sus ventas y las cantidades despachadas, su aumento tuvo una variación del 28%. Considerando que, el banano de Ecuador es uno de los productos más demandados por la Unión Europea, no tuvo la misma reacción por parte de Alemania, puesto estos disminuyeron sus importaciones.

3.6.8 Diferencia de medias en las exportaciones de banano, antes y después del acuerdo

Tabla 9

Muestras emparejadas entre el antes y después del acuerdo comercial con la UE

		Media	N	Desv. Desviación	Desv. Error promedio
Par 1	ANTES	27283,13	24	3194,515	652,078
	DESPUES	20753,38	24	3349,277	683,668

Fuente: SPSS. Producto de estadística y solución de servicios (2021)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

Antes del acuerdo con la UE había más exportaciones entre Ecuador y Alemania siendo el promedio de 27.28 millones de dólares al mes, después del acuerdo con la UE las exportaciones disminuyeron a un promedio mensual de 20.75 millones de dólares. La prueba t arroja un nivel de significancia bilateral del 0,00% indicando que estadísticamente el promedio mensual de banano ecuatoriano hacia Alemania antes del acuerdo con la UE era mayor en comparación a las exportaciones mensuales después del acuerdo.

Análisis de las Exportaciones de banano entre la Unión Europea y Ecuador

Tabla 10

Exportaciones de banano hacia la UE. Antes y después del acuerdo multipartes

Acuerdo	Periodo	Exportaciones	Precios	Toneladas
Antes	2015	\$ 653.907	\$ 16,33	1.839.005
	2016	\$ 797.374	\$ 15,26	1.895.413
Después	2017	\$ 855.249	\$ 13,95	2.045.086
	2018	\$ 869.996	\$ 17,89	2.115.475

Fuente: Trade Map (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

De acuerdo al análisis de la balanza comercial realizado anteriormente, se pudo constatar de manera general que, en la UE las exportaciones tuvieron una reacción positiva, esto significa que antes del acuerdo Multipartes, las exportaciones se encontraban en un rango de 13% en el 2015 y se incrementaron en el 15% para el 2016. Mientras que, después de la intervención del acuerdo, las exportaciones se ubicaron con el 17% en el 2016 y se mantuvieron con la misma participación para el 2018.

Análisis de las Exportaciones de banano entre Alemania y Ecuador

Tabla 11

Exportaciones de banano hacia Alemania. Antes y después del acuerdo Multipartes

Acuerdo	Periodo	Exportaciones	Precios	Toneladas
Antes	2015	\$ 326.755	\$ 16,33	713.729
	2016	\$ 328.037	\$ 15,26	722.649
Después	2017	\$ 263.422	\$ 13,95	565.082
	2018	\$ 244.193	\$ 17,89	511.984

Fuente: Trade Map (2019)

Elaborado por: Grazzo T.A y Valladares C.A (2021)

De acuerdo al análisis de la balanza comercial realizado anteriormente, se pudo constatar de manera general que, las exportaciones hacia Alemania no tuvieron la misma reacción positiva, esto significa que antes del acuerdo Multipartes, las exportaciones se encontraban en un mayor nivel de ventas, ubicándose con el 22% en el 2015 y con la misma participación para el 2016. Mientras que, después de la intervención del acuerdo, las exportaciones disminuyeron al 18% para el 2017 y en el 16% para el 2018.

CAPÍTULO IV

INFORME FINAL

El presente trabajo se enfoca en un análisis comparativo de las exportaciones de banano desde Ecuador hacia Alemania con la finalidad de determinar el impacto producido antes y después del Acuerdo Comercial con la Unión Europea dentro del periodo 2015 al 2018. Bajo este objetivo se precedió al análisis documental para reunir información bibliográfica y de campo, para esto se estudiaron las partidas arancelarias producidas por las exportaciones de banano, en el cual se identificó algunas variedades del producto, pero con mayor acogida hacia el banano como fruta natural, el cual representa una participación de hasta el 32%.

Entre la información obtenida en la investigación de campo también, se pudo identificar que la mayoría de los exportadores de banano están conforme con el acuerdo comercial Multipartes entre Ecuador y Alemania, más allá de un simple acuerdo lo toman como una estrategia competitiva que coadyuva a la estabilidad comercial y económica del Ecuador, además sus negociaciones se han efectuado en la mayoría de veces por la calidad del producto, y es reconocido por los exportadores que la mayor parte del cierre de negocios con países de la Unión Europea se realizan por mantener una ventaja comparativa en varios aspectos que le dan la delantera en relación a otros países productores de banano, ubicándolo como uno de los 5 mejores exportadores.

En resumen, el análisis comparativo refleja un impacto positivo de manera general con la Unión Europea, sin embargo, con Alemania refleja dos efectos contradictorios, el primero resulta un impacto positivo desde el 2015 al 2016, el cual se centra en las negociaciones antes del mutuo acuerdo, por lo que sus exportaciones llegaron a promediar \$327.396 con una participación del 56% dentro de estos periodos, por otra parte, su segundo efecto es desde 2017 al 2018 presentando un déficit en las exportaciones que tan solo llegaron a promediar \$253.807 con una participación 44% es decir, su variación se posicionó en -12%. Estos resultados medidos y analizados antes y después del acuerdo indican que, entre Ecuador y Alemania no se presenta el mismo impacto positivo como en la Unión Europea, al contrario, se puede observar una gran desventaja en cuanto al libre comercio entre Ecuador y Alemania, por lo que, sería recomendable identificar los factores que están provocando estos sucesos.

CONCLUSIONES

El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea entró en vigencia en 2017. Este instrumento internacional tiene como objetivo establecer un área de libre comercio, de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios. Es por ello que se analiza a uno de los principales productos de exportación ecuatoriana como es el banano. En este sentido, el presente trabajo considera como objetivo principal el análisis comparativo de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia Alemania para determinar el impacto antes y después del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, durante el periodo 2015 – 2018. Para ello, se diagnosticó la situación comercial de las exportaciones tomando en cuenta los valores FOB y las toneladas despachadas antes de que el acuerdo entrara en vigencia, el cual indicaba que las exportaciones de banano tenían aproximadamente una participación del 32% en términos FOB y un 39% en toneladas despachadas hasta el 2016, con las exportaciones de otros derivados como el petróleo esta participación disminuyó aproximadamente en un 20% hasta el 2018 donde se firmó el acuerdo Multilateral con la Unión Europea.

En su mayoría, los Acuerdos que se celebren con otros países resultan ser positivos para las empresas dedicadas a exportaciones, no obstante, es importante tener conocimiento amplio de todo lo que involucra participar en los acuerdos, en virtud de que existen requisitos y requerimientos exigidos para poder acceder a los beneficios u oportunidades. En opinión de los entrevistados, el aporte que ha hecho el gobierno ecuatoriano a los acuerdos con la Unión Europea ha sido positivo, otorgando al Ecuador la oportunidad de crecer comercialmente, no solo a nivel nacional sino también internacional. En función de las entrevistas realizadas se pudo conocer que el banano ecuatoriano cumple con las especificaciones estipuladas por la Unión Europea.

La exportación de banano hacia Alemania permitió identificar como principal controversia los cambios anuales en los precios o la puesta a bordo del producto (FOB), el cual ha presentado caída en las variaciones del 1% desde el 2015 hasta el 15% al 2017; y en el 2018 presenta un incremento de precios impactante para Alemania que se ubicó en el 19%, lo que provocó una gran caída en la participación de ventas. Antes de que el acuerdo Multipartes

entrara en vigencia se podía observar mayor ventaja en las exportaciones, sin embargo, luego de la aplicación del acuerdo las exportaciones no presentan un crecimiento significativo.

Se pudo conocer que antes del acuerdo comercial las exportaciones promedio mensuales del banano ecuatoriano fueron de 27.28 millones de dólares y después del acuerdo comercial, las mismas se redujeron en 20.75 millones de dólares. A partir de ello, se aplicó la prueba de diferencias de medias para poder conocer si de forma estadística, la media de las exportaciones de banano es diferente producto a la firma del acuerdo comercial. En este sentido, se calculó un valor p de 0,00 indicando que efectivamente hay diferencia de medias, resultando que las exportaciones del banano ecuatoriano hacia Alemania han disminuido a partir de la vigencia del acuerdo.

RECOMENDACIONES

Ante la situación que determina estadísticamente la diferencia de medidas entre el antes y después de ser aplicado el acuerdo comercial Multilateral, es importante tomar en consideración que los niveles de ventas obtenidas por el total de las exportaciones requieren de mayor control, ya que el acuerdo considera detalles relevantes en cuanto a aranceles y negociaciones en los precios o valor FOB. Con la aplicación del acuerdo comercial, es notoria el bajo crecimiento de las exportaciones y esto requiere tomar medidas estratégicas que no solo estén enfocadas en ajustes de precios, sino iniciar desde un refuerzo logístico, como la capacidad de producción a menor costo, que permita invertir en la seguridad y calidad del producto, de modo, que este se vuelva de preferencia para los consumidores europeos. Entre las estrategias comerciales se pueden considerar el fortalecimiento en las propiedades de planta y equipo, tecnologías avanzadas, mantenimiento de las maquinarias, respaldo y seguridad de la marca y producto, rutas seguras a menor costo, entre otras que den la oportunidad de bajar el valor FOB.

Bibliografía

- Acaro, L., & Córdova, A. (2021). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011 - 2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo. *Polo del conocimiento*, 6(8), 257-277.
doi:10.23857/pc.v6i8
- Aguilar, L. .: (2020). Análisis documental: importancia de los entornos virtuales en los procesos educativos en el nivel superior. *Tecnología, Ciencia y Educación*, 57-77.
- AITE. (2016). *Ecuador y los Acuerdos Comerciales*. Obtenido de Asociación de Industriales Textiles del Ecuador: <https://www.aite.com.ec/boletines/2010/ecuador-acuerdos-comerciales.pdf>
- Asamblea Nacional. (21 de Agosto de 2018). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Asociación de Comercialización y Exportación de Banano . (20 de Julio de 2021). *Análisis de las exportaciones de Banano del Ecuador: Enero a Diciembre de 2020*. Obtenido de <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2021/01/10-EVOLUCION-DE-EXPORTACIONES-ECUATORIANAS-DE-BANANO-A-DICIEMBRE-DE-2020.pdf>
- Cadena, P., Rendón, R., Aguilar, J., Salinas, E., de la Cruz, F., & Sangerman, D. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 1603-1617.
- Cevallos, D., Montesdeoca, E., & Cevallos, R. (2018). Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 165-169. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n3/2218-3620-rus-10-03-165.pdf>
- El Comercio. (22 de Enero de 2016). UE dará a Ecuador 32 millones de euros en apoyo presupuestario hasta 2017. *Diario El Comercio*.

- Elbehri, A., Calberto, G., Staver, C., Hospido, A., & Skully, D. (2016). *Ecuador's banana sector under climate change: an economic and biophysical assessment to promote a sustainable and climate-compatible strategy*. Rome: FAO.
- Elliott, G. (2019). *Tariff Procedures and Trade Barriers*. University of Toronto Press.
- Elsig, M. (2017). *The EU's common commercial policy: institutions, interests and ideas*. Taylor & Francis.
- Feenstra, R. C. (2015). *Advanced international trade: theory and evidence*. Princeton: Princeton university press.
- García, S., & Vite, H. (2021). Análisis comparativo de las exportaciones bananeras del Ecuador entre el primer semestre 2019 Vs el primer semestre 2020 post Covid-19. . *Revista Metropolitana de Ciencias aplicadas*, 194-201. Obtenido de <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/427/447>
- Guerrero, L., & Rosales, D. (2021). Estudio comparativo de los resultados del Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea. *Boletín de Coyuntura*, 5-10. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1157>
- Helble, M., & Shepherd, B. (2017). *Win-win: how international trade can help meet the sustainable development goals*. Asian Development Bank Institute.
- Hernández Sampieri, R. (2016). *Metodología de la investigación*. México: Ma Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Caracas: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, S. (2015). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill Education.
- Herrera, L. N. (2016). *Diagnóstico de la suscripción de acuerdo comercial entre Ecuador-Unión Europea y su impacto comercial de las exportaciones de productos no tradicionales de la provincia de El Oro*. Machala: Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Machala.
- Hiscox, M. J. (2020). *International trade and political conflict*. Princeton: Princeton University Press.
- Hurtado, J. (2012). *Metodología de la investigación Guía para la comprensión holística de la ciencia* (Cuarta ed.). Caracas: Librería Virtual Ozal.

- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International trade: theory & policy*. Pearson Education Limited.
- Leamer, E. E. (2012). *The craft of economics: lessons from the Heckscher-Ohlin framework*. Cambridge: MIT Press.
- Mansfield, E., & Milner, H. V. (2012). *Votes, vetoes, and the political economy of international trade agreements*. Princeton University Press.
- Mata, L. (2019). *Investigación cuantitativa*. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-cuantitativo-de-investigacion/>
- Mattoo, A., Mulabdic, A., & Ruta, M. (2017). *Trade creation and trade diversion in deep agreements*. The World Bank.
- MCPEC. (2016). *Ministerio de Coordinación de la Producción Empleo y Competitividad*. Obtenido de Estrategias económicas, comerciales y productivas del Ecuador para alcanzar un mejor desarrollo económico y social: <https://space.snu.ac.kr/bitstream/10371/143615/1/000000152211.pdf>
- Mejia, T. (2012). <https://www.lifeder.com/poblacion-muestra/>. Obtenido de <https://www.lifeder.com>: <https://www.lifeder.com/poblacion-muestra/>
- Mesías, R. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*. Obtenido de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6680/1/T2887-MAE-Mesias-El%20acuerdo.pdf>
- Mesías, R. A. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*. Quito: Tesis de posgrado, Universidad Andina Simón Bolívar.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca . (2016). *La política agropecuaria ecuatoriana: hacia el desarrollo territorial rural sostenible: 2015-2025 I Parte*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca .
- Ministerio del Exterior. (2016). *Ministerio del Exterior*. Obtenido de Acuerdo Multipartes UE - Ecuador : <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- Peters, M., & Peters, M. (2017). *Trading Barriers*. Princeton University Press.

- PROEcuador . (2013). *Análisis del Sector Banano*. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.
- PROEcuador. (2019). *Guía comercial: Alemania 2019*. Quito: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversión y Pesca.
- Pulido, M. (2015). Ceremonial y protocolo: métodos y técnicas de investigación científica. *Opción*, 1136-1147.
- Rendón, L. R. (2018). *Análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador-Unión Europea y su impacto en la balanza comercial de nuestro país, periodo 2012-2016*. Guayaquil: Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil.
- Romero, B. (2017). *Sector bananero: competitivo en calidad, pero no en precio*. Obtenido de Revista Gestión Digital: <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/sector-bananero-competitivo-en-calidad-pero-no-en-precio>
- Rus, E. (2020). *Investigación exploratoria*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-exploratoria.html>
- Senga, S., Fujimoto, M., & Tabuchi, T. (2017). *Ricardo and international trade*. Taylor & Francis.
- Senga, S., Fujimoto, M., & Tabuchi, T. (2017). *Ricardo and international trade*. London: Taylor & Francis.
- SICE-OEA. (2017). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de Novedades en materia de política comercial: http://www.sice.oas.org/tpd_s.asp
- SIPA. (2019). *Agricultura*. Obtenido de Agricultura Ecuador: <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/bananos/boletines-situacionales-banano-ecuador>
- Suárez, V., Montoya-Torres, J., & Sepúlveda-Rojas, J. (2021). A gravitational model extended by institutional and cultural factors for Colombian foreign trade . *Management Science Letters*, 11(9), 2313-2322.
- Winham, G. R. (2019). *The evolution of international trade agreements*. University of Toronto Press.

ANEXOS

Anexo 1. Listado de empresas – Venta al mayor de banano

Nro	NOMBRE	SITUACIÓN LEGAL	PROVINCIA	CANTÓN	CIU NIVEL 6
1	CORPORACION INTERNACIONAL PALACIOS CIPAL S.A.	ACTIVA	AZUAY	CUENCA CAMILO PONCE	G4630.11
2	SWORKINGCLASS CIA. LTDA.	ACTIVA	AZUAY	ENRIQUEZ	G4630.11
3	FACTORYAGRO CIA.LTDA.	ACTIVA	BOLIVAR	GUARANDA	G4630.11
4	MANAFRUITEXPORT S.A.	ACTIVA	COTOPAXI	LA MANÁ	G4630.11
5	TIERRA MADRE EXPORT EXPTIERRA S.A.	ACTIVA	COTOPAXI	LA MANÁ	G4630.11
6	AGRASANSIL S.A. AGRICOLA ASANZA SILVA	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
7	AGRHOSPASE CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
8	AGRIBALO S. A.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
9	AGRICOLA BANFIRST S. A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
10	AGRICOLA DAMABARI S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
11	AGRISANFESA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
12	AGRISHABAT C.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	HUAQUILLAS	G4630.11
13	AGROCARPI S.A.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
14	AGRODELIC S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
15	AGROINDUSTRIAL ROOSLET S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
16	AGROINDUSTRIAS & COMERCIO GRULOPEZ C. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
17	AGROPECUARIA BORJA AGROBORJA S.A	ACTIVA	EL ORO	EL GUABO	G4630.11
18	AGROPIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
19	ALMADEPI S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
20	ARRIAGAPAZMIÑO CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
21	BALLABANA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
22	BANABAYCORP S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
23	BANAEXCEL S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
24	BANANAGOLDCORP S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
25	BANANERA LOCURAS S.A. BANLOCSA	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
26	BANANITAEXPORT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
27	BANASUR FRUIT COMPANY S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
28	BANATRADE CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
29	BANSUR TROPICAL COMPANY S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
30	BANSURLIT SOCIEDAD ANONIMA	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
31	BENIFRESH FRUIT COMPANY S.A.S.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
32	BEST BANANAS BEST&BANANAS S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
33	BRYANFRUITS S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
34	CALIDAD EN BANANO BANACALI S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
35	CENTRALFRUITCOMPANY C.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
36	CIJOSCARISKA TROPICAL FRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
37	COEXBANORO S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
38	COMERCIALIZADORA EXPORTADORA E IMPORTADORA GUERRERO.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
39	COMERCIALIZADORA PALACIOS FRANCO S.A. COPALFRA COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE FRUTAS JRA	ACTIVA	EL ORO	EL GUABO	G4630.11
40	COMEXFRUJRA CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
41	COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA PABAN S.A.S. COMPANIA FRUTAS FRESCAS DE EXPORTACION FRUFREXPORT CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
42	COMPANIA BANANERA BALMAXFRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
43	COMPRA VENTA EXPORTACIÓN DE BANANOS Y FRUTAS DEL PACIFICO.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
44	CORPORACION AGRICOLA BONITA MARIA AGRIBOMA CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
45	CORPORACIÓN AGROFORTE CORPAFSA S.A.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
46	CORPORACION BANANDES S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
47	CORPORACION FRUTAS EXOTICAS DE EXPORTACION CORFRUTEX S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
48	DELIBANANA S. A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
49	DIALINSPEC S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
50	DISTRIBUIDORA VECEMAR CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
51	DMT XPORT CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
52	ECAED S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
53	ECUADOR NATURAL FRUITS EXPORTADORA ECUANAFRUIT S.C.L.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
54	ECUAXBANANAS S.A.S.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
55	EXALPRO S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
56	EXIMQUE EXPORTADORA IMPORTADORA QUEZADA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
57	EXPOBANAMACH S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
58	EXPORT FRUITVEORA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
59	EXPORT VITAL EXPVITAL S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
60	EXPORTACION DE PRODUCTOS BIOLÓGICOS EXPROBIOLOGICO S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
61	EXPORTADORA AGRÍCOLA EXARAFRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
62	EXPORTADORA AGRÍCOLA ROBALINO Y SERRANO XARS CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
63	EXPORTADORA BANANO FERTIL DEL ECUADOR BANFERTILEC S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
64	EXPORTADORA DE BANANO Y FRUTAS BAFRUEXT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11

66	EXPORTADORA DE BANANO Y FRUTAS GOLD DEL ECUADOR "EXBAGOLD" S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
67	EXPORTADORA DE FRUTAS TROPICALES SAN FRANCISCO EXPORTSANFRAN S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
68	EXPORTADORA FRUEXPA CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	EL GUABO	G4630.11
69	EXPORTADORA FRUTASGLOBAL S.A.	ACTIVA	EL ORO	SANTA ROSA	G4630.11
70	EXPORTADORA GREENBANANAS S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
71	EXPORTADORA INTERCHANGE BANANAS INTERBANANAS S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
72	EXPORTADORA LUCKY FRUITS LUFREX S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
73	EXPORTADORA SUHART S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
74	EXPORTBANFRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
75	EXPOTERRAMARIA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
76	FRUITEX CIA.LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
77	FRUITSILVER S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
78	FRUITWAY S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
79	FRUTA RICA FRUTARIC S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
80	FRUTECUA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
81	IRCADA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
82	IRENECUADOR S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
83	ISRAELBAN S. A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
84	JAYUNPROD CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
85	JIROEXPORTFRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
86	KEGSAOR S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
87	LAVATHINAGROUP AB S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
88	MAYTUZAM CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
89	MERCANTIL BANANERA NACIONAL S.A. MERBANASA	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
90	MONSAMORBAN S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
91	MORA MARICH CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
92	NACIONBANANA S.A.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
93	NATURALFRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
94	NEO SOUTH NEOSOUTH S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
95	OBSA ORO BANANA S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
96	OREPALFRUIT EXPORTACIONES S.A.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
97	OREPRODU S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
98	PRIETO EXPORT SA AGRICOLA PRIETOEXPORT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
99	PRIME FRUITS AND GOODS FROM ECUADOR PRIMEGOODS S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
100	PRODUCCION AGRICOLA COSTA SUR PROAGRICOSUR S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
101	PRODUCTORES BANANEROS Y EXPORTADORES	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
102	RAFILPORT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
103	SAFRUTANEC S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
104	STARFRUIT S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
105	TECNIAGREX S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
106	TEFIBANANA S. A.	ACTIVA	EL ORO	PASAJE	G4630.11
107	TERRAPRIMA S.A.S.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
108	TITO HIDALGO CIA. LTDA.	ACTIVA	EL ORO	EL GUABO	G4630.11
109	TRANSPBDELIC S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
110	TROPIBAN S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
111	WORLDBANANAS S.A.	ACTIVA	EL ORO	MACHALA	G4630.11
112	AGRICOLA BANANERA AGROCARGUSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
113	AGRICOLA INTERNACIONAL LA SEMILLA S.A., AGRISEMSA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
114	AGRICOLA JAMBELI AGRIJAM S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
115	AGRICOLA LELITA S.A. AGROLELITA	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
116	AGRICOLA VITORIAFRUIT S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
117	AGRICTAZ S.A.	ACTIVA	GUAYAS	DURÁN	G4630.11
118	AGRIELRECREO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
119	AGRIROSARIO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
120	AGRIVINUEVA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
121	AGROAIRES BANANAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	DAULE	G4630.11
122	AGROAVILES S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
123	AGROBONUS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
124	AGROEXPLORER S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
125	AGROFRUITEXPORT S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
126	AGROVICOL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
127	ALANIAEXPOR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
128	ALIFRESH S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
129	ALKARI BANANA ALKABANACOM CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	MILAGRO	G4630.11
130	ANCOMAR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
131	ANESTIME S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	DURÁN	G4630.11
132	ASTRO BANANA ASTROBANSUR S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
133	AUSPRICE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
134	B&A BOCASFRUIT EXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
135	BAMBAMFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
136	BANADELIVERY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
137	BANAKONG S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
138	BANANA ORGANICA DEL ECUADOR BANGANIC FRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
139	BANANA WORLD GREEN S.A. BANAWORGREEN	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
140	BANANAQUIL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
141	BANANEC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
142	BANANERA MOISTEFAMY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	EL TRIUNFO	G4630.11
143	BANANO Y CACAO ORGANICO BANACACAO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11

144	BANARI FRUIT BANARIFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
145	BANARIV C. LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
146	BANAVAL TRADING S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
147	BANAVITA&FRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
148	BANAWORLD S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
149	BANAZULEYKY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	DAULE	G4630.11
150	BANPRODUCT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
151	BASBANAN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
152	B-B BRENDFRUIT S CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
153	BELFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
154	CABAQUI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
155	CACAOBAL CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
156	CALDERONCORP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	MILAGRO	G4630.11
157	CENTAFINT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
158	CHULITABANANAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
159	COBANU S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
160	COFFEETRADE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
161	COGUIN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
162	COMERCIAL BANANAS AND FRUITS OOO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
163	COMERCIALIZADORA AGRICOLA FRUNATCOM C.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
164	COMERCIALIZADORA DE FRUTAS COFRUSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
165	COMERCIALIZADORA DE FRUTAS TROPICALES VIGAERLOSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	YAGUACHI	G4630.11
166	COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DEL MAR CONGELADOS EXP	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
167	COMERCIALIZADORA ECUA EXPORT ECUAEXPORTFRUITS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
168	COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE FRUTAS TROPICALES	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
169	COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA QUALITYFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	DURÁN	G4630.11
170	COMERCIO EXTERIOR S.A. COMEXTESA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
171	COMERCIO INTERNACIONAL DE FRUTAS COMERFRUT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
172	COMPANIA AGRICOLA DEL GUAYAS CA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
173	COMPANIA AGRICOLA GANADERA SA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
174	COMPANIA AGRICOLA RIO VENTANAS S.A. CARIVESA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
175	COMPANIA DE DESARROLLO BANANERO DEL ECUADOR BANDECUA SA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
176	COMPANIA AGRICOLA AGRIPALCOR CIA. LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
177	COMPANIA AGRICOLA EXPORTBANANA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
178	COMPANIA EXPORTADORA DEL SUR CIAEXDESUR C.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
179	COMPANIA IMPORTADORA & EXPORTADORA JANEIMY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
180	CONFETEX S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
181	CONGELA RICOS S.A. CONRICOSA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
182	CORPOFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
183	COSECHAGRO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
184	CRESMARK S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
185	CRICSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
186	CUBADI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
187	DAMASCOSWETT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
188	DANICAFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
189	DELNICH S. A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
190	DIMPOWER S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
191	DISTUAR C LTDA	ACTIVA	GUAYAS	DAULE	G4630.11
192	DOMANIGLOBAL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
193	DON CARLOS FRUIT S.A. DONFRUIT	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
194	DORALFRUIT EXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
195	DUAGUI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
196	DUSAL C LTDA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
197	DVS FRUTAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
198	ECUACEDROS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
199	ECUADORIAN BANANA COMPANY EBC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
200	ECUADORIAN QUALITY FRUIT EQFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	MILAGRO	G4630.11
201	ECUADORIANBANANAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
202	ECUAFRUTEXA S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
203	ECUAGREENPRODEX S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
204	ECUATORIANA DE EXPORTACION E IMPORTACION ECUAEXIM S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
205	ECUIND S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
206	EDUTABA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
207	EMPROFIN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
208	ENIKMA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
209	ERTIBOL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
210	ESENCIALFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
211	ESENCIALTROPICAL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
212	EXIPROA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
213	EXPOCAMPO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
214	EXPOGLOBAL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
215	EXPOPEKHE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
216	EXPORBANALVA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
217	EXPORBANANAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
218	EXPORBANFRESH S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
219	EXPORFRAGRI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
220	EXPORFRUITSCICE S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
221	EXPORGUT S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
222	EXPORTABALL S. A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11

223	EXPORTACIONES ANDINAS S.A. EXPORANSA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
224	EXPORTADORA AGRICOLA BANANATRADE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
225	EXPORTADORA ALVOR FRUIT ALVORFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
226	EXPORTADORA BANANERA NOBOA SA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
227	EXPORTADORA BANAPRI EXPOBANAPRI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
228	EXPORTADORA BEN NAJI TRADE BENNAJI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
229	EXPORTADORA DE BANANO AURUMAGRI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
230	EXPORTADORA DE BANANO DEL LITORAL EXPOBANLIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
231	EXPORTADORA DE BANANO INTERNACIONAL EXBANIN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
232	EXPORTADORA DE FRUTA RIUSCITO FRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
233	EXPORTADORA DE FRUTAS CHEMTECHBANANAS C.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
234	EXPORTADORA DE FRUTAS EXPORTVAL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
235	EXPORTADORA DE FRUTAS FRUTAREX S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
236	EXPORTADORA DEL MAR EXPODELMAR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
237	EXPORTADORA DON GONZALITO EXPORTGONZA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SIMÓN BOLÍVAR	G4630.11
238	EXPORTADORA ERIKA GALARZA BANAWONDERS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
239	EXPORTADORA EXOFRUIT EXPOREXOFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
240	EXPORTADORA FRUIT GLOBAL "FRUITGLO" S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
241	EXPORTADORA FRUIT WORLD FRUITWORLD S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
242	EXPORTADORA FRUTARI-EC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
243	EXPORTADORA ISAQUINSI FRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	MILAGRO	G4630.11
244	EXPORTADORA NEUES LEBEN S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	YAGUACHI	G4630.11
245	EXPORTADORA NIEFRANFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
246	EXPORTADORA OK BANANAS OKFRUITS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	YAGUACHI	G4630.11
247	EXPORTADORA QUIROLA C LTDA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
248	EXPORTADORA SUPERBANANA C LTDA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
249	EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA CORPALMES	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
250	EXPORTGEORGE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
251	EXPORTJAIME S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
252	EXPORTNIK S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
253	EXPORTNIRO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
254	EXPORTVERA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
255	EXPOTRADING S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
256	EXPVILLANG S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
257	EXTROPOLI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
258	FABRITEX S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
259	FAPLAR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	YAGUACHI	G4630.11
260	FAWKEH S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
261	FEED-EDEN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
262	FEXPORBAN SA FEXPORBANSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
263	FINCARECRE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
264	FINCAROS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
265	FINCAVICTORIA CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
266	FINCAVILLA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
267	FINJOREN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
268	FORTALEZA BANANERA FORTBANA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
269	FRESHEXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
270	FRUIT DELIVERY ECUADOR EDEFRUITSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
271	FRUITALUCIE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
272	FRUITPACIFIC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
273	FRUITSCORP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
274	FRUITSLAND EXPORTADORA DE FRUTAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
275	FRUITZO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
276	FRUTADELI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
277	FRUTAESAINC DEL ECUADOR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
278	FRUTAGRANDE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
279	FRUTANDYEXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	MILAGRO	G4630.11
280	FRUTAS TROPICALES DEL SUR TROPIFRU S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
281	FRUTASOL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
282	FRUTERA AGRIFRU S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
283	FRUTIBONI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
284	FRUTINEXUS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
285	FRUTTIBELLA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
286	FRUTVAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
287	FRUTYBOX S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
288	GLOBAL EXPLOITATION EXPORT AND IMPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
289	GLOBAL EXPORTS GLOEXPORSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
290	GLOBALPACIFIC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
291	GODDCORP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
292	GOLDENBAN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
293	GOLDGREEN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
294	GOODFARMER FRUITTRADING CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
295	GRASTIFEN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
296	GRENST S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
297	GRUAGLOS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
298	GUAYAS BANANAS EXPORT GUBANAEXSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
299	HAVICBAN CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
300	HAYERSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
301	HILLDALE BUSINESS INC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
302	HIVIFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11

303	IMEXBA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
304	IMPORAGROFRUIT ALCIVAR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	MILAGRO	G4630.11
305	IMPORFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
306	IMPORT & EXPORT BRAMBILLA CARREÑO S. A. IMEXBRAMCAR	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
307	IMPORTADORA CARU C LTDA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
308	IMPORTADORA COMERCIAL ORIENTE ELECTRICO ORELEC C LTDA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
309	IMPORTADORA Y EXPORTADORA AGRÍCOLA BLESSEDFRUIITS S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
310	IMPORTADORA Y EXPORTADORA LOOR LARA IMPOREXLA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	DAULE	G4630.11
311	INBALOSA CIA. LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
312	INTERBANAN&ECUADOR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
313	INTERBANANA EXPORT INTERBANANAEXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
314	INTERNATIONAL FOODS COMPANY INTFOODSCO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	DAULE	G4630.11
315	INVERSIONISTAS SUDAMERICANOS COMPANIA LIMITADA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
316	ISPORFLOR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
317	IVANCOMPANY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
318	J&HBANEXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
319	JERUFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
320	JJIREH S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
321	JORGENRIQUE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	NARANJAL	G4630.11
322	KATMAN&FRUIT CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
323	KINGBANANAS FRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
324	KONYBANANA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
325	KRABATEL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
326	LIGVORI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	BALAO	G4630.11
327	LINDWAT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
328	LIVAO-EXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
329	LOT BELLO CATAPANO VALENCIA PACADELOTTRADING IMP	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
330	LUNISOL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
331	MARPLANTIS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
332	MEDICALTECHNOLOGY S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
333	MF BANEXPORT GROBANDELI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
334	MIABAN EXPORT S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	EL TRIUNFO	G4630.11
335	MONAMO S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
336	NATURE FRUIT EXPORT COMPANY S.A. NATFREXCO	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
337	NOBEXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
338	NOVAGROUP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
339	NOVAMERC S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
340	OCAMPOCORP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
341	OWN FRUITS E25 S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
342	PACIFICENTRO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
343	PEARSEBAN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
344	PELLIKARI S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
345	PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
346	PLAT.VERD S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
347	PLATANOMAX EXPORT&PRODUCT SERVICES S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
348	PROCESAFRU S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
349	PRODOSMIL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
350	PRODUCE IN PARADISE PROPARADISE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
351	PRODUCORP SA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
352	PRO-EXTONAL S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
353	QANADEEL INTERNATIONAL S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
354	QIPAKANA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
355	QUALITY BANANA QB S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
356	RALIUGA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
357	RECEPCAR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
358	REILET S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
359	RODOTRI S. A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
360	RONQBANANAS FRUIT COMPANY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
361	ROYALBANANA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
362	RUMBAX S.A	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
363	SABROFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
364	SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
365	SAHYSOCOR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
366	SAN FRANCISCO FOODS SFFOODS CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
367	SENTILVER S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
368	SERVIDIVERSA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
369	SILVAEXPORTACIONES S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
370	SOCIEDAD AGRÍCOLA RINUR S.A. RINURSA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
371	SOCIEDAD ECUATORIANA VENEZOLANA SA ECUAVENSA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
372	SOPRISA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
373	SOUTHBANANAS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
374	SOUTHPEARL EXPORTS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
375	SPLENDID ECUADORIAN FRUITS SPLENDIDFRUITS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11
376	SURGESA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
377	SWEET-BANANA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
378	TAYASTA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
379	TEAPOTT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
380	TERRAFRUTTA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
381	TOCALIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
382	TORHALLCORP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	SAMBORONDÓN	G4630.11

383	TOTYFRUITS S.A.S.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
384	TRADING&AGRO S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
385	TRESCORE S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
386	TRINYFRESH S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
387	TROPICAL SUNRISE TROPICSUN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
388	TROPICALBAN S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
389	TROPICALFRUIT EXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	YAGUACHI	G4630.11
390	TROPIKFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
391	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS SA UBESA	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
392	UNITEDEXPORTS S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
393	UZVI FRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
394	VERFYCUBIR S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
395	VICBANA CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
396	VICTOBANA CIA.LTDA.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
397	VIMTICORP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
398	VIVITROP S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
399	YAGODA S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
400	YANIFRUIT CO. S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
401	ZAMONTFRUIT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
402	ZODIACEXPORT S.A.	ACTIVA	GUAYAS	GUAYAQUIL	G4630.11
403	ABECELMAR S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	VINCES	G4630.11
404	AGRICOLA CORTES VILLALBA S.A. AGRICORVI	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
405	AGRICOLA LERJUEZ S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	BUENA FÉ	G4630.11
406	AGRISLA S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	VINCES	G4630.11
407	ALQUIMIADA S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	BUENA FÉ	G4630.11
408	ARAVI S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	VALENCIA	G4630.11
409	AZUCARDA S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
410	BANAFLORESTA S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	VINCES	G4630.11
411	BANALEXEC S.A.S.	ACTIVA	LOS RIOS	BUENA FÉ	G4630.11
412	BANASPI S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	VINCES	G4630.11
413	BANAVAN S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
414	BITAYAN S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	BABAHOYO	G4630.11
415	EL MAIZAL COELLO C.LTDA.	ACTIVA	LOS RIOS	BUENA FÉ	G4630.11
416	EXPORTACIONES AGRICOLA EKOPLANTAINS S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
417	EXPORTADORA AGROLEF S.A.S.	ACTIVA	LOS RIOS	BUENA FÉ	G4630.11
418	EXPORTADORA ÁLVAREZ EXPOÁLVAREZ S.A.S.	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
419	EXPORTADORA TROPIFRUIT EXPOTROPI C.A.	ACTIVA	LOS RIOS	VINCES	G4630.11
420	EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA AGUIRRE MARISCAL	ACTIVA	LOS RIOS	PUEBLOVIEJO	G4630.11
421	LA NUEVA CASA DEL CACAO S.A. CASACAO	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
422	MERCANTIL IMPORTADORA MIM C LTDA	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
423	NUTRIORGANIC S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	QUEVEDO	G4630.11
424	PERSODEROCA S.A.	ACTIVA	LOS RIOS	BUENA FÉ	G4630.11
425	AGROS&GREEN PRODUCE S.A.S.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
426	CALEBFOODS S.A.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
427	CAMPO&SOL CIA.LTDA.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
428	CEVALLCON S.A.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
429	COFEX S.A.S.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
430	ELARTESAN S.A.	ACTIVA	MANABI	PUERTO LÓPEZ	G4630.11
431	EXPORTADORA TROPICAL S.A. EXTROSA	ACTIVA	MANABI	JIPIJAPA	G4630.11
432	EXPORTS&CAPITAL COMPANY S.A.S.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
433	FERTIERRA CIA.LTDA.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
434	FRUTIVZA S.A.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
435	INSUPLAT S.A.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
436	INTEGRAL MARKET COMERCIALIZADORA ITMARKET S.A.	ACTIVA	MANABI	MANTA	G4630.11
437	JMV&V ALIMENTOS BIC S.A.S.	ACTIVA	MANABI	TOSAGUA	G4630.11
438	MERCAFRUIT S.A.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
439	PACIFCARIBE SAS. S.A.S. B.I.C.	ACTIVA	MANABI	MANTA	G4630.11
440	PLZPRODUCE S.A.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
441	PRODUOCAMPO7982 S.A.S.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
442	RUSTIKCA GLOBAL TRADE S.A.S.	ACTIVA	MANABI	PORTOVIEJO	G4630.11
443	TOTOSAMY CIA.LTDA.	ACTIVA	MANABI	EL CARMEN	G4630.11
444	AGRO TROPICAL AGPRO S.A.S.	ACTIVA	PICHINCHA	RUMINAHUI	G4630.11
445	BAB ALFATH IMPORTADORA Y EXPORTADORA BABALFATH S.A.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
446	CIELO DE FRUTAS CIELODEFRUTAS CIA.LTDA.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
447	CLINICA MODERNA C LTDA	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
448	COMERCIALIZADORA LA SEÑORITA BANANA LSB S.A.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
449	COMERCIALIZADORA YAKI YAKI CIA.LTDA.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
450	EMPRENDIMIENTOS INNOVADORES EMPRENOVUS S.A.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
451	FRUTERA DEL LITORAL CIA. LTDA.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
452	GROUPVA IMPORT AND EXPORT S.A.S.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
453	IMPORTADORA BABAPOUR S.A.S.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
454	KILAJALO SA S.A.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
455	PRODUTANKAY CIA. LTDA.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
456	PUALMEID'S CIA.LTDA.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
457	SATIVA EXPORT EXPORTSATIVA CIA.LTDA.	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
458	SISTEMAS DE VENTA CIA LTDA	ACTIVA	PICHINCHA	QUITO	G4630.11
459	TERRAFERTIL S.A.	ACTIVA	PICHINCHA	PEDRO MONCAYO	G4630.11
460	RUDELAR S.A.	ACTIVA	SANTA ELENA	SANTA ELENA	G4630.11

461	AGROCAMAFE S.A.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11
462	AGROEXPORT ECUTROPICAL S.A.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11
463	C&GEXPORTING S.A.S.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11
464	EXPOFRUTADIEZ CIA. LTDA.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11
465	EXPORTADORA BELOZ ARLUBEZ S.A.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11
466	GOLDBANANABABY CIA.LTDA.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11
467	TENKA DEL ECUADOR TENKAEC S.A.	ACTIVA	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	G4630.11

Anexo 2. Exportaciones, importaciones y balanza comercial entre Unión Europea, Alemania y Ecuador. Periodos del 2015 al 2018

Detalle	2015	2016	2017	2018
Exportaciones de banano Ecuador-UE	\$ 653.907,00	\$ 797.374,00	\$ 855.249,00	\$ 869.996,00
Importaciones de banano Ecuador-UE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Balanza comercial de banano Ecuador-UE	\$ 653.907,00	\$ 797.374,00	\$ 855.249,00	\$ 869.996,00

Detalle	2015	2016	2017	2018
Exportaciones de banano Ecuador-Alemania	\$ 326.755,00	\$ 328.037,00	\$ 263.422,00	\$ 244.193,00
Importaciones de banano Ecuador-Alemania	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Balanza comercial de banano Ecuador-Alemania	\$ 326.755,00	\$ 328.037,00	\$ 263.422,00	\$ 244.193,00

ENTREVISTA A EXPORTADORES DE BANANO

OBJETIVO: conocer el criterio y experiencias con relación al acuerdo Multipartes para la exportación de banano de Ecuador a la Unión Europea

N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cree que el acuerdo multilateral con la Unión Europea ayudo a incrementar las exportaciones del banano a Ecuador, explique por qué?	Sí, porque las empresas encargadas de exportar banano bajo contrato firmado en 2017 han experimentado un auge significativo, lo que significo tener ingresos positivos para ellos
2	¿La exportación del banano se dio gracias al estímulo que brindo del gobierno de realizar el tratado?	Sí, porque el gobierno de ese año, cuando se firmó el acuerdo con la UE puso a Ecuador en una posición diferente a la hora de exportar productos internos.
3	¿Europa es el sector específico para exportar banano?	Por supuesto, ya que el continente europeo no cuenta con el privilegio de los países de América, los cuales son ricos en frutos y minerales. Por esta razón Ecuador logro obtener una ventaja a exportar sus productos
4	¿Los estándares de precio que da Europa es el adecuado para el desarrollo de ventas del banano del Ecuador?	Con el beneficio del tratado, estos precios resultaron beneficiosos para los encargados de exportar todo tipo de producto hacia Europa
5	¿La calidad del banano del Ecuador es la adecuada para el mercado europeo?	Si, ya que los estándares del banano ecuatoriano son del mejor del mercado a nivel mundial. Por esta razón se presta a que será el mejor para poder seguir comercializándolo en el continente europeo
6	¿Cree que es necesario iniciar una campaña de socialización sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes?	Para los productores de frutas en el Ecuador, resultaría beneficioso capacitarlos sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes con la Unión Europea, ya que este brinda facilidades para que los exportadores puedan llevar sus productos hasta el viejo continente sin ninguna restricción

Entrevistado: Gerente de PROECUADOR

Encargado: Tommy Grazzo

ENTREVISTA A EXPORTADORES DE BANANO

OBJETIVO: conocer el criterio y experiencias con relación al acuerdo Multipartes para la exportación de banano de Ecuador a la Unión Europea

N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cree que el acuerdo multilateral con la Unión Europea ayudo a incrementar las exportaciones del banano a Ecuador, explique por qué?	Si, efectivamente las empresas dedicadas a la exportación del banano ecuatoriano recibieron ingresos en el año 2017 a través del tratado de Multipartes
2	¿La exportación del banano se dio gracias al estímulo que brindo del gobierno de realizar el tratado?	El gobierno ecuatoriano ha sido encargado de hacer realidad el tratado con la unión europea, permitió que los productores del banano logren obtener todos los beneficios al exportar sus productos. El continente americano mantiene una gran sobre otros continentes como el europeo, ya que en este se puede sacar provecho de la producción de todo tipo de frutas y vegetales, representando de esta manera que el Ecuador tenga características ventajosas sobre otros países.
3	¿Europa es el sector específico para exportar banano?	El estándar de precios que brinda el tratado de Multipartes, es el adecuado ya que brinda beneficios a quienes desde Ecuador exportan su banano hacia los países europeos
4	¿Los estándares de precio que da Europa es el adecuado para el desarrollo de ventas del banano del Ecuador?	El banano de Ecuador mantiene la mejor calidad del mercado, por esta razón el producto del país es solicitado a nivel europeo
5	¿La calidad del banano del Ecuador es la adecuada para el mercado europeo?	Si por supuesto, una adecuada forma de socializar toda la información sobre el acuerdo multipartes y otros acuerdos, permitirá a los empresarios tomar mejores decisiones.
6	¿Cree que es necesario iniciar una campaña de socialización sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes?	

Entrevistado: Gerente de FEDEXPORT

Encargado: Tommy Grazzo

ENTREVISTA A EXPORTADORES DE BANANO

OBJETIVO: conocer el criterio y experiencias con relación al acuerdo Multipartes para la exportación de banano de Ecuador a la Unión Europea

N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cree que el acuerdo multilateral con la Unión Europea ayudo a incrementar las exportaciones del banano a Ecuador, explique por qué?	Las empresas encargadas de exportar banano ecuatoriano recibieron ingresos positivos por la firma del acuerdo Multipartes en 2017
2	¿La exportación del banano se dio gracias al estímulo que brindo del gobierno de realizar el tratado?	El gobierno responsable de implementar el acuerdo con la Unión Europea ha hecho posible que los productores de banano aprovechen al máximo sus exportaciones
3	¿Europa es el sector específico para exportar banano?	El continente americano conserva una ventaja sobre el europeo en el sentido de que puede beneficiarse de la producción de todo tipo de frutas y verduras, lo que le permite a Ecuador retener una ventaja a la hora de exportar banano
4	¿Los estándares de precio que da Europa es el adecuado para el desarrollo de ventas del banano del Ecuador?	La estructura de precios del acuerdo multilateral es razonable ya que beneficia a quienes exportan el banano desde Ecuador a países europeos.
5	¿La calidad del banano del Ecuador es la adecuada para el mercado europeo?	El banano ecuatoriano conserva la mejor calidad del mercado, por lo que sus productos tienen una buena demanda a nivel europeo.
6	¿Cree que es necesario iniciar una campaña de socialización sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes?	Es muy importante brindar toda la información posible a los responsables de la producción de todo tipo de productos en Ecuador, ya que pueden beneficiarse de la exportación de mercancías, ya que el tratado brinda todas las posibilidades de representación positiva de las empresas.

Entrevistado: Jefe de exportaciones **MANOBAL S.A.**

Encargado: Cindy Valladares

ENTREVISTA A EXPORTADORES DE BANANO

OBJETIVO: conocer el criterio y experiencias con relación al acuerdo Multipartes para la exportación de banano de Ecuador a la Unión Europea

N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cree que el acuerdo multilateral con la Unión Europea ayudo a incrementar las exportaciones del banano a Ecuador, explique por qué?	Sí, porque el gobierno de ese año, cuando se firmó el acuerdo con la UE puso a Ecuador en una posición diferente a la hora de exportar productos internos.
2	¿La exportación del banano se dio gracias al estímulo que brindo del gobierno de realizar el tratado?	Si efectivamente los planes o acuerdos que celebre el Estado ecuatoriano forman parte esencial en el crecimiento económico nacional e internacional del Ecuador.
3	¿Europa es el sector específico para exportar banano?	Por supuesto, porque el continente europeo no tiene los privilegios de los países americanos que son ricos en frutas y minerales. Esto permitirá que Ecuador siga obteniendo una ventaja en la exportación de sus productos.
4	¿Los estándares de precio que da Europa es el adecuado para el desarrollo de ventas del banano del Ecuador?	Según el acuerdo, estos precios son baratos para quienes exportan todo tipo de productos a Europa que les resulte beneficioso
5	¿La calidad del banano del Ecuador es la adecuada para el mercado europeo?	Sí, porque los estándares ecuatorianos para el banano son los mejores del mercado mundial. Por ello, apunta a seguir vendiéndolo en el continente europeo
6	¿Cree que es necesario iniciar una campaña de socialización sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes?	Sería útil para los productores ecuatorianos conocer las ventajas del acuerdo multilateral con la Unión Europea que permitiría a los exportadores entregar sus productos al viejo continente sin restricciones y llenos de beneficios

Entrevistado: Coordinador de Operaciones **DVS FRUTAS**

Encargado: Cindy Valladares

ENTREVISTA A EXPORTADORES DE BANANO

OBJETIVO: conocer el criterio y experiencias con relación al acuerdo Multipartes para la exportación de banano de Ecuador a la Unión Europea

N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cree que el acuerdo multilateral con la Unión Europea ayudo a incrementar las exportaciones del banano a Ecuador, explique por qué?	Sí, porque se establecieron mutuos beneficios, en el cual se consideró la calidad del producto ecuatoriano
2	¿La exportación del banano se dio gracias al estímulo que brindo del gobierno de realizar el tratado?	Con la ayuda del acuerdo se logró que los productores de banano generen aprovechen los beneficios como aumentar las exportaciones
3	¿Europa es el sector específico para exportar banano?	Es el indicado para poder incrementar las exportaciones de banano, ya que ese continente carece de este tipo de frutas con la calidad que solo Ecuador ofrece
4	¿Los estándares de precio que da Europa es el adecuado para el desarrollo de ventas del banano del Ecuador?	La asignación de precios del acuerdo multilateral permite mantener un volumen de ventas efectivo
5	¿La calidad del banano del Ecuador es la adecuada para el mercado europeo?	El banano del Ecuador es uno de los mejores productos en características de calidad y es reconocido en todo el continente
6	¿Cree que es necesario iniciar una campaña de socialización sobre las ventajas que brinda el acuerdo Multipartes?	Por supuesto, es considerado socializarlo ante el sector agrícola, ya que el Ecuador no solo produce banano de calidad, sino otro tipos de frutas que pueden ser exportadas, además así se apoyaría a este sector.

Entrevistado: Asistente de compras COBANU S.A.

Encargado: Cindy Valladares

Anexo 8. Formato de encuesta dirigida a empresas exportadoras de banano.

Nombres y Apellidos: _____

Empresa en que trabaja: _____

Cargo: _____

Tiempo en el cargo: _____

Responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es su criterio acerca del acuerdo comercial Multipartes entre Ecuador y Alemania?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

2. ¿Cree usted que el Ecuador tiene alguna ventaja comparativa relacionada a la calidad del banano en el mercado de Alemania?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

3. ¿Considera usted que el acuerdo comercial entre Ecuador y Alemania ha influido en una mayor producción del banano en Ecuador?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

4. ¿Conoce usted si la producción de banano en Ecuador se caracteriza por sus especialidades de suelo y climatología?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

5. ¿Cree usted que el acuerdo Multipartes contribuye al crecimiento económico y comercial de las bananeras en Ecuador?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

6. ¿La calidad de las exportaciones de banano a Alemania permitiría un impacto positivo sobre la economía ecuatoriana?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

7. ¿Considera que las exportadoras de banano cuentan con un desarrollo industrial adecuado para entregar productos de calidad?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

8. ¿Piensa usted que el acuerdo comercial Multipartes cuenta con incentivos tentadores para el mercado de Alemania?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

9. ¿Cree usted que las exportaciones de banano deban ser consideradas como un comercio primordial para el desarrollo económico del país?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

10. ¿Los acuerdos comerciales deben modificarse de acuerdo a los cambios políticos y económicos, de modo que beneficien a ambos países?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo