



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

**Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador
hacia la Unión Europea en el período 2010 – 2015**

AUTORA:

Taiano Alvarado, Doménica Steffi

**Trabajo de Titulación Previo a la Obtención del Título de
INGENIERA EN
COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONAL BILINGUE**

TUTORA:

Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
26 de agosto del 2016**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Taiano Alvarado, Doménica Steffi**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacional Bilingüe**.

TUTORA

f. _____
Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.

Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Taiano Alvarado, Doménica Steffi

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “**Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador hacia la Unión Europea en el período 2010 – 2015**” previo a la obtención del Título de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacional Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2016

LA AUTORA

f. _____
Taiano Alvarado, Doménica Steffi



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

AUTORIZACIÓN

Yo, Taiano Alvarado, Doménica Steffi

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “**Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador hacia la Unión Europea en el período 2010 – 2015**” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2016

LA AUTORA

f. _____
Taiano Alvarado, Doménica Steffi

REPORTE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Taiano Domenica.docx (D21716123)
Submitted: 2016-09-12 15:06:00
Submitted By: domenicataiano@gmail.com
Significance: 0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser maravilloso que me da fuerza y fe para creer lo que me parecía imposible terminar. A mis padres por su apoyo incondicional, y a todos mis familiares por el apoyo moral y de empuje para seguir adelante con mi proyecto de tesis y a cada experto por haberme brindado su conocimiento en este sector.

Un agradecimiento especial a mi tutora Ing. Mónica Echeverría por haber sido mi guía en este proyecto de tesis que con cariño y esmero me brindaba las directrices para el perfeccionamiento de mi tesis.

Taiano Alvarado, Doménica Steffi

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de Tesis a mis padres que con su amor, esfuerzo y enseñanza han sembrado las virtudes y valores que se necesitan para vivir con anhelo y felicidad exigiéndome a mí misma metas para ser mejor persona cada día. Hermanos que son partes de las bases fundamentales de mi vida y en esto adjunto a mis sobrinos que son lo que hacen que haga las cosas correctas para ser su ejemplo a seguir.

A mis familiares y amigos por ayudarme mientras yo realizaba investigaciones y por estar a mi lado en cada momento de mi vida. Todo este trabajo ha sido posible Gracias a ellos.

Taiano Alvarado, Doménica Steffi



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____
Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.
TUTORA

f. _____
Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____
Ec. David Coello Cazar, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

CALIFICACION

f. _____
Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.
TUTORA

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	14
Introducción	15
Capítulo 1	16
Generalidades de la investigación	16
Problemática	16
Justificación	16
Objetivos	17
Hipótesis – Proposición.-	18
Metodología del Trabajo a Utilizar	18
Delimitación y Limitaciones de la Investigación	22
Capítulo 2	23
Marco Conceptual	23
Arancel	23
Acuerdo	23
FOB	24
La Balanza de Pagos	24
La Balanza Comercial	27
Principales Productos de Exportación del País	27
Principales Destinos de Exportación para el Ecuador	31
La Unión Europea como Destino de Exportación	32
Capítulo 3	34
El Marco Referencial	34
La Industria Pesquera en el Ecuador	34
Las Exportaciones del Sector Atunero en el Ecuador	35
Análisis PESTAL	37
Análisis FODA de la Industria Atunera	40
El Sistema Generalizado de Preferencias	43
Capítulo 4	45
Resultados	45
Entrevistas a Profundidad	45
Exportaciones de Atún Ecuatoriano y su evolución	47
Análisis Predictivo de la Exportación de Atún del Ecuador	51
El modelo	56
Resultados	59
Conclusiones	70
Bibliografía	72
Apéndice A – Anexo 1: Listado de Empresas Comercializadoras de Pescados	75

Apéndice B – Anexo 2: Listado de Procesadoras Pesqueras.....	76
Apéndice C - Anexo 3: Listado de Empresas Procesadoras Pesqueras y Acuícolas	78
Apéndice D – Anexo 4: Listado de Expertos a Entrevistar	79
Apéndice E – Anexo 5: Cuestionario de Entrevista.....	80
Apéndice F – Entrevista 1	81
Apéndice G – Entrevista 2	85
Apéndice H – Entrevista 3.....	90
Apéndice I – Entrevista 4	94
Apéndice J – Entrevista 5	97

Lista de Tablas

Tabla 1: Principales Productos Pesqueros Exportables.....	28
Tabla 2: Exportaciones No Petroleras del Ecuador de Ene a Oct 2015 en Miles USD FOB	31
Tabla 3: Principales Destinos de Exportaciones No Petroleras	32
Tabla 4: Distribución de Caletas y Pescadores por Provincias	36
Tabla 5: Desembarques de Atún 2015	37
Tabla 6: Exportaciones Ecuatorianas de Atún	47
Tabla 7: Exportaciones Anuales de Atún en el Ecuador.....	50
Tabla 8: Pronóstico de Exportaciones a través de Promedio	53
Tabla 9: Pronóstico de Exportaciones a través de Tendencia.....	53
Tabla 10: Pronóstico de Exportaciones a través de Suavización Exponencial	54
Tabla 11: Pronóstico de Exportaciones a través de Media Móvil.....	54
Tabla 12: Comparación de Errores en Valores Absolutos	56
Tabla 13: Estadísticas Descriptivas para Modelo General.....	60
Tabla 14: Resumen del Modelo General.....	61
Tabla 15: ANOVA del Modelo General.....	62
Tabla 16: Coeficientes del Modelo General.....	63
Tabla 17: Resumen del Modelo de Unión Europea.....	67
Tabla 18: ANOVA del Modelo de Unión Europea.....	67
Tabla 19: Coeficientes del Modelo de Unión Europea.....	68

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1: Sistema Generalizado de Preferencias - Lista de Beneficiarios	45
Ilustración 2: Exportaciones de Atún del Ecuador	49
Ilustración 3: Tendencia de Exportaciones de Atún en el Ecuador.....	51
Ilustración 4: Comparación de Pronósticos de Exportaciones.....	55
Ilustración 5: Exportaciones de Atún a la Unión Europea	65
Ilustración 6: Tendencia de Exportaciones de Atún a la Unión Europea.....	66

Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador hacia la Unión Europea en el período 2010 – 2015

RESUMEN

El estudio tiene por objeto realizar un análisis histórico de las exportaciones de atún del Ecuador a la Unión Europea, identificar problemas que afectan al sector y verificar efectos negativos de eliminación de preferencias arancelarias en las mencionadas exportaciones. A lo largo del estudio se analizará la Balanza de Pagos y la Unión Europea dentro del marco teórico, así como las exportaciones del país en productos tradicionales, específicamente el atún, dentro del marco referencial. Se concluirá con un capítulo dedicado al análisis técnico de tendencias de las exportaciones y con posibles problemas del sector, según la opinión de expertos en la industria. Finalmente se propondrán recomendaciones para mejoras en el sector y generar un impulso económico mayor para el crecimiento de la industria.

Palabras Clave: Atún, SGP, exportación, tipo de cambio, precio del petróleo, índice de precios al productor.

ABSTRACT

The purpose of this document is making an historical analysis about de exportations of tuna from Ecuador to European Union (EU), identify troubles that expose limitations to the industry and explore the negative effects of dropping the taxes aids in those exportations. Through the study, the Balance of Payments and the EU will be analyzed in theoretical review; as well as exportations of Ecuador of traditional products, such as tuna, in the referential review. The last chapter will analyze trends of exports and possible problems to the industry, accord of the opinion of experts in the field. Finally, conclusions and recommendations will be exposed in order to improve the industry and generate a greater economic push to the tuna industry growth.

Key words: Tuna, GPS, export, exchange rate, oil prices, producer price index.

Introducción

El Ecuador es un país considerado agroexportador o dicho de otra forma es un país que produce bienes primarios, motivo por el cual la mayor cantidad de su producción es petrolera, bananera, atunera, florícola, cacaofera, camaronera, entre otros.

Según PROECUADOR (Pro Ecuador Instituto de promoción de exportaciones e inversiones, 2013) las bondades del clima favorecen la gran variedad de especies existentes, empezando por el principal producto que es el atún pasando por el dorado, conocido en el mercado internacional como mahi mahi, pez espada, wahoo y demás peces. Debido a esa riqueza marina en el país existe un sinnúmero de empresas dedicadas a la captura, proceso, empaque y exportación de productos analizados. Muchas de las cuales tienen más de 25 años de experiencia, agrupando un gran número de mano de obra calificado, debido a las destrezas adquiridas.

En el Capítulo I se presenta el planteamiento del problema a investigar, así como los objetivos del presente trabajo. El Capítulo II presenta, por otro lado, el marco conceptual en el que desenvuelve la tesis. Este capítulo permitirá al lector conocer los términos que necesita para comprender los resultados y conclusiones del trabajo.

En el Capítulo III se presenta un Marco de Referencia del sector pesquero y atunero del país. La idea es enfocarse en la problemática puntual del sector y el mercado de análisis.

Finalmente, el Capítulo IV muestra los resultados del análisis cualitativo basado en entrevistas a profundidad que se realiza para las conclusiones respectivas que se presentan al final de la tesis.

Capítulo 1

Generalidades de la investigación

Problemática

Muchos son los factores que pueden incidir en la expansión o contracción de la demanda de un producto, tal como el atún ecuatoriano. Entre dichos factores se pueden encontrar la aparición de nuevos competidores que puedan ejercer presión sobre el precio, condiciones naturales o plagas que puedan afectar la producción o calidad del producto, crisis financiera de países importadores, barreras arancelarias o políticas comerciales restrictivas, entre otros.

El atún forma parte de los productos tradicionales de exportación del Ecuador y uno de sus principales destinos es la Unión Europea. Según información del Ec. Ángel Cedeño, gerente financiero de la compañía GALAPESCA, la cual mantiene el liderazgo en exportaciones atuneras del Ecuador del que se comentará en el Capítulo IV; existen cuatro factores fundamentales que están afectando al sector atunero: caída del precio del petróleo, la crisis financiera, elevación de costos para obtención del pescado y la eliminación de las preferencias arancelarias SGP en el año 2014.

Frente a dichas limitaciones, la industria atunera se encuentra con el desafío de vencer dichas barreras y retomar el curso de crecimiento que se había evidenciado hasta el año 2013.

Justificación

Este trabajo de titulación se encuentra en la línea de investigación de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG) junto con el Sistema de Investigación y Desarrollo de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. (SINDE) en el objetivo "*Crecimiento y Desarrollo Económico*", el segundo objetivo consiste en "*Sectores productivos, empresas y líneas de producción*" según la Facultad de Especialidades Empresariales (FEE), además de las líneas formativas de la carrera Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacional Bilingüe de la misma

facultad que incluye el objetivo *“La identificación, estudio y análisis de sectores exportadores no tradicionales en el Ecuador”*.

Teniendo como temas de sublíneas la *“Identificación de sectores exportadores no tradicionales en el Ecuador, fundamentados en eventuales ventajas comparativas que tenga el país y que respondan a las demandas existentes en los mercados internacionales”*. Estudiar el Análisis de las exportaciones en el sector Atunero hacia la Unión Europea (UE) en el periodo 2010 – 2015. Conllevando un sistema académico en tres puntos: Primero, *“Teoría de la localización y de geografía económica”*. Segundo, *“La teoría de la interacción y los distritos industriales”*. Finalmente tercero, *“La teoría de los encadenamientos hacia atrás y hacia delante”*. Ayudando al ámbito social con respecto a la sostenibilidad del Empleo y al aumento de la Renta.

Este estudio brinda soporte a los Objetivos de Desarrollo Nacional del Buen Vivir según su informe (PNBV): *“Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de la población”*. Y *“Objetivo 11. Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible”*. Sumando a esta justificación de los objetivos II Plan Nacional Buen Vivir 2013-2017 (PNBV): *“Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva”*.

Objetivos

Objetivo Principal.-

“Analizar cómo incide el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en el volumen de las Exportaciones de Atún hacia la Unión Europea en el período 2010 - 2015

Objetivos Secundarios.-

1. Investigar lo referente al SGP en fuentes bibliográficas: involucrados, beneficios y duración.
2. Analizar el volumen de las Exportaciones de Atún, según las cifras del Banco Central.

3. Determinar la incidencia del SGP en el volumen de las Exportaciones de Atún hacia la Unión Europea basada en información histórica del Banco Central y la respectiva opinión de Expertos.

Hipótesis – Proposición.-

Para la ejecución del presente estudio se consideran dos hipótesis nulas:

- Ho₁: No existe cambio en la tendencia de las exportaciones del Ecuador desde el año 2010 al 2015.
- Ho₂: Las exportaciones de atún no se vieron afectadas por la eliminación del Sistema General de Preferencias con la Unión Europea.

La razón por la que las Hipótesis Nulas Ho, de No existencia de cambio en la tendencia de las exportaciones y de la No afectación por la eliminación de preferencias arancelarias en las exportaciones a la Unión Europea, ambas negativas; es porque la intención del estudio es poder rechazarlas, de tal manera que se pueda concluir lo que expresa la hipótesis alternativa. El test estadístico a plantear es que el coeficiente de SGP o tendencia variable es cero 0 (no existe cambio en tendencia); al rechazar dicha hipótesis, indirectamente se concluye que si existe un cambio significativo en la tendencia debido al vencimiento del SGP.

Metodología del Trabajo a Utilizar

El presente estudio tiene un enfoque cualitativo. El método es analítico – descriptivo. Estudio no experimental de Fuentes primarias y secundarias. Con un análisis para cada objetivo realizado en este trabajo de investigación. Para el 1er objetivo es análisis de documentos de fuentes secundarias como es herramienta bibliográfica. El 2do objetivo es un análisis estadístico de fuentes secundarias con herramienta bibliográfica del Banco Central. Y finalmente el 3er objetivo tiene dos momentos como es el estudio correlacional y análisis estadístico de fuentes

secundarias con herramientas bibliográficas y entrevistas a profundidad con expertos en el tema. (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006, pág. 614). El perfil de los expertos a entrevistar fue enfocado al sector público, mixto y privado.

En el sector público se entrevistó al Sr. José Veloz Torresano del Ministerio de Comercio Exterior. En el sector mixto la entrevista fue dirigida al Econ. Jimmy Anastacio de la Cámara Nacional de Pesquería y al Lic. José Manuel Álvarez de la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR. Finalmente, en el sector privado se consiguió la entrevista con el Sr. Ángel Cedeño de Galapesca S.A. – Starkist CO y al Sr. Luis Cifuentes de Sállica del Ecuador. En la sección de anexos se encuentran mayores detalles del perfil de los entrevistados.

Durante las entrevistas se tomaron fotografías, las que están disponibles en la sección de Anexos, así como el detalle de las respuestas; sin embargo es importante mencionar la alta dificultad que representó la consecución de las mismas, debido a las restricciones que imperan para brindar información interna de cada compañía, así como las consecuencias generadas por el terremoto sucedido en el Ecuador el 16 de abril del 2016.

Las preguntas de la entrevista estuvieron basadas en la matriz de desarrollo de investigación de mercados propuesta por Bernal Torres y se muestra a continuación (Torres, 2006):

Modelo de Matriz para desarrollo de la Investigación:

Descripción de los Problemas		Formulación de Preguntas e Hipótesis						
Problema de Decisión Gerencial	Problema de Investigación de Mercado	Componentes (Objetivos Generales)	Preguntas de Investigación (Objetivos Específicos)	Hipótesis	Herramientas	Muestra	Preguntas	n. preguntas
Determinar las principales problemáticas existentes en el sector exportador, porquera, atunera..	Analizar las exportaciones del sector atunero hacia la Unión Europea en el periodo 2010 hasta la actualidad.	1. Determinar la tendencia histórica de las exportaciones de atún del Ecuador desde 2010 hasta el 2015.	¿cómo ha sido el volumen de ventas de exportaciones de atún en cada una de las años.	se mantuvo desde el año 2010 al 2013 pero en el 2014 que se eliminaron los acuerdos hubo una disminución.	Fuentes secundarias, boletines de la SENAE, Ministerio de Comercio Exterior, Fedoxpa, BCE, PROECUADOR	5 Exportar	¿Cree usted que ha habido un aumento o una disminución en el volumen de exportaciones de atún hacia la unión europea en el periodo 2010 - 2015.	1
			¿Cual es la razón por la cual se ha producido un aumento o disminución de las exportaciones de atún hacia la unión europea del 2010 - 2015.	debido al aumento del precio de petróleo y de la energía eléctrica en el país, que generan un aumento en el Precio del Atún a las países europeos.	Fuentes secundarias, boletines de la Conal, Petróleo Ecuador (Ministerio de Energía y Minas). Entrevistas	5 Exportar	¿Según su criterio cual es la razón por la cual se ha producido un aumento o disminución de las exportaciones.	1
			¿Cuánto ha sido la variación del Precio del Atún hacia UE entre el 2010 - 2015.	se ha aumentado en un 20% el precio del atún	Fuentes secundarias, boletines de la SENAE, Ministerio de Comercio Exterior, Fedoxpa, BCE, PROECUADOR Entrevistas	5 Exportar	¿Según su criterio en el periodo 2010 - 2015 ha variado el precio del atún? ¿Qué porcentaje? Si esta variación fue significativa para el cliente europeo.	1
		2. Analizar los acuerdos entre Ecuador y la Unión Europea desde 2010 al 2015.	¿Qué acuerdos han existido o existen entre Ecuador y la UE	APTDEA, SGP	Fuentes secundarias, Ministerio Comercio Exterior, Fedoxpar. Entrevistas.	5 Exportar	¿Qué acuerdos usted considera más importantes entre Ecuador y la UE de exportaciones del sector atunero	1
			¿Cual es el efecto de los APTDEA entre Ecuador y la UE en el sector atunero en el periodo 2010 - 2015.	APTDEA tiene un efecto positiva en las exportaciones de atún aumentando el volumen de ventas.	Fuentes secundarias, Ministerio Comercio Exterior, Fedoxpar. Entrevistas.	5 Exportar	¿Usted considera que los APTDEA van beneficiar para las exportaciones del Ecuador específicamente al sector atunero	1
			¿Cual es el efecto de los SGP entre Ecuador y la UE en el sector atunero en el periodo 2010 - 2015.	SGP tiene un efecto positiva en las exportaciones de atún aumentando el volumen de ventas.	Fuentes secundarias, Ministerio Comercio Exterior, Fedoxpar. Entrevistas.	5 Exportar	¿Usted considera que los SGP van beneficiar para las exportaciones del Ecuador específicamente al sector atunero	1
		3. Analizar las causas específicas que afectan al sector atunero, adicional a la eliminación de los acuerdos.	¿Cual es la causa específica que afectan al sector atunero en las exportaciones del Ecuador adicional a la eliminación de los acuerdos arancelarios.	*Pérdida de hábitat. *Acostumbramiento de reducir porquera. *Contaminación.	Fuentes Secundarias, NACIONES UNIDAS (objetivos de desarrollo sustentable), ADMINISTRACION NACIONAL AMBIENTAL Y OCEANICA (NOAA), EL ESTADO MUNDIAL DE LA PESCA Y LA ACUICULTURA (2014) DE LA FAO, LISITA ROJA DE LA UNION INTERNACIONAL PARA LA CONSERVACION DE LA	5 Exportar	¿Considera usted que existe algún problema de reducir porquera? ¿Cual es la causa específica que afectan al sector atunero en las exportaciones del Ecuador hacia la UE?	1

Así mismo, para soportar la investigación cualitativa, se tuvo que recurrir a varias fuentes bibliográficas que son presentadas en la respectiva sección y son citadas a lo largo del documento. Entre estas fuentes bibliográficas se pueden mencionar, principalmente, la información oficial del Ministerio de Comercio Exterior, noticias de los diarios e información proporcionada por la página web de la Unión Europea.

Como soporte a la investigación, se realiza un breve análisis numérico en base a cifras oficiales, las cuales, para las estadísticas generales de exportación, fueron obtenidas de la página web del Banco Central. Sin embargo, en dicha página no se encontraron datos para descargar referentes a las exportaciones específicas del producto a la Unión Europea; información que fue recogida a través de Aduanas. Cualquier diferencia u observación en los datos con los que se trabaja, son responsabilidad de las entidades oficiales antes mencionadas. El análisis se realiza en SPSS y constituye un análisis de series temporales (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006).

Diseño de la Investigación

Se quiere investigar: Los problemas que afectan a la exportación del atún ecuatoriano a la Unión Europea y la evolución que han tenido entre 2010 y 2015.

¿Qué?: Diversos factores que afectan a las exportaciones de atún ecuatoriano.

¿Qué evidencia(s) existe(n) sobre ello?: Tesis previas y noticias de diarios, así como conversaciones con personas que trabajan en el sector.

Posibles causas de lo que está sucediendo: Variación de precios del petróleo, falta de acuerdos arancelarios, tipo de cambio, preciso en el país.

Parte de lo que está sucediendo se desea profundizar: Aranceles.

La variable dependiente, identificada: Venta de atún a la unión europea.

Las variables independientes a investigar, identificadas: Aranceles, Precio del petróleo, Tipo de cambio, IPP, Precio de servicio eléctrico.

El problema de investigación, formulado: ¿Cuánto afecta la falta de acuerdos arancelarios y otros factores en la exportación de atún ecuatoriano a la Unión Europea?

Formulación de hipótesis: Los aranceles tienen un impacto negativo que cambian la tendencia de las exportaciones al mencionado bloque.

Objetivo general: Analizar los problemas de la exportación de atún a la unión europea en el periodo 2010 - 2015.

Objetivos específicos: Analizar la tendencia de la exportación de atún a la unión europea del 2010 al 2015, Medir el impacto de los factores que afectan las exportaciones de atún, Verificar el impacto de los aranceles sobre la exportación europea.

Delimitación y Limitaciones de la Investigación

Este trabajo se enfoca, específicamente, al análisis de las exportaciones de atún desde Ecuador a la Unión Europea, como bloque económico. Exportaciones de otros productos y a otras zonas o países específicos de la misma zona, no serán tratados en la tesis.

El contexto temporal al que se refiere el trabajo es desde enero del 2010 hasta diciembre del 2015.

Campo: Comercio Exterior

Área: Exportaciones

Tema: Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador hacia la Unión Europea en el período 2010 – 2015

Delimitación espacial: Unión Europea

Delimitación temporal: 2010 - 2015

Capítulo 2

Marco Conceptual

Arancel

Es el impuesto que paga una bien al ingresar a un determinado país. Su cobro es realizado por la Aduana y varía dependiendo del producto y país (Arévalo, 2014, pág. 4).

El valor de tasas arancelarias es definido por el poder legislativo de cada país y puede incrementarse a través de salvaguardas o reducirse a través de acuerdos de preferencias que se utilicen para el fomento del comercio.

Acuerdo

Con el objetivo de incentivar el comercio entre dos o más países o bloques, pueden establecerse arreglos convenientes para ambas partes, los cuales llevan el nombre de acuerdos arancelarios. Pueden ser de varios tipos, incluso unilaterales. Pueden representar una excepción total del arancel o parcial de él. El acuerdo arancelario finalmente se definirá de manera voluntaria entre los integrantes en las rondas respectivas de negociaciones.

Entre algunos tipos de acuerdos que se pueden mencionar se encuentran:

- TLC: Tratados de Libre Comercio. Los cuales por lo general son bilaterales y representan la excepción total de aranceles entre los países que lo firman.
- ATPDEA: Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act. Es una ley de Estados Unidos que beneficia a los países que luchan contra la erradicación de la droga. El beneficio consiste en preferencias arancelarias de sus productos al ingresar a los Estados Unidos.
- SGP: Sistema Generalizado de Preferencias. Es el sistema estudiado en el presente documento y se refiere a las preferencias que tienen ciertos países que firmaron el acuerdo para que sus productos ingresen a la Unión Europea.

- Preferencias Arancelarias: Pueden ser de varios tipos y niveles. Para el caso de MERCOSUR (Mercado Común del Sur) existen tablas de desgravación arancelaria con el Ecuador (diferentes por países), que tienen como objetivo final llegar al libre comercio, pero paulatinamente.

FOB

Las siglas significan FREE ON BOARD (Libre a Bordo) y es un incoterm, término utilizado en comercio exterior. Se lo usa para denotar que la mercadería se encuentra en el buque o barco previamente definido por el comprador (Soler, 2008).

La Balanza de Pagos

La balanza de pagos es un estado estadístico que resume las transacciones entre residentes y no residentes durante un período. Comprende la cuenta de bienes y servicios, la cuenta del ingreso primario, la cuenta del ingreso secundario, la cuenta de capital y la cuenta financiera. En virtud del sistema de contabilidad por partida doble que se utiliza en la balanza de pagos, cada transacción se registra mediante dos asientos, y la suma de los asientos de crédito es igual a la suma de los asientos de débito (Abel & Bernanke, 2004, pág. 190).

La Balanza de Pagos se estructura de la siguiente forma:

Cuenta corriente

Registra todas las transacciones comerciales, tanto de bienes como servicios, en valores económicos, así como las transferencias entre residentes de un país y no residentes. Se subdivide en: Bienes, Servicios, Renta y Transferencias corrientes. (Abel & Bernanke, 2004, pág. 192)

Bienes

Mercancías generales. Comprende el traspaso de propiedad de los bienes a través de exportaciones o importaciones.

Bienes para transformación. Incluye las transacciones referentes a bienes cuyo destino es la transformación para otros bienes finales que pueden ser reexportados. Es una partida de excepción con respecto al criterio de traspaso de propiedad.

Reparación de bienes. Comprende las reparaciones de bienes efectuadas en embarcaciones, aeronaves, entre otros

Bienes adquiridos en puerto por medios de transporte. Se refiere a todos los bienes (combustibles, pertrechos, víveres y suministros) que las empresas residentes y no residentes de transporte adquieren en el resto del mundo o en la economía compiladora.

Oro no monetario.

Servicios

Transportes. Comprende el transporte de carga y de pasajeros, así como los servicios de distribución y auxiliares. (Abel & Bernanke, 2004, pág. 192)

Viajes. Engloba los bienes y servicios adquiridos por viajeros en un país para su propio uso.

Otros servicios. Incluye servicios de comunicaciones, de construcción, de seguros, financieros, de informática y de información; regalías y derechos de licencia; otros servicios empresariales, personales, culturales y recreativos; y, servicios del Gobierno.

Renta

Remuneración de empleados. Comprende sueldos, salarios y otras prestaciones.

Renta de la inversión. Es la renta obtenida por la propiedad de activos financieros sobre el exterior de una entidad residente. Se divide en: inversión directa, de cartera y otra inversión. (Abel & Bernanke, 2004, pág. 192)

Transferencias corrientes

Gobierno General. Incluye la cooperación internacional corriente; es decir, donaciones en efectivo, alimentos, ropa, medicinas, otros bienes de consumo, etc.; y, aportaciones periódicas de Gobiernos a organismos internacionales.

Otros sectores. Abarcan las transferencias corrientes que se realizan entre particulares y entre éstos y organizaciones no gubernamentales. Aquí se incluyen las remesas de los migrantes.

Cuenta de capital y financiera: Esta cuenta tiene dos componentes: la cuenta de capital y la cuenta financiera. (Abel & Bernanke, 2004, pág. 194)

Cuenta de capital:

Transferencias de capital. Comprenden las donaciones de activos fijos, de fondos condicionados a la adquisición de activos fijos y la condonación de pasivos por parte del acreedor.

Adquisición / enajenación de activos no financieros no producidos.

Cuenta financiera

Se clasifica en:

- Inversión directa en el país.
- Inversión de cartera.
- Otra inversión. Se trata de una categoría residual que incluye transacciones financieras no comprendidas en las descritas anteriormente.
- Activos de reserva. Esta categoría incluye todas las transacciones que las autoridades monetarias de un país consideran disponibles para atender necesidades de financiamiento de Balanza de Pagos.

Errores y omisiones

En términos teóricos, la Balanza de Pagos está siempre equilibrada; sin embargo, por el tipo de información de base que se utiliza para su elaboración, ésta arroja créditos o débitos netos que se registran como errores y omisiones. (Abel & Bernanke, 2004, pág. 196)

La Balanza Comercial

Es el registro de las exportaciones e importaciones de un país durante cierto período de tiempo. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es menor al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las importaciones es mayor al de las exportaciones (Abel & Bernanke, 2004, pág. 192)

Según la página oficial de PROECUDADOR, para el caso de Ecuador, entre enero y abril de 2016, el resultado de la Balanza Comercial no petrolera, en millones de dólares, fue favorable con: Rusia, EE.UU., Holanda, Alemania, España, Italia, Francia, Venezuela, Reino Unido, Argentina, Nicaragua, Cuba, El Salvador, Angola; y, Costa de Marfil. Por el contrario, fue deficitaria con: China, Brasil, Corea del Sur, Colombia, Perú, Panamá, México, Tailandia, Chile, Hong Kong, Canadá, Bolivia, Taiwán, India, Japón, Bélgica, Uruguay; y, Paraguay (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Principales Productos de Exportación del País

Los principales productos de exportación del Ecuador, según los describe PROECUDADOR en su página web, y acorde a su registro en Balanza Comercial, lo cual se extenderá más adelante, son los siguientes:

Banano y plátano

El banano es un fruto rico en potasio, calcio, magnesio, fósforo, hierro y en vitaminas A, B, C y E. El 30% de la oferta mundial de banano proviene de Ecuador,

siendo el mayor exportador en el mundo. Esta fruta representa el 10% de las exportaciones totales y el segundo rubro de mayor exportación del país, al ser apetecida por consumidores de los mercados más exigentes y formar parte de la dieta diaria de millones de persona (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Pesca y acuicultura

Los productos de exportación del sector pesquero y acuicultor son, principalmente, el camarón y atún en conserva, los cuales representan el segundo y tercer rubro más importante del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Esta industria es la segunda más grande y moderna de América en dicho rubro; y la calidad y volumen de exportación del camarón ecuatoriano es uno de los más grandes a nivel mundial. La actividad pesquera abarca todas las provincias costeras del Ecuador: El Oro Manabí, Guayas y Esmeraldas. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Los principales productos exportables de esta industria son:

Tabla 1: Principales Productos Pesqueros Exportables

<i>Atún</i>	<i>Carita</i>	<i>Picudo</i>
<i>Sardina</i>	Tiburón	Calamar
<i>Dorado</i>	Sierra	Corvina
<i>Pez Espada</i>	Camarón	Cherna
<i>Miramelindo</i>	Wahoo	Harina de Pescado
<i>Pámpano</i>	Jaiba	

Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Autora

Flores

Las rosas ecuatorianas son consideradas las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables y de características únicas. Los principales mercados compradores de flores ecuatorianas son Estados Unidos, Rusia, Los Países Bajos, Canadá, Italia, Ucrania y España. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Cacao y elaborados

El cacao es una fruta de origen tropical, su árbol tiene flores pequeñas y pétalos largos, su fruto es leñoso de forma alargada, aparece en la copa de los árboles y debajo de sus ramas. Dependiendo del tipo de cacao pueden ser de color amarillo, blanco, verde o rojo. Ecuador es el mayor productor y exportador de cacao -fino de aroma del mundo con una participación del 63% del mercado mundial en el 2012. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

- Cacao Fino de Aroma, conocido también como Criollo o Nacional cuyo color característico es el amarillo, posee un aroma y sabor único, siendo esencial para la producción del exquisito chocolate gourmet apetecido a nivel mundial. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)
- Cacao CCN-51, conocido también como Colección Castro Naranjal cuyo color característico es el rojo. Además es reconocido por sus características de alto rendimiento para la extracción de semielaborados, ingredientes esenciales para la producción a escala de chocolates y otros. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Metalmecánico

La industria metalmecánica constituye un pilar fundamental en la cadena productiva del país, por su alto valor agregado, componentes tecnológicos y su articulación con diversos sectores industriales. En el Ecuador los productos que agrupan la mayor cantidad de las exportaciones entre el año 2007 y 2011 son:

Manufacturas de fundición, hierro o acero con un 27%, le sigue reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos con un 26% y máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes con un 15%. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Agroindustria

En el Ecuador se incentiva la producción de productos agrícolas con valor agregado, y eso ha significado un aumento en las exportaciones agroindustriales. La Quinoa es una gran muestra de este avance. Ecuador es el tercer país en Latinoamérica que exporta quinoa a nivel mundial. Ecuador aumentó en un 45% las exportaciones de este producto entre el 2010 y el 2011. Su principal comprador es Francia. Así mismo, Ecuador es el principal exportador de palmito en el mundo. Su participación en el mercado mundial sobrepasa el 54%. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Participación

A octubre de 2015, el sector banano y plátano se constituyó como el principal sector de exportación con un 24.24% de participación del total no petrolero, le sigue acuicultura con una participación del 19.73%, y en tercer y cuarto lugar se ubican pesca y flores con el 11.53% y 7.28%, respectivamente del total no petrolero. Sumando estos 4 grupos de productos se tiene el 62.78% de las exportaciones no petroleras. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Al revisar a un nivel de subpartidas arancelarias, a 10 dígitos, se destacan productos como: bananas frescas, demás camarones y langostinos congelados, oro en bruto, atunes en conserva, rosas frescas, cacao en grano crudo, demás langostinos de la familia penaeidae congelados. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Tabla 1: Exportaciones No Petroleras del Ecuador de Ene a Oct 2015 en Miles USD FOB

<i>Producto</i>	<i>% Part. 2015</i>
<i>Bananas frescas</i>	23,37%
<i>Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte</i>	10,61%
<i>Las demás formas en oro en bruto para uso no monetario</i>	6,37%
<i>Atunes en conserva</i>	6,08%
<i>Cacao en grano bruto, los demás excepto para siembra</i>	5,41%
<i>Rosas frescas cortadas</i>	5,38%
<i>Los demás langostinos congelados</i>	3,84%
<i>Camarones, langostinos y demás decápodos de agua fría congelada</i>	3,31%
<i>Aceite en palma en bruto</i>	1,34%
<i>Maderas aserradas o devastadas longitudinalmente de tropicales</i>	1,31%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Principales Destinos de Exportación para el Ecuador

El principal destino de las exportaciones no petroleras del Ecuador de enero a octubre de 2015 fue Estados Unidos con una participación del 26.58% del total exportado, le siguen Colombia con un 6.76%, Vietnam con un 6.23% y Rusia con 6.05%. (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

Al revisar los principales destinos de las exportaciones no petroleras de Ecuador, ocho corresponden a países de América.

Tabla 2: Principales Destinos de Exportaciones No Petroleras

<i>PAIS</i>	<i>MONTO</i>	<i>PARTICIPACION</i>
<i>Estados Unidos</i>	2.582.579	26,58%
<i>Colombia</i>	656.711	6,76%
<i>Vietnam</i>	605.502	6,23%
<i>Rusia</i>	587.679	6,05%
<i>China</i>	476.005	4,90%
<i>Alemania</i>	457.228	4,71%
<i>España</i>	425.704	4,38%
<i>Países Bajos</i>	364.545	3,75%
<i>Italia</i>	276.936	2,85%
<i>Venezuela</i>	249.773	2,57%
<i>Francia</i>	229.513	2,36%
<i>Perú</i>	213.152	2,19%
<i>Chile</i>	209.840	2,16%
<i>Otros</i>	2.382.161	24,51%
<i>Total</i>	9.717.328	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

La Unión Europea como Destino de Exportación

La Unión Europea es una asociación económica y política única en su género, compuesta por 28 países europeos que abarcan juntos gran parte del continente. (Unión Europea, 2016). La Unión Europea un Tratado entre las comunidades de Europa que tiene como misión organizar de manera coherente y solidaria las relaciones entre los Estados miembros y entre sus pueblos, buscando un desarrollo económico y social para garantizar la estabilidad de un sistema democrático en el que se respeten los derechos del individuo. (Larrucea, 2002, pág. 41)

El origen de la UE se encuentra en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. (Unión Europea, 2016, pág. sp). Sus primeros pasos consistieron en impulsar

la cooperación económica para aumentar la interdependencia económica entre los países y disminuir las posibilidades de conflicto. (Larrucea, 2002, pág. 43)

En 1958 se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), que en un principio establecía una cooperación económica entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente, se creó un gran mercado único que sigue avanzando hacia el logro de todo su potencial. (Juncker, 2016, pág. sp)

Europa ha logrado a través del Mercado Único y del Tratado de la Unión crear las estructuras y políticas más beneficiosas para la evolución del modelo capitalista tanto para sus pueblos como para el resto del mundo, vinculándolo a través del comercio y la inversión. Esta parte se refiere al privilegio del libre mercado, es decir, el intercambio comercial, y las bases fundamentales de la libertad de elección. (Rafful, 1996, pág. 17)

Actualidad, la UE es una gran potencia en la economía Internacional, es el mayor exportador mundial de servicios y sus dos grandes socios comerciales son Estados Unidos y Japón, además de muchos países industrializados que también realizan transacciones con los socios comunitarios. (Roy, Las relaciones exteriores de la Unión Europea., 2001a, pág. 108)

Varios países están negociando acuerdos comerciales cada vez más complejos con la UE, tal es el caso del Acuerdo de Libre Comercio, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE que entró en vigor el 1 de Julio del año 2000. (Roy, Las relaciones exteriores de la Unión Europea. , 2001b, pág. 109)

Capítulo 3

El Marco Referencial

La Industria Pesquera en el Ecuador

La oferta exportable del sector de pesca y acuicultura con sus productos insignias como son el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. La industria pesquera atunera del país es la segunda más grande y moderna de América; y la calidad y volumen de exportación del camarón ecuatoriano lo ubica al país entre los más grandes exportadores a nivel mundial (Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones, 2016, pág. sp)

La exportación de atún en Ecuador se considera como una actividad tradicional, sin embargo el auge de su etapa de industrialización tiene un poco más de 60 años en el país. Es un aporte significativo al ingreso de divisas, a la generación de puestos de trabajo y a la creación de valor. (Barre, 2015) (Calderón, 2014, pág. 14)

La industria atunera a nivel mundial surge a partir de la crisis que sufrió la industria de sardinas en California (Estados Unidos) en 1903, el atún era considerado un producto de segunda línea hasta esa fecha. Fue el empresario Albert P. Halfhill el primero en tomar en consideración al atún para satisfacer la demanda insatisfecha provocada por la escasez de sardinas. (Calderón, 2014, pág. 15)

En Ecuador en 1949 se funda en Manta la primera empresa procesadora de atún lamentablemente no se tienen registros del nivel de exportaciones de esa época. Esta planta fue establecida para recibir y congelar atún que posteriormente era exportado a los Estados Unidos. (Barre, 2015, pág. 36) La naciente industria nacional no contaba con una importante flota de captura, ésta estaba determinada en gran parte por flota artesanal, y determinaban en gran medida los niveles bajos de exportación que se tenían comparados con el de otros competidores. (Calderón, 2014, pág. 16)

Las condiciones de la industria atunera ecuatoriana para la época de los setenta aun eran insípidas; en 20 años fue poco lo que se había avanzado. La industria ecuatoriana de conserva de pescado la constituía básicamente la conserva de sardinas. La flota de captura la conformaban embarcaciones artesanales. (Barre, 2015, pág. 36) En contrapartida Ecuador comenzó a ser un país rico en exportaciones de petróleo, esta nueva situación crea dos condiciones objetivas para impulsar la industrialización en el país. El gobierno dispone de recursos para financiar un modelo ISI (industrialización por sustitución de importaciones), que establecerían un nuevo escenario para el desarrollo de las exportaciones. (Calderón, 2014, pág. 18)

Es así como en 1974 el gobierno militar de Ecuador, propone al gobierno de los Estados Unidos la creación de una empresa mixta para desarrollar un proyecto integral en la industria atunera. (Barre, 2015) El proyecto comprendía flota, instalaciones en tierra, capacitación y mantenimiento. Las negociaciones se realizaron con la industria atunera privada estadounidense con la cual se consigue el financiamiento para la creación de la Empresa Pesquera Nacional EPNA. (Calderón, 2014, pág. 19)

En 1976 surge una de las principales industrial atuneras nacionales, Conservas Isabel Ecuatoriana S.A., dicha empresa que se ubica en la ciudad de Manta, ofrece su producción tanto a nivel interno como externo (Barre, 2015); actualmente exporta a alrededor de treinta países una amplia gama de conservas de pescado. (Calderón, 2014, pág. 20)

Las Exportaciones del Sector Atunero en el Ecuador

La actividad pesquera atunera industrial ecuatoriana inicia a finales de los 50. Al principio, el destino era el consumo interno y el producto no era objeto de mayor transformación. A inicios de los años 60 se inicia en Manta la industria del atún enlatado gracias a la iniciativa de capitales extranjeros. Posteriormente, a finales de los años 60 y principios de los 70, otras empresas extranjeras y nacionales establecieron plantas procesadoras de atún en el Ecuador. (Montero, 2015, pág. 13).

A finales de los 80, Starkist, empresa americana en asociación con inversionistas ecuatorianos; inicia en el Ecuador una planta procesadora de atún

destinada a proveer a sus clientes con productos de su marca. Posteriormente, el mismo grupo desarrollaría en el país el proceso productivo para el empaque del atún en *pouch*. (Montero, 2015, pág. 13).

Como resultado de este desarrollo, aumentaron las capturas, la producción y las exportaciones de atún en el Ecuador en la segunda mitad de los 90 (Montero, 2015, pág. 14).

El Ecuador es miembro de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), y como tal debe sujetarse a las regulaciones de este organismo en la pesca de atún en el Océano Pacífico Oriental. En el año 2002 la CIAT emitió una resolución mediante la cual se regulaba la entrada de buques, además que impuso limitaciones en cuanto al incremento de la capacidad de acarreo. El Ecuador puso en vigencia esta decisión notándose desde entonces un estancamiento en el crecimiento de las capturas de atún del Ecuador (Montero, 2015, pág. 15).

La actividad pesquera involucra a todas las provincias costeras del Ecuador. De las provincias de El Oro Manabí, Guayas y Esmeraldas provienen una variedad amplia de productos que se exporta (Montero, 2015, pág. 17).

Tabla 3: Distribución de Caletas y Pescadores por Provincias

<i>Provincias</i>	<i>Caletas</i>	<i>Pescadores</i>	<i>% pescadores</i>
<i>Manabí</i>	76	18.599	31,20%
<i>Esmeraldas</i>	74	14.811	24,84%
<i>Guayas</i>	69	10.734	18,01%
<i>Santa Elena</i>	31	7.688	12,90%
<i>El Oro</i>	16	5.326	8,93%
<i>Los Ríos</i>	29	2.458	4,12%
<i>Total</i>	295	59.616	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Manabí concentra el mayor porcentaje de producción pesquera con alrededor del 65% de la actividad y Guayas el 25% y otras provincias costeras el 10% restante. Referente a la pesquería del atún, el 69% de los desembarques se lo efectúa en Manabí y el 31% en la provincia del Guayas. (Montero, 2015, pág. 18)

Tabla 4: Desembarques de Atún 2015

<i>Provincia</i>	<i>Desembarques (T)</i>	<i>%</i>
<i>Manabí</i>	147000	69,34%
<i>Guayas</i>	65000	30,66%
<i>Total</i>	212000	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Análisis PESTAL

Político

El Ecuador enfrenta un año pre electoral. Durante el 2017 tendrán que elegirse Presidente y Vicepresidente de la República, con la diferencia de que en esta elección, el actual presidente, el Ec. Rafael Correa Delgado no podría ser candidato debido a las reformas constitucionales aprobadas el 21 de diciembre del 2015, en la disposición transitoria segunda de las enmiendas (Asamblea Nacional del Ecuador, 2015, pág. 228).

Esta coyuntura electoral genera cierta incertidumbre en el sector público y privado, tanto por la llegada del nuevo presidente, como de los cambios en materia política, social y económica; que se puedan tomar.

En el ámbito legal, la industria pesquera se rige bajo la Constitución de la República del Ecuador y los códigos y leyes que inciden sobre ella, donde se pueden mencionar: el Código Orgánico Integral Penal, el Código de la Producción, Comercio e Inversiones; entre otros.

Económico

La situación económica actual del Ecuador es un tanto compleja. Diversos factores han contribuido para el estado actual, aunque la voz oficial del Gobierno indique que el país no se encuentra en crisis. Algunos de los factores que han incidido en la situación económica del país han sido: la brusca caída del precio del petróleo a nivel internacional, la falta de acuerdos comerciales con la Unión Europea, la cual dificulta el desarrollo de las exportaciones; la crisis de Medio Oriente y de los países asiáticos; y recientemente, el terremoto en Ecuador que cobro muchas pérdidas humanas y materiales.

En lo que respecta al precio del petróleo, como referencia del barril de crudo ecuatoriano se utiliza el WTI, el cual, al 16 de agosto del 2016 se cotiza en \$46.60 según información publicada por Bloomberg. Este mismo barril se cotizaba en junio del 2015 en \$105. Según se muestra, la caída ha sido de más del 50% y sin embargo, aún no se está considerando el castigo que sufre el barril ecuatoriano por calidad que oscila alrededor de \$12.

Recientemente se publicaron las cifras del crecimiento trimestral de la economía. El segundo trimestre del año 2016 ha sido el peor trimestre desde la época de la dolarización; según cifras oficiales del Banco Central. Estas mismas cifras indican que en el primer trimestre del 2016 el crecimiento de la economía (con respecto al cuarto trimestre del 2015) fue -1.9% y el crecimiento interanual fue de -3%. (Banco Central del Ecuador, 2016, pág. 5)

Socio – Cultural

En el ámbito social, el país se encuentra un poco desmoralizado por las diferentes situaciones actuales.

Las cifras de desempleo publicadas a inicios del mes de junio del 2016 ubican al Ecuador con una tasa de desempleo similar a la observada a inicios del 2008. Específicamente, la tasa de desempleo se presenta en 6.7% y el subempleo en 15.3%, superior a lo registrado en los últimos 5 años (Banco Central del Ecuador, 2016, pág. 31).

Esta situación, sumada a la publicación de cifras económicas ha generado una percepción pesimista de la situación por parte de la ciudadanía. Súmesele a esto el golpe emocional del terremoto que se acaba de sufrir y los consiguientes sismos frecuentes en la provincia de Esmeraldas; dan como resultado una inestabilidad generalizada a nivel social.

Tecnológico

En el ámbito tecnológico, Ecuador no se ha detenido. Continúa la masificación del servicio de internet en lugares en los que antes no se lograba acceder.

Las telecomunicaciones ya se desarrollan en la tecnología 4G, o al menos esa es la tendencia a seguir. Las operadoras celular siguen en un constante crecimiento consiguiendo captar nuevos clientes en diferentes lugares geográficos. Hasta enero del 2013 habían registradas 17,237,823 clientes en el Ecuador, lo que representa una penetración del 111.63%, lo cual lo ubica como uno de los más altos de Latinoamérica en base a dicha variable (Silva, 2016, pág. 39)

Una de las novedades tecnológicas es el uso de la moneda electrónica impulsada por el Gobierno y el Banco Central, la cual aún no tiene la confianza de la población; pero de la cual se espera que empiece a utilizarse en paralelo con el dólar.

Ambiental

El Ecuador se encuentra inmerso en un irreversible proceso de cambio. Este cambio, entre otras cosas, “propone una ruptura de las visiones instrumentales y utilitarias sobre el ser humano, la sociedad y las relaciones que tienen éstos con la

naturaleza”¹, ruptura que se está impulsado desde el Gobierno, mediante la recuperación del “rol del Estado” y su propuesta de planificación para el buen vivir (Ministerio del Ambiente, 2016, pág. sp)

En este marco el Ministerio del Ambiente asume el reto de rediseñar su institucionalidad y reafirmar su rol de Autoridad Ambiental Nacional. El primer paso en firme para alcanzar esta meta fue el desarrollo de la Política Ambiental Nacional (PAN), política sectorial que rige para la Gestión Ambiental a nivel nacional. Para reafirmar este rol el segundo paso es el desarrollo del Plan Estratégico 2009-2014, documento en el que se plasma las acciones concretas que la PAN propone: valorizar los recursos naturales estratégicos renovables para que Estado, Sociedad y Economía reconozcan su justa importancia (Ministerio del Ambiente, 2016).

Legal

Hasta el 2016 han transcurrido casi nueve años desde que se publicó la constitución del 2008. En diciembre del 2015 se realizó la última modificación a la Carta Magna la cual incluyó 15 enmiendas entre las que se destaca la posibilidad de una reelección indefinida en los cargos de elección popular a partir del 24 de mayo del 2017 (Asamblea Nacional del Ecuador, 2015, pág. sp).

Análisis FODA de la Industria Atunera

Acorde a opinión de entendidos en el campo, diversos son los problemas que experimenta el sector atunero. Entre ellos se pueden mencionar:

1. Bajo nivel de capturas para abastecer la capacidad procesadora. Esta podría ser una de las razones de la reducción de exportaciones del 2013 al 2014.
2. Poca capacidad de almacenamiento en las embarcaciones.
3. Falta de inversión en el sector.
4. Situación climática en la región del Océano Pacífico Oriental (OPO).
5. Incremento de competencia con otros países exportadores de atún.
6. Situación política, económica y jurídica del país; que podrían desincentivar al sector.

7. Falta de acuerdos de preferencias arancelarias con importantes destinos de exportación.

Con base a lo anterior se puede concluir que no han sido pocos los problemas a enfrentar por este sector de la economía ecuatoriana para llegar al estatus en que se encuentra en la actualidad y mantener el crecimiento constante que han experimentado desde su surgimiento. (Barre, 2015, pág. 46)

Para lograr los niveles de explotación que puedan satisfacer un aumento de las exportaciones, habría que incrementar la capacidad de captura, es decir el número de embarcaciones dedicadas a la actividad; y por supuesto sería deseable el favorable comportamiento climatológico que garantice un buen ambiente natural para la pesca. (Barre, 2015, pág. 46)

Para una mejor comprensión de la situación, se presenta el respectivo análisis FODA del sector:

Fortalezas

1. Capacidad instalada para procesar entre 400-500 mil toneladas de atún al año.
2. Ubicación de las fábricas procesadoras en cercanía a puertos.
3. Gran aceptación del producto en el mercado internacional, debido a que Ecuador es el segundo exportador de atún en el mundo.

Oportunidades

1. Las políticas gubernamentales dirigidas a la incentivar la explotación de los recursos naturales renovables y de protección al medio ambiente, propician el momento para incrementar la actividad, y aprovechar las oportunidades para su desarrollo. Esto genera una mejor certificación y obliga al atunero a mejorar constantemente su tecnología.
2. Propuesta de financiamiento de parte del Gobierno para incentivar la producción dirigida a las exportaciones atuneras para poder balancear el ingreso de divisas que se deja de percibir por el sector petrolero.
3. Profundidad de conciencia en países desarrollados para buscar mejores alternativas de alimentación sanas (orgánica y de producción sustentable).
4. Surgimiento de mercados importantes en Latinoamérica.
5. Acuerdo Comercial con la UE y la extensión por parte de Estados Unidos del SGP.

Debilidades

1. Capacidad de captura responde a temporadas, reconociendo temporadas altas y bajas.
2. Embarcaciones con poca capacidad de almacenamiento.
3. Falta de inversión en el sector pesquero, el cual se convierte en materia prima para el sector atunero. El estancamiento en el nivel de capturas reduce la capacidad de desarrollo de las exportaciones atuneras.

Amenazas

1. Cambio climático que genera restricciones en el nivel de capturas de los países del OPO.
2. Fuerte competencia con países asiáticos exportadores de atún como Tailandia; los cuales gozan de factores productivos más económicos.
3. Política inestable del país observada desde la agitación social que incide en todos los sectores productivos.

El Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias es un sistema arancelario preferencial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que obliga a los países miembros de la OMC a tratar las importaciones de los demás países miembros de manera igualitaria, es decir, mediante la imposición de aranceles iguales a todos.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados, generalmente, reciben trato preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas.

El sistema existe desde 1971 cuando la UE decidió implementar preferencias para algunos productos agrícolas y para productos acabados y semi-acabados industriales originarios de alrededor de 180 países. Estos beneficios se mantuvieron por 20 años hasta que en 1990, como una forma de contribuir a los esfuerzos que realizan en la lucha contra la producción y tráfico de drogas la UE otorgó un tratamiento especial dentro del SGP a los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. El SGP Drogas, como se lo denominó, arrancó con estos cuatro países a los que se sumaron los centroamericanos en 1992 y Venezuela en 1995.

Tras quince años de vigencia, la Comisión Europea reformó el SGP Drogas en respuesta al fallo otorgado por la Organización Mundial de Comercio (OMC) frente a la demanda presentada por India aduciendo que el SGP era discriminatorio. El organismo rector del comercio mundial lo declaró incompatible con el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles en 1994 (GATT por sus siglas en inglés)

En referencia a Ecuador, el Sistema Generalizado de Preferencias, renovado en diciembre del 2014 hasta el 31 de diciembre del 2017, establece arancel cero para alrededor de 400 subpartidas de la oferta exportable ecuatoriana. Mango, flores de verano, claveles, crisantemos, productos agroindustriales, maderas procesadas y

materiales de construcción, entre otros, son productos ecuatorianos incluidos en el mecanismo.

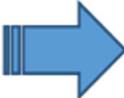
Hasta la última vigencia del SGP en 2013 Ecuador fue uno de los 20 mayores beneficiarios del sistema. Los beneficios que recibe el país con este tratamiento especial radican en la disminución del ciento por ciento del arancel aduanero para cerca del 90 por ciento de las exportaciones hacia la Unión Europea. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016, pág. sp)

Entre los incentivos que impulsaron al Ecuador a cerrar este acuerdo comercial está el pacto realizado en Ginebra en 2009 cuyo propósito fue reducir los aranceles europeos a la importación de banano, un producto primordial en la balanza de exportaciones del Ecuador. Además, Ecuador y la Unión Europea durante las negociaciones fueron minimizando diferencias en algunos aspectos como, propiedad intelectual, compras públicas y servicios, que eran de particular preocupación para nuestro país. (El comercio, 2014).

La UE actualizó su SGP. El SGP nuevo comprende tres modificaciones:

- El régimen standard/general del SGP: Países beneficiarios en las Américas : Colombia, Honduras, Nicaragua,
- El SGP plus, sistema generalizado de preferencias mejorado, disponible para países que ratifican e implementan las convenciones internacionales relacionadas a derechos humanos y laborales, medioambiente y gobernabilidad. Países beneficiarios en las Américas : Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Panamá, Paraguay, Perú
- Acuerdo Todo Salvo Armas (EBA, por sus siglas en inglés), que ofrece acceso libre de impuestos y contingentes a todos los productos a excepción de armas y municiones a países menos desarrollados (Ministerio de Comercio Exterior, 2016, pág. sp)

Ilustración 1: Sistema Generalizado de Preferencias - Lista de Beneficiarios



GSP beneficiaries	GSP donors														
	LDC	Australia	Belarus	Canada	European Union			Japan	New Zealand	Norway	Russian Federation	Switzerland	Turkey	United States	
					GSP	GSP-LDCs (EBA)	GSP +							GSP	AGOA
Djibouti	LDC	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X	X
Dominica			X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	
Dominican Republic			X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	
Ecuador			X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	
Egypt			X	X	X			X	X		X		X	X	
El Salvador			X	X	X		X	X	X	X	X	X	X		
Equatorial Guinea	LDC	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X	
Eritrea	LDC			X	X	X		X				X	X	X	X
Ethiopia	LDC	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
Falkland Islands (Malvinas) and Dependencies				X	X			X	X				X	X	
Fiji		X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	
French Southern and Antarctic Territories				X	X							X	X		
French Polynesia				X	X			X				X	X		

Fuente: UNCTAD (Lista de Beneficiarios, página del comercio exterior en Ecuador)

Debido a situaciones políticas u económicas que han desembocado en la falta de acuerdos, a pesar de las modificaciones del SGP, Ecuador, a la fecha de julio del 2015 no ha firmado el acuerdo con la Unión Europea.

Capítulo 4

Resultados

Entrevistas a Profundidad

Las entrevistas fueron realizadas a diferentes líderes de opinión o expertos relacionados de manera directa o indirecta a la industria pesquera del país. Para un

mejor análisis de la información recogida, las entrevistas fueron grabadas en audio y serán presentadas en un CD junto con el trabajo final.

Dentro de las preguntas que se realizaron, se consultó la opinión sobre crecimiento o decrecimiento de las exportaciones de atún a la Unión Europea y aquellas situaciones que de una u otra forma puedan afectar, positiva o negativamente, el crecimiento del sector.

Uno de los entrevistados fue el Ec. Jimmy Anastacio, consultor del sector. El Ec. Anastacio menciona que el atún, al igual que todos los productos de la economía, responde a los ciclos económicos. Así mismo, indica que, dado que entre el 80% y 90% de la producción total es destinada a la exportación; todo shock externo afecta directamente a la industria, puesto que el consumo interno no lograría equilibrarlo. Menciona también que el principal productor mundial es Tailandia, y que su oferta es tan grande que logra manejar el nivel de precios del producto a su conveniencia, así como parte de los factores productivos del mismo; afectando directamente a la producción del Ecuador.

En referencia a las preferencias arancelarias, los expertos coinciden en que estos sistemas siempre han blindado al atún ecuatoriano y lo han protegido de la competencia asiática que presenta mejor nivel de precios. Mencionan así mismo, que resultaba muy importante llegar a un acuerdo con la Unión Europea mientras se mantenían en vigencia el SGP plus, el cual se fue renovando año a año y se conocía de su vencimiento.

En lo que se refiere al mercado local, el abastecimiento lo manejan, principalmente, tres compañías; entre ellas GALAPESCA, subsidiaria de STARKIST, la cual maneja el 40% de la provisión de atún en Estados Unidos, según cifras del Ec. Ángel Cedeño, Gerente Financiero de GALAPESCA. Así mismo mencionó que del mercado de STARKIST en Estados Unidos, el 30% es importado de Ecuador.

Así mismo, y coincidiendo con la opinión de otros expertos, el Ec. Ángel Cedeño expresó que entre 2010 y 2013 hubo un direccionamiento de las exportaciones hacia la Unión Europea, debido al mercado potencial que representan los países que

conforman el bloque. Sin embargo, a partir de finales del 2014, según indica el entrevistado, las ventas fueron a la baja principalmente por la fuerte competencia asiática, sobre todo de Tailandia; y la respectiva reevaluación del dólar.

En resumen, los puntos de común acuerdo en las diferentes entrevistas son:

1. Existió un crecimiento acelerado entre el 2010 y 2013 gracias a la existencia del SGP y a la iniciativa del sector privado de buscar siempre nuevos mercados.
2. El vencimiento del SGP redujo competitividad al atún ecuatoriano, al igual que la reevaluación del dólar.
3. Tailandia y los mercados asiáticos se volvieron una fuerte amenaza para la industria ecuatoriana.

Exportaciones de Atún Ecuatoriano y su evolución

A través de la información presentada por el sistema de información estadística del Banco Central del Ecuador, se pueden obtener las cifras de exportación de atún ecuatoriano. El siguiente cuadro muestra el detalle de las exportaciones totales de atún, con frecuencia mensual desde enero del 2010 hasta finales del 2015. Las cifras se presentan en miles de USD FOB.

Tabla 5: Exportaciones Ecuatorianas de Atún

<i>AÑO</i>	<i>MESES</i>	<i>EXP ATÚN (MILES USD FOB)</i>
<i>2010</i>	ENERO	11.108
	FEBRERO	10.430
	MARZO	11.097
	ABRIL	7.882
	MAYO	7.083
	JUNIO	8.823
	JULIO	8.763
	AGOSTO	7.786
	SEPTIEMBRE	5.233
	OCTUBRE	3.931
	NOVIEMBRE	6.049
	DICIEMBRE	6.746
<i>2011</i>	ENERO	7.826
	FEBRERO	7.658

<i>AÑO</i>	<i>MESES</i>	<i>EXP ATÚN (MILES USD FOB)</i>
2012	MARZO	5.870
	ABRIL	5.106
	MAYO	7.325
	JUNIO	4.779
	JULIO	4.879
	AGOSTO	6.377
	SEPTIEMBRE	3.061
	OCTUBRE	3.588
	NOVIEMBRE	5.548
	DICIEMBRE	15.270
	ENERO	12.374
	FEBRERO	9.791
2013	MARZO	9.210
	ABRIL	5.979
	MAYO	7.486
	JUNIO	10.037
	JULIO	8.130
	AGOSTO	9.420
	SEPTIEMBRE	5.924
	OCTUBRE	4.118
	NOVIEMBRE	8.936
	DICIEMBRE	16.070
	ENERO	9.074
	FEBRERO	11.074
2014	MARZO	8.854
	ABRIL	13.979
	MAYO	11.241
	JUNIO	8.833
	JULIO	7.687
	AGOSTO	7.436
	SEPTIEMBRE	6.928
	OCTUBRE	10.639
	NOVIEMBRE	5.467
	DICIEMBRE	7.398
	ENERO	3.861
	FEBRERO	8.467
MARZO	14.984	
ABRIL	10.158	
MAYO	9.276	
JUNIO	8.438	
JULIO	6.636	
AGOSTO	10.648	
SEPTIEMBRE	3.710	
OCTUBRE	7.732	
NOVIEMBRE	8.540	

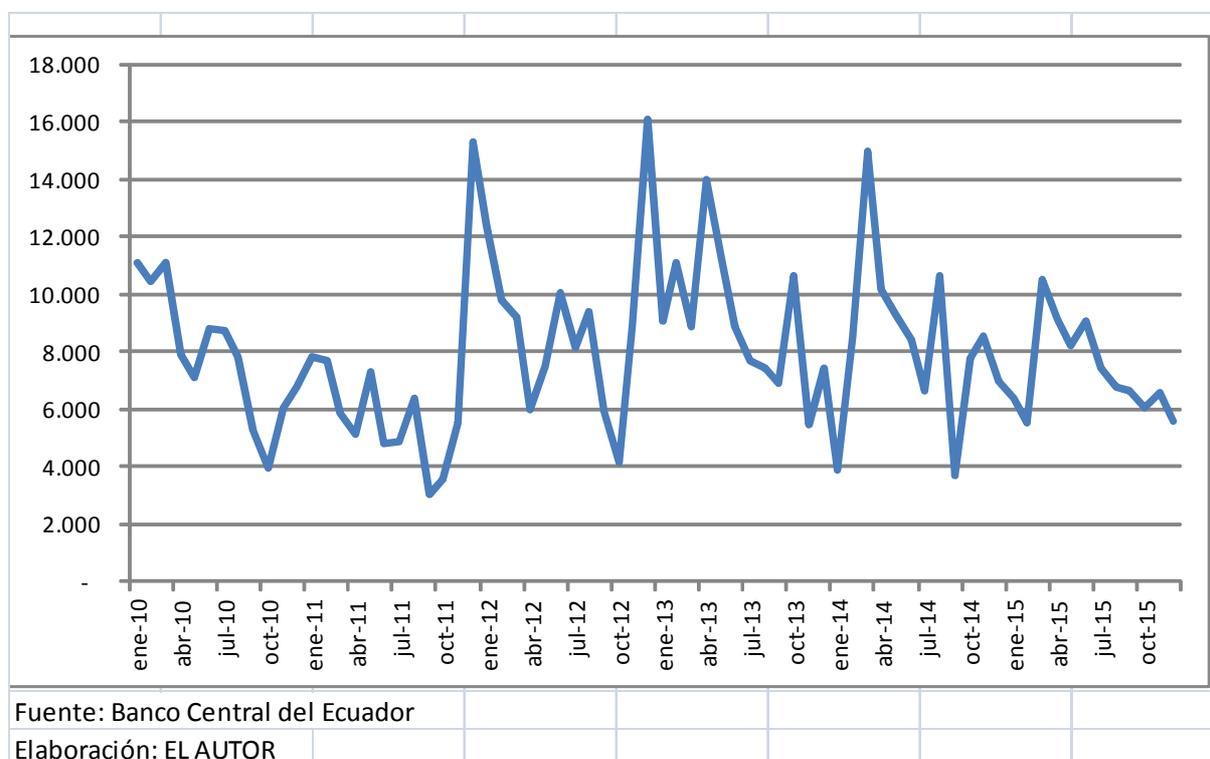
AÑO	MESES	EXP ATÚN (MILES USD FOB)
2015	DICIEMBRE	6.950
	ENERO	6.398
	FEBRERO	5.509
	MARZO	10.475
	ABRIL	9.158
	MAYO	8.181
	JUNIO	9.078
	JULIO	7.427
	AGOSTO	6.771
	SEPTIEMBRE	6.642
	OCTUBRE	6.025
	NOVIEMBRE	6.604
DICIEMBRE	5.575	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Dichos datos se observan a través del tiempo como se presentan a continuación:

Ilustración 2: Exportaciones de Atún del Ecuador



Como se puede observar, existe un alto grado de volatilidad de los datos y a simple vista no se puede diferenciar la existencia definitiva de una tendencia. Los picos más altos se observan en los meses de diciembre del año 2011 y 2012, cuyas cifras de exportación fueron de 15,270,000 y 16,070,000 respectivamente.

Se puede analizar, por otro lado, el valor de las exportaciones totales por año. Siendo así, el año de mayor exportación fue el 2013 con 108,611 (Miles USD FOB), seguido por el 2012 con 107,476.

Tabla 6: Exportaciones Anuales de Atún en el Ecuador

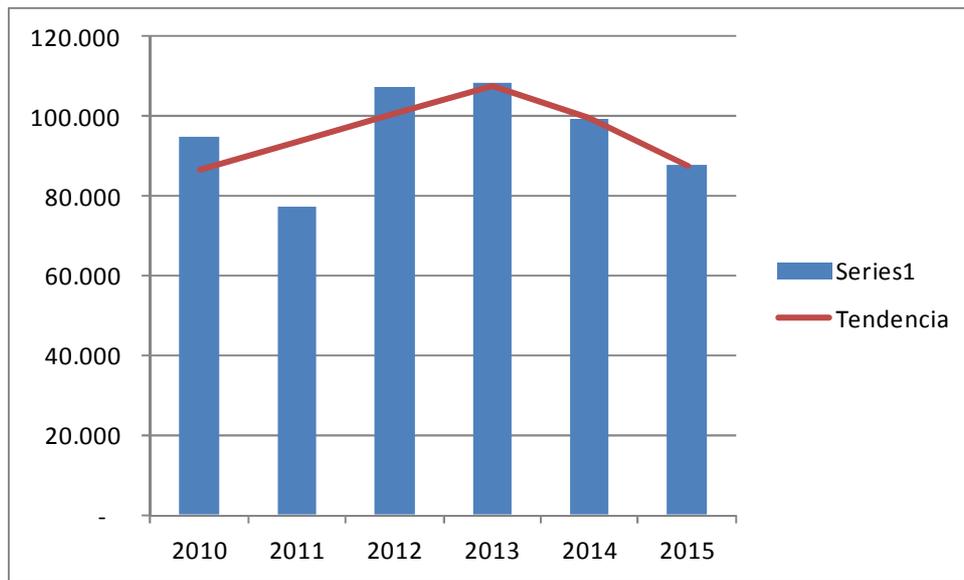
<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>
2010	94.932
2011	77.286
2012	107.476
2013	108.611
2014	99.399
2015	87.843

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

En este sentido, resulta interesante analizar la tendencia de las exportaciones, considerando que el SGP con la Unión Europea estuvo vigente hasta el 2013. A pesar de que se ha deseado renovar desde el 2014, no se ha tenido éxito en las negociaciones y hasta el cierre del presente documento, no existe un acuerdo firmado con la Unión Europea (Ministerio de Comercio Exterior, 2016). El siguiente gráfico muestra la diferencia en la tendencia.

Ilustración 3: Tendencia de Exportaciones de Atún en el Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Como se observa en el gráfico, existe un pronunciado cambio de tendencia en las exportaciones a partir del año 2014. El cambio, de hecho, hace que la tendencia pase de ser positiva a tener una pendiente negativa.

Análisis Predictivo de la Exportación de Atún del Ecuador

Una predicción es el cálculo o estimación de una variable en un tiempo futuro. Es un cálculo utilizado frecuentemente en economía, negocios y otras ramas debido a la importancia que representa conocer los valores que tomará una variable y tomar decisiones en torno a ello.

Realizar predicciones tiene sus principios y limitaciones. La condicionante que más importa tener en consideración es que, cuando hacemos una predicción estamos suponiendo el principio del no cambio de los parámetros de predicción. Es decir, si una variable crece a determinado ritmo, este supuesto indicaría que el ritmo no debería cambiar, y si lo hace, que ese cambio se conoce.

Varios son los métodos de predicción que pueden utilizarse y cada uno tiene sus particularidades:

- El Promedio: Es una medida de tendencia central que divide a una distribución en dos pesos iguales, por encima y por debajo del promedio. Es la medida de tendencia central más conocida y utilizada y sus aplicaciones son muy diversas. En variables cuya volatilidad depende únicamente del azar, el promedio es una buena medida de predicción. (Hoel & Jessen, 1983).
- La Tendencia: Esta medida responde a la ecuación de la recta. Mide los cambios de una variable ante incrementos en el número de observaciones. En aquellas variables que tienen un comportamiento creciente o decreciente, es más efectiva que el promedio. La limitante de esta variable es que no considera cambios de ritmos de crecimiento y las respectivas oscilaciones. (Hoel & Jessen, 1983).
- La Media Móvil: La media móvil es una derivación del promedio. El promedio utiliza todos los datos de una distribución, mientras que la media móvil utiliza cierta cantidad de datos más recientes, de tal forma que considera los eventos últimos de la distribución. Por ejemplo una media móvil de tres períodos, tomaría el promedio de los últimos tres meses, años o ciclos. (Hoel & Jessen, 1983).
- La suavización exponencial: Es una derivación de la tendencia y el promedio que va corrigiendo los errores entre la variable y la predicción para un pronóstico más cercano. (Hoel & Jessen, 1983).
- La regresión lineal: Es un método estadístico / econométrico que busca encontrar variables explicativas que aporten en cierto grado a la variable dependiente y puedan indicar el efecto que tiene cada una de ellas sobre la variable dependiente. Es un método estadístico multi-variante y tiene sus restricciones y consideraciones especiales. Para hacer una predicción en base al promedio, se precisa que el indicador de bondad de ajuste (R^2) se alto, de tal forma que la predicción sea confiable. Este método se utilizará en la

siguiente sección para medir el efecto de variables sobre la exportación del atún. (Hoel & Jessen, 1983).

Para el caso del presente estudio, se utilizarán los datos anuales de exportación de atún y se presentarán los resultados de las diferentes proyecciones.

Tabla 7: Pronóstico de Exportaciones a través de Promedio

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Promedio</i>
2010	94.932	95.925
2011	77.286	95.925
2012	107.476	95.925
2013	108.611	95.925
2014	99.399	95.925
2015	87.843	95.925
2016		95.925

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

La tabla anterior muestra la proyección del 2016 en base al promedio registrado entre los diferentes años. Como puede observarse es superior al valor registrado en tres años: 2010, 2011 y 2015; y es inferior al registrado en los otros tres. Se observa también que es un valor constante, por tanto, no sigue ninguna variación o tendencia definida.

Tabla 8: Pronóstico de Exportaciones a través de Tendencia

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Tendencia</i>
2010	94.932	93.637
2011	77.286	94.552
2012	107.476	95.467
2013	108.611	96.382
2014	99.399	97.297
2015	87.843	98.212
2016		99.127

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Por otra parte, se puede observar el análisis de la tendencia. Tal como se describía anteriormente, la tendencia sigue una función lineal y esto tiene sus restricciones. El cambio en la pendiente observado en los datos originales no se ve recogido por la tendencia, únicamente disminuye su ritmo de crecimiento. Siendo así, la proyección para el 2016 es \$99,127 (Miles USD FOB).

Tabla 9: Pronóstico de Exportaciones a través de Suavización Exponencial

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Suav Exp</i>
2010	94.932	
2011	77.286	94.932
2012	107.476	80.610
2013	108.611	102.109
2014	99.399	104.265
2015	87.843	98.699
2016		90.888

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

La tabla anterior muestra el pronóstico en base a la suavización exponencial. Para este método se utilizó un factor de corrección alfa de 0,6232, el cual es el que minimiza la diferencia entre los valores observados y las respectivas predicciones. A diferencia de la tendencia, este método si considera cambios de ritmos de crecimiento y estacionalidades.

Tabla 10: Pronóstico de Exportaciones a través de Media Móvil

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Media Móvil</i>
2010	94.932	
2011	77.286	
2012	107.476	86.109
2013	108.611	92.381
2014	99.399	108.044
2015	87.843	104.005
2016		93.621

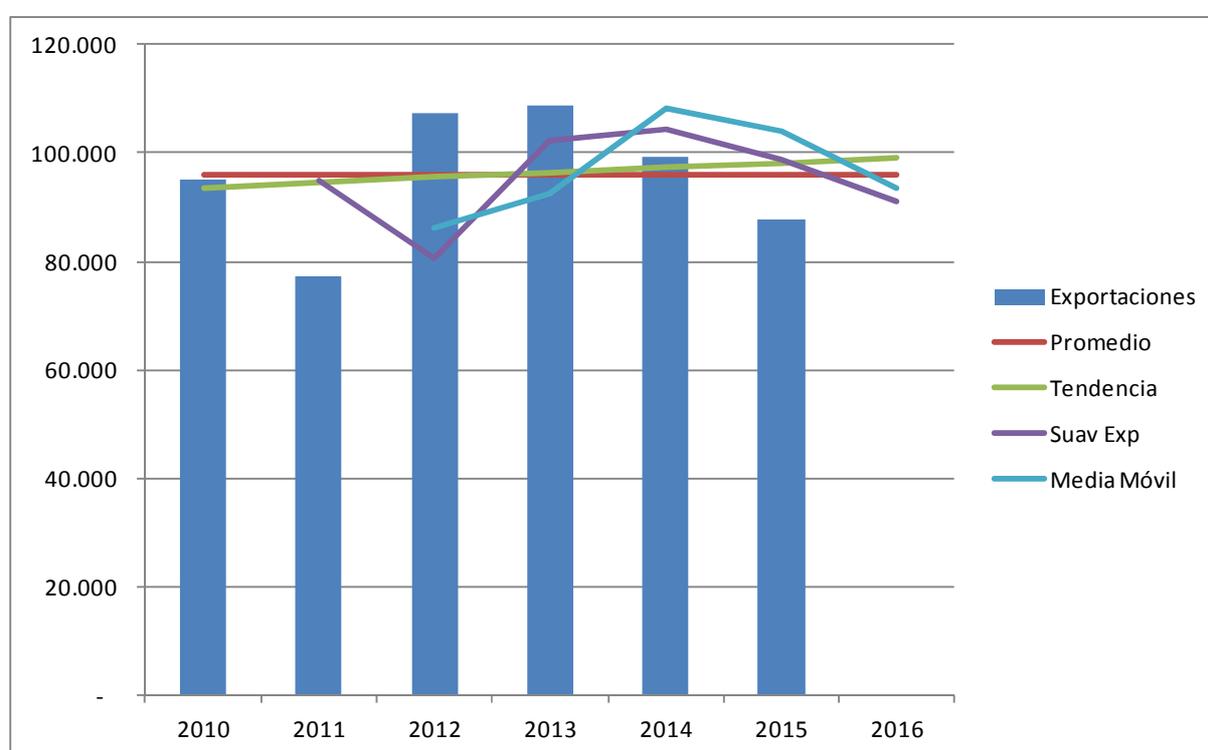
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Por su parte, la media móvil de dos períodos arroja una predicción de 93,621 miles de USD FOB para el 2016; siendo superior al pronóstico hecho por la tendencia y la suavización exponencial.

El siguiente gráfico muestra la comparación de los diferentes métodos.

Ilustración 4: Comparación de Pronósticos de Exportaciones



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Cada proyección o pronóstico tiene sus particularidades y se ajusta de mejor manera en diferentes situaciones. Resulta complicado definir cuál es el mejor método de proyección o cuál desea emplearse para el análisis de esta tesis. Para resolver esta interrogante se presente una tabla comparativa de los errores en términos absolutos registrados por cada uno de los métodos y se elegirá al de la suma menor de entre ellos.

Tabla 11: Comparación de Errores en Valores Absolutos

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Promedio</i>	<i>Tendencia</i>	<i>Suav Exp</i>	<i>Media Móvil</i>
2012	107.476	11.552	12.009	26.866	21.367
2013	108.611	12.687	12.229	6.502	16.230
2014	99.399	3.475	2.102	4.866	8.645
2015	87.843	8.082	10.369	10.856	16.162
<i>Total</i>		35.794	36.709	49.090	62.404

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Acorde a lo observado, el método que se prefiere es el del promedio, ya que la suma de los errores es la menor entre todos los métodos. Con esta consideración, la conclusión de esta sección es que se espera que las exportaciones de atún ecuatoriano para el 2016 alcancen un valor de 95.925 miles de USD FOB.

El modelo

Existen diversos factores que inciden en la demanda de un bien o servicio. Acorde a la teoría microeconómica, podemos identificar la siguiente función:

$$Q_d = f(P, M, GyP, BS, BC, Exp.)$$

Donde,

- Qd: Es la cantidad demandada
- P: Es el precio del producto, el cual mantiene, por lo general, una correlación negativa con la cantidad demandada.
- M: Es el ingreso del consumidor y puede tener correlación positiva o negativa con la cantidad de demanda. En caso de referirse a bienes normales, un

incremento en el ingreso produciría un incremento en la demanda. Por el contrario, si el bien referido es un bien inferior, el incremento en el ingreso ocasionaría una reducción en la demanda.

- GyP: Son los gustos y preferencias, variable que recoge los determinantes cualitativos de la demanda de un producto.
- BS: Se refiere a los bienes sustitutos. Un incremento en el nivel de precio de un bien sustituto, ocasionaría un incremento en la demanda del bien.
- BC: Se refiere a los bienes complementarios. Un incremento en el precio de los bienes complementarios, ocasionaría una reducción en la demanda del bien.
- Exp: Se refiere a las expectativas de la demanda.

Para determinar ventas o demanda, se utilizan modelos econométricos. El modelo utilizado en esta tesis es un modelo de regresión lineal múltiple, que será computado en el programa SPSS 20.

Al realizar cualquier estimación de ventas o demanda, lo deseable es poder contar con variables que recojan la mayor parte de la información de los factores determinantes de la demanda; lo cual en muchas ocasiones resulta difícil. En esos casos se puede optar por utilizar variables proxy.

Una variable proxy es aquella que busca aproximar o sigue el mismo comportamiento de una variable principal, a la cual no se tiene acceso. Por ejemplo, el nivel socioeconómico es un proxy del ingreso, cuando este último resulta complicado de obtener.

En ocasiones no pueden obtenerse las variables principales y no se encuentran proxys para las mismas. En estos casos se debe verificar que dichas variables no estén correlacionadas con el error del modelo, de tal forma que se eviten problemas al estimar los parámetros. Si esto llegase a suceder, las conclusiones del análisis podrán referirse a los efectos marginales de una variable sobre otra,

mas no a la estimación completa de la demanda o venta, debido a que faltarán variables explicativas o independientes.

Para el modelo propuesto en esta tesis, se utiliza como variable dependiente el nivel de exportaciones de atún a la Unión Europea, cifras que se presentaron en la primera sección del presente capítulo. Las variables independientes a utilizarse son:

- **Aranceles:** Son los valores que paga un producto por entrar al mercado a manera de importación (Soler, 2008). Los aranceles varían por producto y por país. Existen países que cuentan con Tratados de Libre Comercio, los cuales eliminan las barreras arancelarias para dar un mayor incentivo al comercio. Para el modelo de esta tesis resulta de interés conocer el efecto que tiene el valor de aranceles sobre las exportaciones a la Unión Europea. Específicamente se utilizará como variable dicotómica que tome el valor de 1 para el período en el que se tuvo acuerdo arancelario y el valor de 0 para el período en el que no hubo el mismo.
- **Tipo de Cambio:** El tipo de cambio refleja el precio de una moneda en términos de otra (Abel & Bernanke, 2004). Para comprar un bien de otra economía con otra moneda, no sólo interesa el precio del bien, sino también el precio de cambiar de moneda. Para este caso, la unión europea trabaja con euros (y otras monedas locales) y Ecuador vende en dólares.
- **Precio del Petróleo:** Debido a que Ecuador es un país petrolero, cuyas exportaciones del mismo representan el 50% del total, resulta de gran interés verificar si existe un efecto de esta variable sobre las exportaciones de atún. Las razones pueden ir desde el combustible que se utilice en la operación de procesamiento del atún y su pesca; tanto como en el efecto sobre el Gobierno, el cual ante una reducción de

ingresos petroleros pueda optar por reducir el apoyo a ciertos sectores por capacidad presupuestaria.

- Índice de Precios al Productor (IPP): Dado que este estudio analiza varios productos de exportación de atún, resulta complejo analizar precios individuales. Por esta razón, el IPP constituye una variable proxy del nivel de precios, debido a que los costos del productor son transmitidos posteriormente al consumidor final.
- Precio de electricidad: Es el precio del Kwh y se utiliza como proxy de servicios básicos. Es interesante por su variación más que por su volumen.
- Variables dicotómicas de trimestres: Con el objetivo de analizar variaciones por estacionalidad del producto o demanda, resulta también de interés medir el efecto en las exportaciones de cada trimestre en el año.

Resultados

Para el estudio, las variables explicativas mencionadas en la sección anterior, van a tratar de explicar a dos variables dependientes. En una primera instancia se buscará explicar a las exportaciones de atún totales. A pesar de que el presente estudio se enfoca en las exportaciones de atún a la Unión Europea, resulta de interés ver qué efecto existe sobre las exportaciones en su totalidad para ese producto. Esto es debido a que el sector privado reacciona rápidamente ante eventualidades en los mercados, de tal forma que si existe algún problema con algún mercado, debería esperarse que el mercado reaccione y busque una forma de suplir dicha eventualidad.

Tabla 12: Estadísticas Descriptivas para Modelo General

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Exportación de atún (Miles USD FOB)	24	19737	14317	34054	23981,1	5014,85
Variación del tipo de cambio Euro/Dólar al cierre	24	,076	-,039	,037	-,00368	,017761
Precio del petróleo Brent de cierre	24	75	44	119	94,14	22,768
Índice de Precios al Productor	23	,07	-,04	,03	,0059	,01503
Precio del Kw/h	24	1,56	7,77	9,33	8,2700	,59922
N válido (según lista)	23					

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Se consideran 24 observaciones en total que corresponden a cifras trimestrales desde el año 2010 hasta el año 2015. Las exportaciones de atún consideran todas las variaciones del producto y están medidas en miles de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica en valores FOB. El valor máximo alcanza 34,054 y el valor mínimo 14,317 (trimestrales), dejando un rango de 19,737. El valor promedio está en 23,981 con una desviación típica, la cual refleja el promedio de las desviaciones de la media en términos absolutos, en 5,014 aproximadamente.

La variación del tipo de cambio euro dólar es importante puesto que mide la reducción del poder de compra de la moneda euro ante apreciaciones en el dólar. En este sentido, cada vez que se incrementa el tipo de cambio representa que un euro compra más dólares y por tanto, cada producto vendido en dólares gana competitividad en precios. Para este caso, la variación promedio es -0.36%; lo que significa que el producto pierde competitividad porque el euro cada vez compra menos

dólares. La variación máxima registrada es de 3.7% y la variación mínima llega a -3.9%. La desviación típica de la media es 1.78%.

El precio promedio del petróleo es de \$94.14. Sin embargo en 2015 se registra una pronunciada caída debido a factores de oferta, cuyo análisis no se precisa en esta tesis, pero es de interés como posible causa de variaciones en las exportaciones. El precio máximo que se registra es de \$119 y el mínimo descendió hasta \$44. La desviación típica se ubica en \$22.77.

El índice de precios del productor está medido en términos de variaciones, puesto que es más importante que el índice, la variación del indicador. Cualquier variación positiva significa un incremento en los precios de producción y lo contrario para variaciones negativas. El promedio es de 0.59%, lo que implica un crecimiento promedio del nivel de precios de los factores productivos. El máximo llega a 3% y el mínimo a -4%. La desviación típica corresponde a 1.50%.

El promedio del precio del Kw hora es de \$8,27. Tiene un máximo de \$9.33 y un mínimo de \$7.77. La desviación típica correspondiente es de \$0.60.

Con dichas variables se procede a estimar el modelo. La intención del modelo no es explicar la variable dependiente, puesto que no se tiene la totalidad de las variables para aquello, sin embargo, es suficiente para verificar los efectos marginales de dichas variables sobre la variable dependiente. Luego de algunas corridas, se presenta el modelo que presentó el mejor ajuste.

Tabla 13: Resumen del Modelo General

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,728 ^a	,530	,353	3834,987

a. Variables predictoras: (Constante), Índice de Precios al Productor, Variación del tipo de cambio Euro/Dólar al cierre, Tend_it, Q3, Trimestre 4, Sistema General de Preferencias

El resumen del modelo, computado en SPSS, arroja un R cuadrado de 0.53; lo que implica una explicación de la variable dependiente del 53%.

Tabla 14: ANOVA del Modelo General

Modelo		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	264957479,688	6	44159579,948	3,003	,037 ^b
	Residual	235313944,574	16	14707121,536		
	Total	500271424,262	22			

a. Variable dependiente: Exportación de atún (Miles USD FOB)

b. Variables predictoras: (Constante), Índice de Precios al Productor, Variación del tipo de cambio Euro/Dólar al cierre, Tend_it, Q3, Trimestre 4, Sistema General de Preferencias

El análisis de varianza (ANOVA) mide si el modelo en general es significativo o no; es decir, si explica las variaciones o aporta a las mismas en la variable dependiente. En este sentido, lo que se busca es que el estadístico F tenga una significancia menor al 0.05.

Se observa que la significancia general del modelo es de 0.037, por tanto el modelo es significativo.

La hipótesis nula que responde el análisis de varianza es: El modelo o variables de predicción, no explican a la variable dependiente. Según el resultado, al 5% de significancia, se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que dichas variables si explican, en cierto grado, las variaciones en las exportaciones de atún.

Tabla 15: Coeficientes del Modelo General

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	26386,758	1679,447		15,712	,000
Tend_it	637,955	232,196	,756	2,747	,014
Sistema General de Preferencias	-5969,533	2721,130	-,610	-2,194	,043
Variación del tipo de cambio Euro/Dólar al cierre	63545,178	48668,975	,238	1,306	,210
Trimestre 3	-5856,043	2003,786	-,551	-2,922	,010
Trimestre 4	-3766,750	2194,627	-,355	-1,716	,105
Indice de Precios al Productor	11512,412	65973,194	,036	,175	,864

a. Variable dependiente: Exportación de atún (Miles USD FOB)

La constante es significativa. El promedio trimestral es de 26,386 miles de dólares de Estados Unidos de Norteamérica en valores FOB.

La variable Tend_it es una variable iterativa que muestra la tendencia multiplicada por variable dicotómica que toma el valor de 1 para aquellos trimestres en los que se contaba con el Sistema General de Preferencias; y toma el valor de 0 en los trimestres que no. Un valor significativo en esta variable se interpretaría como un crecimiento en tendencia distinto entre ambos períodos. Su mera significancia implica que la variable tiene un comportamiento en tendencia distinto entre aquellos períodos con SGP y aquellos períodos sin dicho sistema. Para este caso puntual, la variable significativa al 5 % (0.014) y tiene un coeficiente de 637.96 positivo. Aquellos trimestres dentro del sistema general de preferencias presentan un crecimiento en tendencia de \$637, superior al registrado en aquellos trimestres que no.

La variable Sistema Generalizado de Preferencias es una variable dicotómica que toma el valor de 1 en aquellos períodos con SGP. Es significativa al 5%, y posee un coeficiente de \$5,969 negativo. Esto significa que aquellos períodos sin sistema

general de preferencias, tienen en promedio un registro de \$5,969 (miles USD FOB) inferiores que aquellos niveles con SGP.

La variable de precio del petróleo fue removida de la ecuación debido a que no presentaba significancia y le restaba explicación al modelo.

Por otro lado, la variación del tipo de cambio euro dólar presente un coeficiente elevado, sin embargo su nivel de significancia indica que la variable no está explicando a la variable dependiente; por tanto su coeficiente no debe ser analizado.

La variable Trimestre 3 es una variable dicotómica que toma el valor de 1 en aquellas observaciones que corresponden al tercer trimestre de cada año. Resulta de interés para medir la estacionalidad de la variable. Se observa que esta variable es significativa al 1 %. Su coeficiente es de \$5,856 negativo. Esto implica que, comparado con las cifras de los otros trimestres, en el tercer trimestre se observa una disminución de las exportaciones por estacionalidad por un monto de \$5,856 (miles USD FOB) con respecto a los otros trimestres.

En el mismo sentido, Trimestre 4 es una variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando el trimestre de interés corresponde al cuarto trimestre de cada año. Esta variable presenta una significancia al 10 % y un coeficiente negativo. En cada cuarto trimestre del año, el valor de las exportaciones se reduce en \$3,766 (miles USD FOB) con respecto a los otros trimestres del año. Esto invita a pensar que los trimestres con mayores exportaciones se registran entre los dos primeros trimestres de cada año, concluyendo así una estacionalidad en el ciclo.

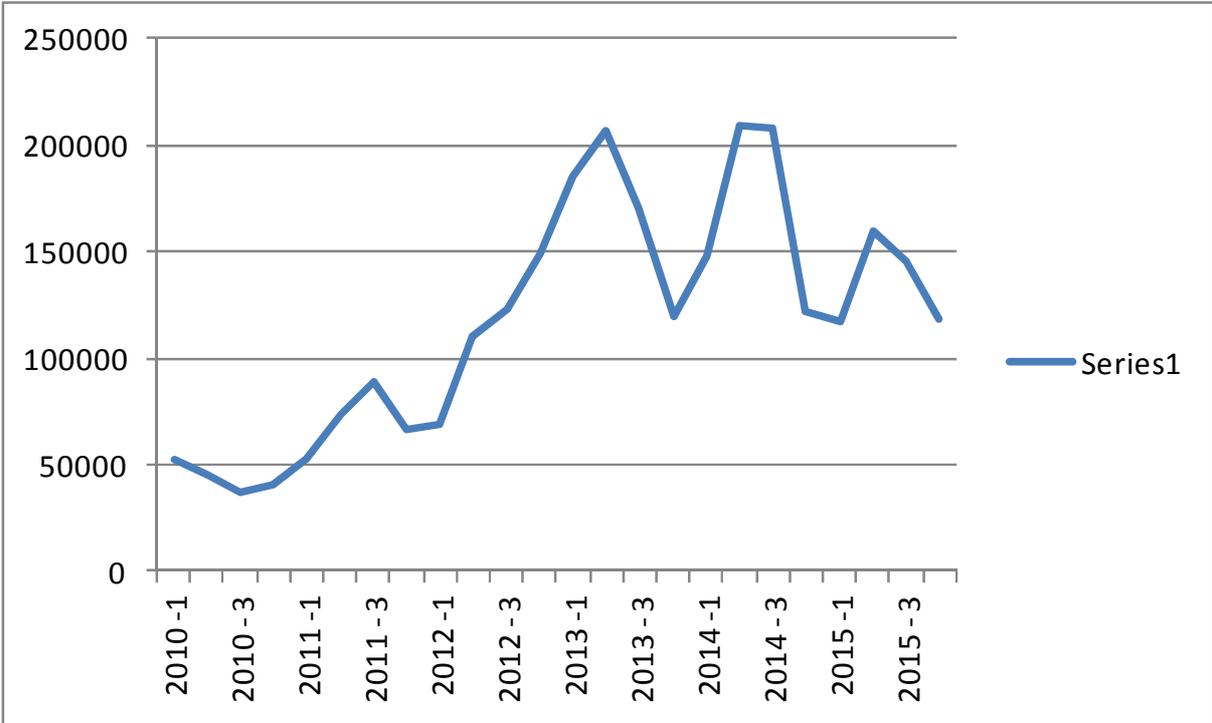
Finalmente para este modelo, la variable de variación del índice de precios al productor se presenta como no significativa, por lo que su análisis de coeficiente resulta irrelevante.

Una vez analizado este modelo, y antes de realizar el análisis puntual para cifras de exportación específicas para la Unión Europea; es preciso recordar que existen situaciones que pueden arrojar resultados que hagan mayor o menor sentido en el modelo. Por ejemplo, puede resultar poco creíble que un incremento del tipo de

cambio no afecte al nivel de exportaciones; sin embargo este resultado puede deberse a que si un mercado resulta más caro para la venta de un producto, dicho producto puede venderse a través de otro mercado. Siendo así, un incremento o reducción del tipo de cambio euro dólar no tiene por qué afectar a las exportaciones que se registren en otros mercados en los cuales no se comercialice con euros, como Estados Unidos y Asia. Esta variable debería esperarse significativa al referirnos específicamente a exportaciones a la Unión Europea.

La Ilustración 5 muestra las exportaciones trimestrales de atún a la Unión Europea y su evolución. Puede observarse que desde el inicio del 2010 hasta el inicio del 2013, las exportaciones alcanzaron un incremento aproximado al 400 %. Esto puede tener varios factores, cuyo análisis no es motivo del presente trabajo; sin embargo, es preciso mencionar durante esos años que si existía un acuerdo arancelario (hasta finales del 2013), además de un tipo de cambio con el euro favorable y un alto nivel de precios del barril de petróleo.

Ilustración 5: Exportaciones de Atún a la Unión Europea

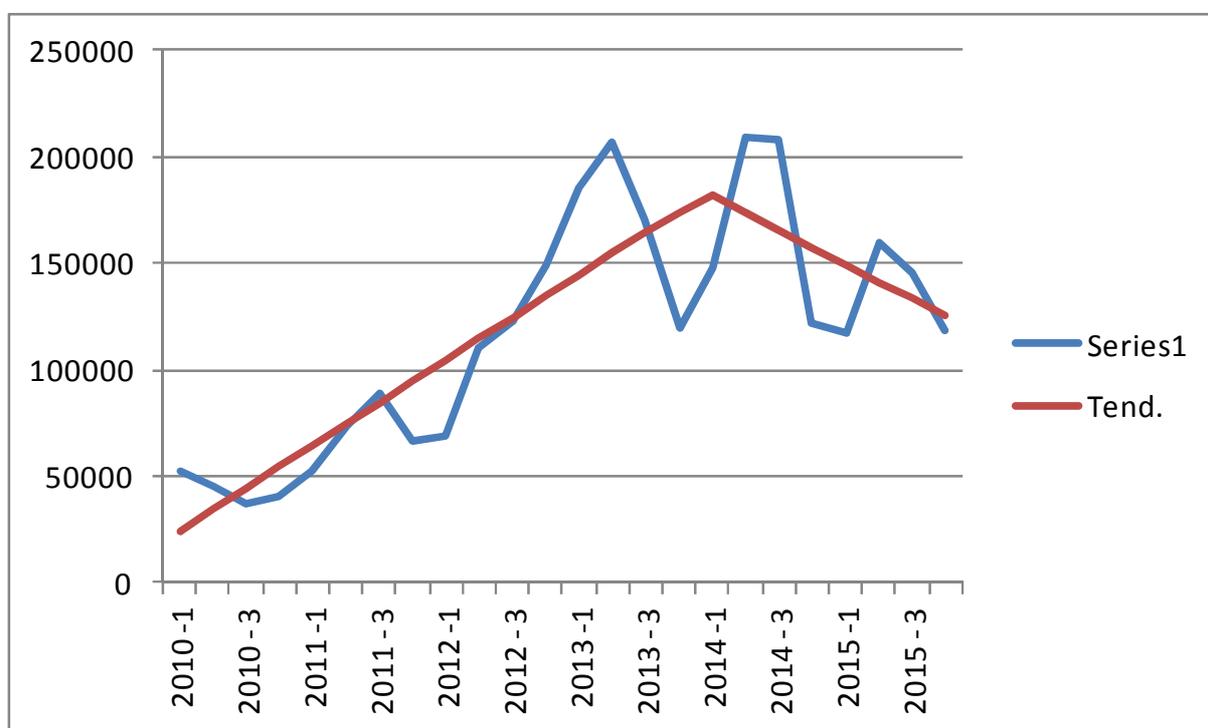


Fuente: Aduanas
Elaborado por: Autora

La Ilustración 6, la cual complementa el análisis de la Ilustración anterior, muestra la tendencia obtenida de las exportaciones de atún a la Unión Europea.

Para un mejor análisis, la tendencia se ha dividido en dos partes: desde inicios del 2010 hasta finales del 2013, y desde inicios del 2014 en adelante. En este sentido puede observarse un cambio en el sentido de la tendencia. En el primer tramo se observa una tendencia positiva, mientras que en el segundo tramo se ve una tendencia negativa.

Ilustración 6: Tendencia de Exportaciones de Atún a la Unión Europea



Fuente: Aduanas

Elaborado por: Autora

Aunque el gráfico muestra una tendencia bastante definida y distinta entre ambos tramos es preciso comprobar dicho cambio de pendiente a través de métodos estadísticos multivariantes.

En este sentido, la tabla 17 presenta el resumen del modelo planteado para las exportaciones de atún a la Unión Europea acorde al modelo planteado.

Tabla 16: Resumen del Modelo de Unión Europea

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,925 ^a	,855	,801	24412,346

a. Variables predictoras: (Constante), Sistema General de Preferencias, Q3, Q2, Índice de Precios al Productor, Tend_it, Precio del Kw/h

El modelo tiene un ajuste de R cuadrado de 0.855, lo cual implica que las variables independientes utilizadas explican a la variable dependiente en un 85.5%.

Tabla 17: ANOVA del Modelo de Unión Europea

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1					
Regresión	56397617966,845	6	9399602994,474	15,772	,000 ^b
Residual	9535402289,908	16	595962643,119		
Total	65933020256,753	22			

a. Variable dependiente: Exportación de atún (Miles USD FOB)

b. Variables predictoras: (Constante), Sistema General de Preferencias, Q3, Q2, Índice de Precios al Productor, Tend_it, Precio del Kw/h

La Tabla 18 presenta el análisis de varianza (ANOVA). El ANOVA utiliza como variables de predicción una variable *dummy* del SGP la cual toma valor de 1 para los períodos en los que Ecuador tenía un acuerdo arancelario con el bloque analizado, y un valor de 0 para los otros períodos.

Otras variables incluidas son *dummies* para el segundo y tercer trimestre, el índice de precios al productor, el precio del Kw hora y una variable de tendencia iterativa que analiza por separado los períodos con y sin acuerdo arancelario.

El resultado del ANOVA es significativo al 1 %, lo cual indica que las variables independientes, sí explican a la variable dependiente.

Tabla 18: Coeficientes del Modelo de Unión Europea

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	T	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	653323,383	296151,659		2,206	,042
Precio del Kw/h	-57104,459	32641,087	-,629	-1,749	,099
Trimestre 2	42617,602	12607,741	,350	3,380	,004
Trimestre 3	20918,621	12931,246	,172	1,618	,125
1 Índice de Precios al Productor	553065,466	383390,944	,152	1,443	,168
Tendencia Iterativa	12619,392	1575,543	1,303	8,010	,000
Sistema General de Preferencias	-235397,455	46596,247	-2,094	-5,052	,000

a. Variable dependiente: Exportación de atún (Miles USD FOB)

El precio del KWh es significativo al 10%. Su coeficiente es de 57,104 (miles de USD FOB) y es negativo. Esta cifra representaría el valor en el que disminuyen las exportaciones de atún por cada dólar incrementado en la tarifa de energía eléctrica. La explicación podría venir desde el punto en que el productor transfiere sus costos al consumidor a través del precio. Por tanto, si se incrementa su costo, se incrementa el precio, y la demanda tiende a disminuir.

Por otro lado, el trimestre 2 es significativo al 1% y presenta un coeficiente positivo. Esto indica que en promedio, el segundo trimestre tiene un valor de exportaciones superior a los otros trimestres en \$42,617 (miles USD FOB).

Las variables de Trimestre 3 y de índice de Precios al Productor, no muestran significancia estadística; por lo que sus coeficientes no serán analizados.

La variable dicotómica del SGP es significativa y tiene signo negativo. El signo negativo indica que en promedio las exportaciones de 2010 a 2013 son menores que las del 2014 en adelante. En principio, este resultado no haría mucho sentido debido a que en el primer período se contaba con el acuerdo arancelario. Sin embargo, si el análisis se lo realiza observando el gráfico de los datos, el resultado no es de extrañarse. A inicios del 2010 el valor de exportaciones tiene un mínimo en la serie y empieza un crecimiento acelerado, gracias a los acuerdos (en parte). Luego de los acuerdos las exportaciones empiezan a disminuir, pero lo hacen después de haber alcanzado su pico más alto, y dado que la reducción es paulatina y que sólo se analiza la serie hasta finales del 2015, el promedio encontrado es mayor en este período, que en el período que le precede. No obstante, este análisis se confirma con el resultado obtenido en el análisis de la tendencia iterativa.

Finalmente, la tendencia iterativa tiene significancia al 1 %. Así mismo, su coeficiente es de \$12,619 (miles USD FOB), lo cual indica que las exportaciones trimestrales crecen en dicha cantidad para el período de 2010 al 2013, más que en el período en el que no se tenían preferencias arancelarias. De esta forma, se comprueba estadísticamente el efecto positivo que generaría la aprobación de preferencias con la Unión Europea para el caso del atún.

Conclusiones

El Ecuador es uno de los principales exportadores de atún en el mercado mundial. Así mismo, para el país, el atún constituye uno de los principales productos de exportación del sector no petrolero.

Dado que el Ecuador es un país dolarizado, las exportaciones son de vital importancia puesto que constituyen la única forma de generar divisas en el país y aumentar la oferta monetaria. Para el efecto, existen instituciones o dependencias dedicadas, específicamente, a facilitar al sector privado el proceso de exportaciones; así como existen otras dedicadas a generar acuerdos con otros países para que los productos del Ecuador tengan una mayor aceptación. La principal vía para esto, son los acuerdos arancelarios.

Hasta finales del 2013, el Ecuador formó parte del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea; bloque que constituye uno de los principales destinos de exportación del país. No obstante, a partir del 2014 no se han logrado acuerdos arancelarios con dicho bloque por razones distintas, las cuales no son objeto de la presente tesis. Como estudio adicional, se recomienda realizar un análisis de caso de las razones por la que existe una falta de acuerdos para entrar al SGP y las posibles soluciones de los problemas que se evidencien.

El SGP permite a los beneficiarios del sistema exportar sus productos a la Unión Europea sin que éstos paguen aranceles. Esto beneficia a la competitividad de los productos. Dada la no vigencia actual del SGP, la competencia asiática, en especial Tailandia, se han vuelto un freno para el nivel de exportaciones del Ecuador.

En cuanto a las exportaciones del producto a la Unión Europea, desde el 2014 la tendencia se muestra decreciente; sin embargo, a pesar de éste hecho, el nivel de exportaciones sigue siendo superior al mínimo que se observó en la serie; es decir, al menos es superior a lo observado a inicios del 2010. No obstante, si la tendencia se mantiene, y existen otros aspectos que afecten a la producción ecuatoriana como: incremento del nivel de costos de producción, fenómenos naturales que afecten a la pesca (terremotos), pérdida de valor del euro, entre otros; no sería descabellado pensar que la tendencia pueda incrementarse negativamente y se pueda llegar, nuevamente, a niveles de exportaciones experimentadas en el 2010.

Fuera del problema macroeconómico, existen problemas puntuales más pequeños que también afectan al sector de manera individual. Estos problemas pueden variar de empresa a empresa y han sido expuestos en la base referencial de la tesis basados en las entrevistas que se tuvieron con representantes del sector atunero.

Finalmente, y respondiendo a los objetivos e hipótesis planteadas, se puede concluir que la falta de acuerdos con la Unión Europea, específicamente la falta de acceso al SGP, tienen un impacto económico negativo en nivel y en tendencia. Esta conclusión fue resultado del análisis de tendencias realizado en el capítulo anterior, en el cual se observa que hasta finales del 2013 la tendencia es positiva, y a partir de ese punto es estrictamente negativa.

Un problema específico, que se mencionó anteriormente, pero que no ha sido expandido, es la situación sísmica que ha sufrido el Ecuador desde abril de este año. Muisne ha sido declarado enjambre sísmico y la provincia de Manabí, de donde se obtiene gran parte de la producción atunera, fue muy afectada; especialmente el cantón Pedernales, el cual vivía principalmente de la pesca. Este problema tendrá un efecto fuerte en las exportaciones del presente año, lo cual ejerce una mayor presión para alcanzar un rápido acuerdo que permita revertir la tendencia negativa de las exportaciones y colaborar, tanto con el desarrollo de Manabí, como del país; así como con el incremento de la Oferta Monetaria que reactive la economía del Ecuador.

Bibliografía

- Abel, A., & Bernanke, B. (2004). *Macroeconomía. Cuarta Edición*. Pearson.
- Arévalo, M. (2014). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI y el Reglamentoal Libro V del COPCI*. Guayaquil.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2015). *Constitución de la República del Ecuador*.
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). Recuperado el Julio de 2016, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/metodologia/nm-bpe.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Estadísticas Macroeconómicas Presentación Coyuntural Agosto*.
- Barre, J. (2015). *La exportación del atún ecuatoriano a los principales mercados internacionales y su incidencia en las principales variables macroeconómicas del Ecuador en el período 2010 - 2014*. Universidad de Guayaquil.
- Bueno, E. (1994). *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*. Mc Graw Hill.
- Calderón, P. (2014). *La sustentabilidad de las Exportaciones de Atún Ecuatoriano: 2014 - 2020*. Universidad de Guayaquil.
- Comercio, D. E. (20 de Junio de 2014). *La captura del atún fortalece al sector pesquero ecuatoriano*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/captura-atun-pesca-ecuador-cifras.html>
- Franklin, E., & Gómez, G. (2002). *Organización y Métodos: Un Enfoque Competitivo*. Mc Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill.

- Hoel, P., & Jessen, R. (1983). *EStadística Básica para Negocios y Economía*. CECSA.
- Juncker, J.-C. (2016). *La web Europa*. Obtenido de http://europa.eu/about-eu/basic-information/about/index_es.htm
- Larrucea, J. A. (2002). *La Unión Europea, la Comunidad Europea y el derecho comunitario*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Mariscal, C. (2001). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. ESPOL.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Comercio Exterior*. Recuperado el Julio de 2016, de www.comercioexterior.gob.ec/sistema-general-de-preferencias
- Montero, J. (2015). *Análisis de las Exportaciones del Sector Atunero frente a la Eliminación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas ATPDEA 2009 - 2014*. Universidad Agraria del Ecuador.
- Pro Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones. (2016). Recuperado el 2016
- Pro Ecuador Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. (2013). *Análisis del sector pesca*. Quito .
- Rafful, R. A. (1996). *La Unión Europea: una experiencia de integración regional*. Madrid: Plaza y Valdés.
- Ricardo, D. (2003). *Principios de Economía Política y Tributación*. España: Ediciones Pirámide.
- Ross, S., Westerfield, R., & Bradford, J. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill.
- Roy, J. &. (2001b). *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*. . Madrid: Plaza y Valdes.
- Roy, J. &. (2001a). *Las relaciones exteriores de la Unión Europea*. Madrid: Plaza y Valdes.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo / Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017*.

- Silva, M. (2016). *Análisis Tecnológico - Económico del Impacto Social de las Plataformas de Redes 4G Vs. las Plataformas de Redes 3G en el Cantón Quito*. Quito: Escuela Superior Politecnica de Chimborazo.
- Soler, D. (2008). *Diccionario de Logística*. Editorial Marge Books.
- Torres, B. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. 2a. ed.*. Pearson.
- Unión Europea. (2016). *La Unión Europea*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://europa.eu/about-eu/basic-information/about/index-es.htm>
- Vicioso, T. B. (2016). *PMAR Ámbito Lingüístico y Social II*. Editex.

Apéndices

Apéndice A – Anexo 1: Listado de Empresas Comercializadoras de Pescados

SIQUALITY S.A.	BISNESMUN S.A
MARKFISH S.A.	BANANITAEXPORT S.A
CONSULTORES INDUSTRIALES Y PRODUCTOS DEL MAR S.A. CIPROMAR	EXPORTQUILSA & PRODUCTORES ASOCIADOS S.A
USAFISH S.A.	CAMARONES DEL MAR COBUS S.A
EMPRESARIOS CONSTITUIDOS Y ANEXADOS, EMODICOS S.A.	PATSI LORENA YANEZ PEREZ
EXPOALIMENTOS DEL ECUADOR S.A.	PESCARDEG S.A
CRETAR S.A	PERSEMAR CIA LTDA
NUTRITION SOLUTION S.	BEAUTYFISH S.A
FEEDPRO S.A	MUNDOTRADE S.A
QUINODESA S.A	ELVAYKA KYOEI S.A
EXPORTUBE S.A	DISTRIGLOW S.A
EMPACADORA DE MARISCOS ECUAMARISC CIA. LTDA.	PESQUERA DE GENNA FERNANDEZ PESCADEGFER CIA LTDA
LOBELIA S.A	COMERCIALIZADORA DEL MAR PEZ&PEZ S.A
VITAPRO ECUADOR CIA.LTDA (DURAN	EMPROEPSUR S.A
NUTRIFISHING S.A	DANNY DEMETRIO DELGADO MERO
COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS PESQUEROS S.A. COMPROPEZ	FORTUNAR INTERNATIONAL S.A. FORARINTER
VITAPRO ECUADOR CIA.LTDA (MACHALA)	FRUDELMAR FRUTOS DEL MAR S.A
OPTIMARINE S.A	COMERCIALIZADORA SHARKPACIFIC S.A
PROVEEDORES DE LA COSTA PROVECOSTA CIA.LTDA.	INPESANDINA S.A
COMERCIALIZADORA ACUIMAR S.A.	FISHCORP S.A
PESQUERA CENTROMAR S.A	PCC CONGELADOS Y FRESCOS S.A
Fuente: Instituto Nacional de Pesca	

Apéndice B – Anexo 2: Listado de Procesadoras Pesqueras

INDUSTRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	FISHCORP S.A.	ENVASUR ENVASES SUDAMERICNOS S.A
SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANTA CA	EMPACADORA CORAL DEL PACIFICO EMCOPAC S.A.	ISIMARE S.A.
CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	PRODUCTOS DEL MAR Y SABORES NACIONALES PROMARSAN CIA. LTDA.	PRODUCTOS DEL MAR SANTA ROSA CIA. LTDA PROMAROSA (DIVISION CHANDUY)
INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS CA INEPACA	CONSERVERA TROPICAL	ECUAMINOT S.A
INCOPE (INDUSTRIA CONSERVERA DE LA PESCA CÍA. LTDA.)	EMPACADORA DIAMANTE S.A.	PESMARPAC S.A.
FRIGORIFICO Y LABORATORIO SAN MATEO, FRIGOLAB SAN MATEO	LUIS QUIÑONEZ MINA-MARIANITA LOPEZ SANTOS (PESQUERA BETH-EEL)	SARDINAS DEL PACIFICO S.A SARDIPAC
PESCADOS, CAMARONES Y MARISCOS S.A. DOCAPES	PROIMEC S.A.	OCEANFACIL S.A.
TRANSMARINA C.A.	EXPANSIONCORP S.A.	SERVITERRA S.A
OLIMAR S.A.	FRIGORIFICO Y CONSERVERA DE LA PESCA FRICOPES S.A.	PESDEMAR S.A
GONDI S.A.	FRESCODEGFER S.A.	STROKEN S.A
ASISERVY S.A.	PROMOPESCA S.A.	PESKOREA S.A
CORPORACION CONSERVERA MUNDO MARINO PENINSULAR COMUMAP S.A.	PACETOL S.A.	PUERTOMAR S.A
EUROFISH S.A.	CORINTOCORP S.A	TRANSMARINA C.A.(CHANDUY)
TECNICA Y COMERCIO DE LA	EMPACADORA MADEZA S.A.	ZUNIBAL S.A

PESCA C.A. TECOPESCA		
MARBELIZE S.A.	MADEPACIF S.A.	MARIA ALEXANDRA LOPEZ MOLINA – FRIGORIFICO LOPEZ
SALICA DEL ECUADOR S.A.	ECUAFISH S.A.	PROCOPROMAR CIA. LTDA
PES NUNEZ SANTANAPESNUSAN CIA. LTDA.	COVEROSA S.A.	INDUREMO C.A
PESPESCA S.A.	MAREROCE EXPORT IMPORT CIA. LTDA.	SEXICORP S.A
PRODUCTOS PERECIBLES Y MARISCOS PROPEMAR S.A.	MARMONTESAN S.A.	AGROL S.A
MANATUN CIA.LTDA.	ALOR S.A.	JUAN ALEJANDRO RESTREPO MESA
CEPROMAR S.A	COSTAPESCA CIA. LTDA.	9 MAR S.A. NUEVEMARSA
FRESH FISH DEL ECUADOR CIA. LTDA.	COMPANIA DE ELABORADOS DEL MAR S.A.CELDEMAR	MONMIFISH S.A
GALAPESCA S.A. (Guayaquil)	ADOLFOPEZ S.A	INDUSTRIAL PESQUERA DEL PACIFICO S.A INPESPA
EXPOTUNA S.A.	CARPEFRESMANTA S.A.	PESPACA PESQUERA DEL PACIFICO C.A
WU YU CHUNG	CORPORACION FRANK REVELO, EXPORTACION - IMPORTACION – PESQUERA AGRICOLA EXPORMANTA S.A	KALOPEZCA S.A.
JANEC S.A	GLOBALMAOYI S.A	
Fuente: Instituto Nacional de Pesca		

Apéndice C - Anexo 3: Listado de Empresas Procesadoras Pesqueras y Acuícolas

ESCAVI
GRUVALMAR S.A
JEANSMAR CIA. LTDA
ISRAELMAR S.A
SOCIEDAD CIVIL DE HECHO GRUCAMSUR
PROMAR
KRISDAMAR (FERNANDO CORREA ROMERO)
HELEANMAR S.A
PRODUCTOS NOBUCAMARON S.A
SOCIEDAD CIVIL MAXIMAR MMY
ASOCIACION DE COMERCIANTES DE PRODUCTOS HIDROBIOLOGICOS MAR AZUL
Fuente: Instituto Nacional de Pesca

Apéndice D – Anexo 4: Listado de Expertos a Entrevistar

1. - Ángel Cedeño (*Manufacturing Finance Manager*)

Empresa: Starkist Co – Ecuador (Galapesca S.A)

Correo: angel.cedeno@starkist.com

2.- Economista Jimmy Anastacio (Asesor Económico)

Gremio: Cámara Nacional de Pesquería

Correo: j.anastacio@camaradepesqueria.com

3.- Licenciado José Manuel Álvarez (Asesor de Comercio Exterior y Aduanas)

Empresa: Federación Ecuatoriana de Exportaciones (FEDEXPOR)

Correo: jalvarez@fedexpor.com

4.- José Véliz Torresano (Asesor del Subsecretario de Políticas de Comercio Exterior)

Institución: Ministerio de Comercio Exterior

Correo: jose.veliz@comercioexterior.gob.ec

5.- Luis Cifuentes (Coordinador de Logística y Exportaciones)

Representante del Departamento de Comercialización

Sálica del Ecuador

Mail: lcifuentes@salicadelecuador.com.ec

Apéndice E – Anexo 5: Cuestionario de Entrevista

Compañía:

Nombre:

Cargo/ Funciones:

Experiencia:

Preguntas.-

1.- Cree usted, ¿Que existe un incremento o una disminución en el volumen de exportaciones de atún hacia la Unión Europea (UE) en el periodo 2010 - 2015?

2.- Según su criterio, ¿Cuáles son las posibles causas? De un incremento o Disminución de las exportaciones.

3.- Según su criterio en el periodo 2010 – 2015, ¿Ha variado el precio internacional del atún ecuatoriano?, ¿Qué porcentaje?, Si esta variación fue significativa o no para los clientes europeos.

4.- ¿Qué acuerdo usted considera más importantes entre Ecuador y la Unión Europea de exportaciones del sector atunero?

5.- Usted considera que los *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (APTDEA) son beneficiosos para las exportaciones del Ecuador específicamente al sector atunero.

6.- Usted considera que los Sistema Generado de Preferencias (SGP) son beneficiosos para las exportaciones del Ecuador específicamente al sector atunero.

7.- Considera usted que existe agotamiento de recursos pesqueros, ¿Cuáles son las posibles causas?, ¿Estas causas afectan al sector atunero en las exportaciones de Ecuador hacia la UE?

Apéndice F – Entrevista 1

La compañía es Galapesca S.A que es una subsidiaria de Starkist, es la primera compañía en el mercado de Estados Unidos en ventas de atún en sus diferentes presentaciones entre ellas, hoy en días Starkist tiene un mercado o market share de aproximadamente el 45% en Estados Unidos de los cuales nosotros aquí en Ecuador exportamos aproximadamente un 30/40% del volumen principalmente el producto de lo cual aquí en Ecuador tenemos el 64% del mercado dentro de Estados Unidos. Mi nombre es Ángel Cedeño soy Gerente Financiero de Manufactura de Galapesca tengo una experiencia de poco más de 7 años en Starkist.

1.-Dentro de la compañía ha habido un gran esfuerzo en reorientar y orienta más que nada las ventas de atún hacia Europa, específicamente hacia la unión europea puesto que hay un gran mercado ,hay un mercado bastante latente dentro de los diferentes países de la unión europea del 2010 al 2013 creo yo que ha habido un incremento del volumen producido de Galapesca y vendido obviamente a países de la unión europea sin embargo a finales del 2014 y casi todo el 2015 y lo que conlleva del 2016 hemos tenido ventas a la baja esto básicamente por una fuerte competencia de países de Asia como Tailandia y además la revaluación del dólar que obviamente nos perjudica al momento de querer vender a países como España, república checa, Polonia, Italia, Francia, etc.

2.-Una revaluación del dólar que obviamente se traduce en menos competitividad una devaluación de las monedas asiáticas en este caso nuestro principal competidor Tailandia al haber la revaluación del dólar son los principales motivos por los cuales ha habido disminución en cuanto la calidad de Ecuador sigue siendo positiva y por ende sigue siendo una opción o preferencia para el mercado de la unión europea así mismo hay poco de nerviosismo puesto que aunque estamos a punto de firmar un tratado de cooperatividad aunque para nosotros es un tratado de libre comercio de igual manera con la unión europea hay un poco de nerviosismo puesto que se lo va a firmar en diciembre y en diciembre terminan las preferencias arancelarias con Europa dejando muy poco margen para cualquier tipo de maniobra o estrategia o plan B en caso de suscitarse en el mes de Diciembre.

3.- El precio del atún varia en todos los años y en todos los meses tú vas a tener un precio diferente del atún dependiendo del tamaño y la especie y por ende del recuperado del mismo yo pensaría que ha venido bajando nuevamente o se mantiene en un nivel poco más lógico en los precios que anteriores años 2013 – 2014 fueron años en los cuales el precio subió exageradamente mucha más allá de la norma lo cual obligo a tener que hacer cambios en la listas de precio y por ende hubo más inconveniente al momento de querer vender a diferentes países.

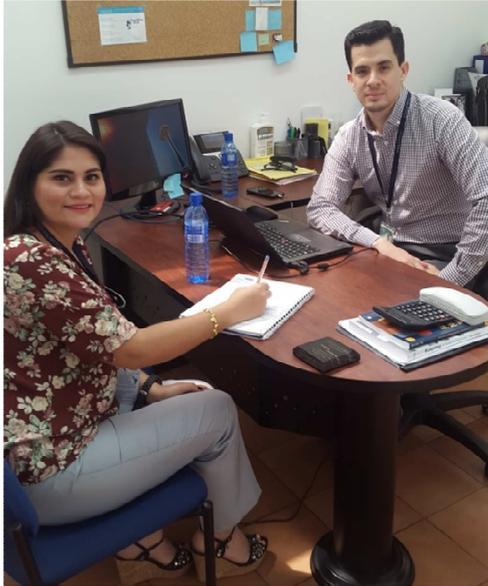
4.- Bueno eso daría más un poco de tranquilidad al sector atunero puesto que hoy en día vivimos a una incertidumbre en cuanto a Cuanto puedo vender a Europa? a qué precio puedo venderlo? y obviamente que hacemos con los diferentes plantas que no solamente existe en Guayaquil sino también principalmente en manta puesto que para hacer atún se necesita mucha gente, especialmente los limpiadores de atún y por lo tanto un sector o un acuerdo comercial con Europa da un poco de respiro y estabilidad a las personas que trabajan en el sector puesto que permite hacer una negociación más directa con Europa sin necesidad de andar estresados con el tiempo; por ejemplo si necesitamos reanudar preferencia arancelaria ya el sector no tiene que estar pensando a partir de julio querer apurar su entrega o su producción por que muy posiblemente el atún que puede estar llegando para diciembre no podrá entrar si llega en el mes de diciembre no va a poder entrar si llega en enero por lo tanto estabiliza un poco la producción haciéndonos un poco más eficiente al final de cuenta necesitamos ser más eficiente pero la eficiencia se tiene que medir no solo con el personal que se estará trabajando hoy en día sino con la estrategia global que se quiera tener, si como país yo no puedo mantener esta variedad de producción dentro de los últimos tres meses del año porque estoy esperando para ver si me reanudan o anulan un preferencia arancelaria entonces yo durante los últimos 3 meses del año si uso al personal y por lo tanto no puedo despedirlos porque obviamente eso correría problemas de liquidez y inestabilidad dentro de la compañía.

5.- El ATPDEA es un tema o fue bastante importante para el país Ecuador especialmente para las compañías que exportamos a los estados unidos este producto, hay un gran mercado dentro de los estados unidos que obviamente han sido afectados con aranceles que van del 12% al 25%; 12% para los productos en agua y 25% a productos en aceite durante el 2014 se dijo que ya no íbamos a usar a este

beneficio y de hecho el país renunció a este beneficio, el 2015 recibimos parcialmente los beneficios arancelarios los CAD pero en el 2016 debido a la crisis que golpeó ya más fuertemente el segundo semestre especial el último trimestre del 2015 dejamos completamente de recibirlo entonces se pide eficiencia al sector productivo el sector productivo está tratando de hacer pero es imposible que el sector productivo pueda generar un 25 % de eficiencia que va a ser básicamente absorbido por el impuesto o el arancel que pide estados unidos por ese producto por no contar con el ATPDEA por no contar cuando es producto en aceite además que un producto de aceite tienen un componente adicional que son proveedores nacionales que a su vez emplean personal para convertir la materia prima en producto más sofisticado, entonces obviamente la ATPDEA es de suma importancia bueno fue porque ya fue derogado para el sector atunero.

6.- Son beneficiosos pero obviamente deberían de ser sustituido en el momento que ya haya tratado con Europa así como el ATPDEA, el SGP es un acuerdo un programa de la unión europea que básicamente me indica que tienen una fecha límite una fecha de expiración y todo lo que tiene una fecha de expiración ocasiona nerviosismo especialmente cuando nos acercamos a la fecha de vencimiento especialmente si no se ve un programa de renovación entonces para prescindir un poco de las renovaciones que alteran un poco el mercado por lo tanto la eficiencia y la productividad de las diferentes plantas del Ecuador, los tratados o los convenios comerciales con Europa y estados unidos deberían ser más macro y más a largo plazo que simplemente buscar una renovación de los mismos.

7.- Hoy salió una noticia que ha habido un 16% de menos de captura en el país de una especie de pescado bastante conocida en atún, bueno habría que analizar si efectivamente estamos perdiendo recursos pesqueros o simplemente ha migrado obviamente sabemos que aunque no hubo un calentamiento bastante fuerte de las aguas del pacífico central y oriental que obviamente aleja un poco la pesca de hecho eso pasó en el Niño y obviamente eso hace que migre un poco el pescado trazados pero habrá que ver en la segunda mitad para ver si regresa el pescado, si ha habido una cantidad menor de recursos pesquero yo dudaría un poco porque los otros años se han vendido bastante atún de hecho han vendido tanto que ha bajado el precio por que ha habido mayor oferta.



Apéndice G – Entrevista 2

Entrevistado: Economista Jimmy Anastacio. Estamos aquí en la Cámara Nacional de Pesquería yo me desempeño como Asesor Económico de la Cámara de profesión Economista tengo aproximadamente 8 años brindando asesoría al sector pesquero específicamente al sector atunero y la Cámara Nacional de Pesquería es un gremio que aglutina armadores pesqueros de la flota pesquera industria y también pequeños, tiene como socios empresas procesadoras de atún y también procesadoras de harinas de pescado en fin agremia a buena parte de la cadena de valor del atún en el Ecuador.

1.- El atún como todo en la economía ha habido ciclos, periodos de picos en exportaciones. La industria atunera se caracteriza por ser una industria netamente orientada a la exportación habiendo empresas que producen específicamente para vender al exterior aproximadamente el 80/90% de lo que es la producción local del Ecuador se va hacia el exterior, entonces, es una industria que se mueve según el mercado internacional además que el mercado local es ciertamente pequeño que 3 grandes marcas dominan el mercado local y así el mercado local no puede consumir las 450 mil toneladas que produce la industria en su conjunto. Es una industria que se mueve por lo que está pasando afuera entonces también responde a ciclos si tu miras las estadísticas de exportaciones y vemos desde más atrás no solo 2010 sino 2007/2006 vas a ver estas fluctuaciones, picos y vas a ver como en épocas, años como por ejemplo los años 2008 y 2009 que fue la crisis financiera en mercados internacionales también afectó al sector exportador ecuatoriano y por ende los que son de atún. Estos dos últimos años que también ha habido afectaciones por el mercado global ha pasado lo mismo las exportaciones de atún se han visto afectadas así como todo el sector exportador ecuatoriano. Son ciclos que se mueven en función de la cultura externa ahora si tu analizas la estructura de exportaciones ecuatorianas y si estás haciendo de Unión Europea seguramente vas a saber que el 50%-60% de exportaciones de atún se va a la Unión Europea ese mercado es una forma de driver para el desempeño en general de la industria.

2.- Que es lo que está pasando que con la apreciación del dólar frente al euro sino me equivoco que arranca a finales del 2013 se acelerara al 2015 todo eso tuvo una repercusión inmensa en términos competitivos porque la industria ecuatoriana con quien compite en general en el mercado internacional del Atún con industria Asiática como es Tailandia, Filipinas, Vietnam, Guinea y otro países africanos entonces son industrias y países que pueden sacar ventaja de un debilitamiento del euro con respecto a un fortalecimiento del dólar en el caso del Ecuador y sacan una ventaja competitiva por el tipo de cambio esa es una. Y lo otro es que tiene menor costo de producción entonces es una táctica que el costo laboral es muchísimo más por debajo del costo ecuatoriano entonces todo eso le permite tener un gran margen de negociación a ellos para poder ser fijadores de precios. En el mercador internacional hay un gran proveedor de atún que es Tailandia siendo el principal exportador de atún en el mundo y así ellos direccionan el rumbo de los precios tanto de la materia prima como del producto final. Y ha pasado algo particular Tailandia aunque producen tanto atún en conserva pero no tienen flota, barcos y si tiene a lo mucho tiene 20 barcos exagerando llegaron entre 10/12 y esto es que ellos no capturan atún, todo lo que producen ellos lo importan como grandes importadores de materia prima ellos tienen el chance de poder por volúmenes que compran poder negociar mejores precios de la materia prima que compran. Y si ellos se lo proponen pueden tirarte abajo el precio del producto y esto deja en desventaja al Ecuador porque tenemos que seguir al mercador internacional porque no tenemos mayor poder de mercado para poder influenciar sobre el precio. Entonces con la apreciación del dólar y con el incremento paulatino o sistemático de ciertos costos de producción que ha habido en los últimos años y la economía ha pasado por algunos ajustes como son los de la política salarial ciertamente en buena hora se han realizado para el bienestar del trabajador promedio pero si ha afectado en el sentido de la falta de flexibilidad que tiene la política laboral en general. Si tú hablas con un empresario te dirá que es algo que afecta porque el incremento salarial no ha sido acompañado de un incremento de la productividad que mientras el costo laboral unitario crece la productividad no crece al mismo ritmo y esto va afectando a los márgenes. Otro incremento en costo de combustibles también el costo de la energía eléctrica hasta el costo de la telefonía celular para el nivel cooperativo todo esto al final del día determina mermando un margen. Y en esta industria hay que preocuparse porque nos enfocamos a nivel de volumen ejemplo

tiene un margen del 2% y solo una apreciación del dólar te puede comer todo el margen que tienes. Para industrias netamente exportadoras que no tiene mercado local significativo algo durísimo los últimos dos años y han salido las que han podido financiarse y esperar salir del bache.

3.- cuando yo empecé a trabajar en esto unos 7/8 años atrás siempre se plateo un acuerdo comercial con Unión Europea y con Estados Unidos. En la lógica es totalmente válido las cifras y la imperiosa necesidad de tener un acuerdo con Unión Europea solamente para el Ecuador en general su principal socio comercial como bloque económico de país es Estados Unidos sino que dentro de lo importante que es el mercado para el Ecuador la Unión Europea el atún es muchísimo más sabiendo que atún y camarón son los principales rubros que van hacia UE y son súper urgentes y cada vez que se podía se decía es necesario el acuerdo pero bueno por la dirección general de la política de comercio exterior el tema se fue aplazando entonces hoy en día el tiempo le ha dado la razón a la industria el costo es grande el costo de oportunidad, un acuerdo comercial te da una estabilidad a largo plazo es decir te da chance para planificar inversiones, producción. En invertir y hacer crecer tú negocio.

4.- Ciertamente el SGP el Sistema General de Preferencias o SGP Plus y los ATPDEA le dieron en su momento una ayuda a la industria atunera ecuatoriana y tuvieron su despegue y si vas a un histórico desde inicios de ciclos desde la década de los 90 y lo comparas hoy en día en términos de volumen va a coincidir muchísimo con la apertura 1 del mercado estadounidense con el tema del punch (atún en funda) y con tema de Unión Europea. Las preferencias arancelarias han sido durante todo lo que va del siglo la principal ventaja competitiva del Ecuador de una manera lo ha blindado de la competencia asiática.

5/6.- Entonces hoy en día o bueno entre el 2006 al 2008 se hablaba del tema con Unión Europea y era un momento ideal a pesar de que la industria tenía el SGP Plus el tema es que tenía un periodo de vigencia y hay que siempre andarlo renovando cada año. En el caso de la ATPDEA cada año tenías que ir a pelear la renovación del ATPDEA entonces era una cosa anual, ósea lo lograbas hoy y sabías que tenías un año y el año siguiente tenías que volver hacer lo mismo entonces te daba tranquilidad un año pero no te lo daba a largo plazo como para decir si me voy arriesgar y hacer

la mega inversión. Y esto si limita y todo el potencial que se le haya podido sacar al acuerdo comercial tal vez nadie sepa lo que sea hoy en día. Hoy en día y en hora buena el gobierno ha visto que el acuerdo con Unión Europea es súper importante y urgente porque si no se vienen abajo grandes rubros del sector no petrolero y está en eso un poco contra el tiempo por el tema que tienen hasta Diciembre para firmarlo pero lo importante que ya está en camino. Y si el acceso preferencial ha sido vital para que esta industria exportadora pueda posicionarse como el 2do exportador más importante en el mundo. El gran desafío de esta son las grandes ventajas sobre la competencia debido que la tendencia mundial del comercio es hacia la liberalización como ya lo tiene Unión Europea con Filipinas con 0% de arancel y Vietnam en dos años también estará con 0% y nosotros no tenemos ese escudo del acceso preferencial. Y que tenemos que enfrentarlo con una sola palabra que es competitividad y esta no se la trabaja fuera sino acá adentro como país.

7.- La palabra agotamiento dentro de la industria es algo científico es eso agotamiento total ósea que no hay y esa no es la situación del atún, en el caso del atún hay distintas especies de muchas que existen en el mundo. Ecuador mayoritariamente pesca 3 especies que son aleta amarilla (*yellowfin*), *katsuwonus* y *obesus* y las pesca en una región que se denomina Océano Pacífico Oriental y la evidencia científica de estas tres especies en stock de atún indica que no están en agotamiento lo cual significa que están manejadas de una manera sustentable. Este tema es muy importante ya que la reserva de atún proveniente de un recurso natural y la industria hace muchos años se dio cuenta de eso y asegurar su futuro y uno de esos es que el recurso sea capturado de una manera sustentable en el tiempo. El problema o desafío con el Atún a nivel global de que es un recurso compartido totalmente migratorio que se mueve por los océanos a grandes velocidades en un día y como tal administrarlo o regularlo para la pesquería se vuelve un desafío y por eso hace años se crearon organizaciones regionales y ordenamiento pesquero que dividen al mundo ósea los océanos del mundo en zonas de regulación. Ecuador pesca en el Océano Pacífico Oriental y es regulado por la Comisión Interamericana del Atún Tropical CIAT (*IATTC*) y así cada organización que hay países dentro de esto son responsables de que el atún se explote de manera sustentable el atún en el mundo y así se aseguran que las especies perduren colocando vedas y evitan que se pesque delfines, tortugas, ballenas. Y a su vez hay muchas organizaciones como *Green Peace* que no deja primero el bienestar

de los peces. Y Ecuador siempre ha estado dentro de esta organización asegurando las especies de Atún.



Apéndice H – Entrevista 3

Entrevistado: Licenciado José Manuel Álvarez. Me presento y les indico que trabajo en la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) y tengo 2 años de experiencia en el área de exportaciones y estoy como Asesor de Comercio Exterior y Aduanas ayudo a las empresas a tratar de internacionalizarse y realizar despachos aduaneros, guiarlos en asesoría, tramites o que tengan algún problema ante la SENA E o alguna entidad pública. Tengo como experiencia profesional como 10 años en el comercio exterior en temas de importaciones debido a que me desempeñe como aforo físico en una verificadora de adunas.

1.- Según datos que he sacado de FEDEXPOR que se encuentra en la página se indica que en el año más que todo 2015 ha existido una caída, disminución en el caso del atún en un 6% de productos que se presentan con destino Unión Europea bueno y eso ha habido en algunos sectores ha habido esta tendencia de la caída y es una situación muy preocupante por varios factores.

2.- Las causas del tema como indica el Economista Daniel Legarda, mi jefe especialista en datos estadísticos de cómo está la economía y sobre todo las exportaciones y uno de los factores es la apreciación del dólar que hace que las exportaciones se vuelvan más caras frente a otras monedas como la de Colombia, Peso y como la de Perú que son competidores que tenemos alado. Al ver que ellos pueden devaluar la moneda sus costos de exportación son más bajos y por ende el mercado prefiere comprarle a esos un producto que Ecuador también lo tiene y eso nos ha afectado mucho ya que no manejamos una moneda propia y no contamos con un banco central que pueda devaluar el dólar.

3.- Los precios Internacionales están dados por el libre mercado como las competencias que existen en otros países que exportan lo mismo, en este caso se ha visto una disminución del volumen de las ventas más que todo en el año 2015 por: uno el apreciación del dólar y dos por el tema de las materias primas y a que nos referimos con esto, en mediados del 2015, Agosto hubo un desfase en la bolsa de valores de China y eso hace también que las materias primas los valores en la bolsa de valores caigan los precios como exportadores de materia prima que somos

netamente no hay que decir más por lo que exportamos banano, cacao, brócoli, flores, atún y como los valores han caído hacen que los precios también caigan. Puede que en este año 2016 se recupere o se mantenga esos precios y son factores que no tienen control ni del Gobierno ni la empresa privada sino de los precios internacionales. También tuve una reunión con alguien del acuerdo del caribe de la CEPAL entonces esta tendencia de la caída de las exportaciones es Latinoamérica no solo Ecuador pero Ecuador se está recuperando un poco en este 2016 e incrementa en el año 2017, y también se ha visto afectado por el tema de las salvaguardias que hacen que tanto los países que importan nuestros productos al ver que nosotros mantenemos unas medidas proteccionistas entonces ellos también nos aplican medidas pero en este caso no de salvaguardias sino nos rechazan certificados de origen. Y ven cosas como peros de productos de aquí en el certificado de aquí y de esa manera el exportador de Ecuador no se ve beneficiado por el importador del país destino y tenemos que pagar aranceles y el importador dice ya no quiero porque me está saliendo muy caro y le compro a una persona o empresa y esto también está siendo causal como efecto rebote de las medidas tomadas aquí en Ecuador por eso se recomendaría y se ha recomendado a nivel de aquí Fedexpor que se elimine ese tipo de salvaguardias.

4.- Los acuerdos, como Ecuador contamos con varios acuerdos comerciales como es CAN, MERCOSUR, ALADI. Mientras más acuerdos comerciales haya en este mundo globalizado mejor para cualquier país para no estar solo, en este caso hemos tratado bastante con CAN ahí hemos tratado bastante el tema de exportaciones de atún, actualmente no contamos un acuerdo comercial con Estados Unidos. Pero uno de los acuerdos de gran importancia actualmente es el acuerdo Unión Europea con Ecuador se negoció muy bien según criterio de otros Ministerios como es de Chile y de Colombia que ya cuentan con este acuerdo con Europa ellos opinan que fue bien negociada esta rueda de negociación Ecuador con Unión Europea como partidas o productos que se han beneficiado bastante, aquí es un juego de como penetrar a esos mercados y como cumplir también. Si uno le toca vitrinearnos ósea que a los exportadores le toque ir hacia allá como es a ferias para incentivar a esos 28 países. Yo creo que es uno de los acuerdos más importantes y ya está firmado solo queda que entre en vigencia y por eso en las noticias salen que ya están al tanto y es posible que lo escuche al Ministro de Comercio Exterior – Juan Carlos Cassinelli posiblemente en

Septiembre ya entre en vigencia, lo están adelantando para que ya en Noviembre ya este.

5.- El ATPDEA fue una medida de cooperación entre Estados Unidos y Ecuador, ¿cuál era la cooperación? Era que Estados Unidos daba preferencia arancelaria a ciertos productos ecuatorianos y a la vez Estados Unidos tenía que luchar contra las drogas aquí en una base en Manta pero cuando llego el nuevo gobierno el actual esta medida fue sacada y se fueron los estadounidenses y también el atpdea eso dejo en *stand by* a los exportadores y tuvieron que haber habido conversaciones en Estados Unidos y más que todo en el congreso y determino que hay un Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias (SGP) que se le otorga a países en vía de desarrollo como es Bolivia, Ecuador. Entonces, se negoció tanto esto el SGP que fue duro porque empresas como de flores su mercado fijo se veían mal si sacaban esas preferencias arancelarias y gracias a Dios se tomó el SGP.

6.- El Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP) que otorgan los países grandes en desarrollo como es Estados Unidos, Unión Europea también que pueden otorgar estos SGP, es mas también tenemos un SGP con Unión Europea. Y topando el tema de Estados Unidos ahora poco en el 2015 se otorgó que sus partidas beneficiadas. Estuve revisando y Atún no tiene SGP con Estados Unidos pero si hay otros productos como flores que era el mercado que se le vendía.

7.- Bueno si, casi no me he analizado este tema atún como aquí se ve varios sectores pero más que todo el tema del terremoto se ha visto afectado bastante al sector de la pesca por lo que la localidad del terremoto fue en provincias costeras y esto ha hecho que haya menos producción y más que todo el impacto emocional, el impacto psicológico que las empresas empiecen desde 0. Esas provincias ha hecho que baje el tema de la producción sin embargo, se hicieron leyes e incentivos para este tema. Leyes como solidaridad por el terremoto, también le doy un *plus* a su entrevista, también hay una devolución condicionada simplificada, ¿Qué significa esto? En ingles le dicen *drop back* simplificado no es más que un incentivo al comercio exterior, el año pasado en el 2015 salió una resolución del COMEX la 013-2015 la que indicaba que el estado ecuatoriano da un incentivo a las exportaciones sobre el valor FOB ósea una empresa exportaba \$100 aproximadamente el porcentaje que le daba es del 5% sobre

su valor FOB. Usted se registraba en el ECUAPASS le daban una cuenta y ahí le depositaban rápido así expedito, muy bueno fue la acogida para las declaraciones aduaneras de Febrero hasta Diciembre del 2015 solo se entregó Febrero, Marzo y Abril entonces quedaron pendientes Mayo a Diciembre pero con la economía del país y todos los cambios y las causas antes mencionadas ha hecho que el estado se quede en *stand by*. No es una deuda con los exportadores que ya el estado no cuenta con los recursos financieros. Ahora se ha retomado el tema pero solo para el sector de la pesca esto salió en una resolución 017-2016 del COMEX que se enfoca a los del artículo 3 que son todos los de pesca y camarón y esperando que esto les ayude un poco a financiarse. Porque el dinero que le dan debe ser utilizado en su proceso productivo como es en cartones, embalaje. No en gastos administrativos a cambio el compromiso que tiene el exportador es poner la marca Ecuador ama la vida en su producto o participar en ferias internacionales.



Apéndice I – Entrevista 4

Bueno mi nombre es José Véliz, trabajo en el Ministerio de Comercio Exterior, en este momento soy coordinador de políticas de exportaciones, encargado. He venido desempeñando funciones de asesorías en el MINISTERIO y en este momento pues estoy subrogando la Coordinación. También soy profesor universitario en la Universidad Santa María y Universidad Casa Grande, básicamente en área de economía. Bueno en realidad, el MC como su nombre lo dice, el ente rector de la política comercial del país (Ecuador) y básicamente en este principal objetivo.

1/2.- Explico un poco acerca del tema. Para analizar las exportaciones ecuatorianas no solamente de atún, básicamente en este momento que estamos abordando el tema de atún, es necesario hacer dos tipos de análisis. Primero el análisis del volumen exportado, hablamos en toneladas, es mucho más importante que el análisis del valor exportado término FOB. Porque internacionalmente, tu puedes conocer el precio fluctúa entre la oferta y la demanda, entonces estos puedes variar. A fines del 2011 hasta el año 2013, los precios del atún se incrementaron de manera vertiginosa, entonces esto llevó a que las exportaciones de atún se incrementen sostenidamente en ese período 2011- 2013. A partir de ahí debido a un incremento de la oferta, a parte de los principales países en el mundo, entre ellos está Ecuador, países del Sudeste Asiático, trajo consigo una reducción bastante pronunciada del precio del atún, entonces, en la actualidad hemos visto que el monto, hablo de los dólares que exportabas en atún ha decrecido, si bien es cierto, el volumen, las toneladas también se han reducido, estoy hablando del periodo, fines 2013, 2014, básicamente 2014, en lo que va del año, mediados del 2014, a esta fecha, tenemos dos años, prácticamente, reducción de precios internacionales de atún, no así las toneladas, como te comenté, el aspecto de cuantificar o mediar las exportaciones en volumen en este tipo de productos, es mucho mejor que cuantificarlo en valor dado que los precios fluctúan, entonces, en toneladas también ha existido una reducción en estos tiempos por diversos motivos, por productividad, porque de pronto el precio no era tan atractivo y

en consecuencia reducen, por caídas del mercado, en este caso Venezuela, un mercado bastante importante en los últimos años, ya debes conocer pues existe una crisis económica bastante marcada en ese país, entonces esto ha modificado los destinos principales de exportaciones de atún.

3.- Mira el incremento de los precios 2011 y 2013 estuvo motivado por una reducción voluntaria de la oferta por parte de países asiáticos, estos justamente con la finalidad de que los precios se incrementen, entonces una vez que el precio subió, estos países como es normal, cuando el precio sube si yo estoy ofreciendo un producto comienzo a ofrecer más, entonces esto ha hecho que los precios caigan, de ahí tenemos que entre el 2014 y a la fecha, los precios del atún hayan caído, de hecho siguen cayendo, podría decir que se encuentran en un mínimo histórico si tomamos en cuenta, los precios del año 2009 a la fecha, 2008, entonces estamos en un mínimo histórico, es un poco complicado para el sector atunero, sin embargo, ellos están haciendo bastantes esfuerzos para colocar sus productos en diferentes mercados.

4.- Mira todos los incentivos mejor dicho todos los acuerdos comerciales son importantes para un país porque esto te garantiza que puedas ingresar a un mercado sin ningún tipo de restricción en este caso arancelaria.

5.- Los tratados que el Ecuador mantiene en este momento o bueno se mantenían con los Estados Unidos era el ATPDEA pero a esto nosotros renunciamos voluntariamente en el año 2013 sin embargo el Ecuador o el Gobierno Ecuatoriano entrega un incentivo al exportador en este caso Atunero que previamente se beneficiaba del ATPDEA para que con el motivo de la renuncia voluntaria pues ellos no pueden verse afectados de la eliminación o mejor dicho la renuncia de este incentivo que era el ATPDEA. Entonces a partir del año 2013 se lo que les entrega a los exportadores es algo llamado certificados de abono tributario.

6.- Ahora por el lado de Europa que es otro destino importante esta SGP que se entrega a varios países y Ecuador es uno de ellos. Y si tú me preguntas a mí: ¿Cuál es el incentivo más poderoso? Yo creo y como te mencione al principio todos los tratados comerciales sirven siempre y cuando no exista desvío de comercio. Ejemplo ósea si yo vendo a Estados Unidos una cantidad x de pronto tengo un tratado con otro país y dejo de venderle la cantidad que ya había acordado con Estados Unidos sin

incrementar mi comercio y lo que ha habido es un desvío de comercio que no es nada favorable. Todo tratado es bueno más no si se desvía y esto es lo importante que hay que tomar a consideración.

7.- Dado el fenómeno del niño que ocurrió en el 2015 y siguió a 2016 digamos no es que no existe la materia prima porque si existe sino que con el fenómeno y el calentamiento de las aguas hacen un poco más complicado la captura del pez, porque el pez a detectar que es agua caliente lo que hace se sumerja más en el océano y esto dificulta la captura, esto desde el punto de vista del atún. Si tomamos en consideración otro sector pesca en general los peces han migrado al norte de Perú a las costas peruanas pero no existe un agotamiento pesquero. Por efecto climático existe un traslado, los peces se han ido pero según varios sectores a lo largo de este 2do semestre 2016 los peces regresen a la costa con lo cual exista un crecimiento en la captura y en las exportaciones al menos eso pensamos y requerimos.

En esta entrevista no se brindó fotos.

Apéndice J – Entrevista 5

Entrevistado: Luis Cifuentes. Bueno Doménica, yo soy el representante del departamento de comercialización, yo me encargo de todo lo que es la logística y las exportaciones de la empresa. Mi cargo es coordinador de logística, tengo 7 años en la empresa anteriormente también trabajé en una empresa atunera. Mis funciones es coordinar toda la carga para los diferentes destinos del mercado internacional.

1.- Bueno en cuanto a las exportaciones en el periodo 2010 hasta el 2013 hubo un incremento de alrededor de 150 contenedores anuales, a partir del 2013 hasta la actualidad ha habido un declive más o menos ha venido bajando en una proporción de un 20%.

2.- Del 2010 al 2013 fue una época muy buena porque había bastante pesca y en cuestión a tratados teníamos grandes facilidades para poder llegar a diferentes mercados a nivel extranjero. Actualmente las causas que las exportaciones de atún hayan caído es por lo que no hay muchas ventas, las ventas han caído drásticamente con respecto Unión Europea, lo que tiene que ver precios están por los suelos debido a que los mercados principalmente Asia su producto es mucho más barato que aquí en Ecuador por estas razones existe unas competencias desleales se podría decir.

3.- Claro el precio internacional es muy importante como le indicaba ya que en el mercado internacional a nivel de Asia estamos a una diferencia más o menos por \$8 dólares por caja de atún entonces que es una diferencia considerable, bajo esta circunstancia es difícil competir en el mercado internacional.

4/6.- Bueno para nosotros como exportamos principalmente a la Unión Europea nosotros trabajamos con el SGP que nos permite tener mayor facilidades arancelarias entonces, es muy importante que se mantengan estos tratados a nivel internacional porque no pasamos por incertidumbre como en algunos años cuando pensaban quitar estos tratados entonces ahí íbamos a tener prácticamente un declive también de las exportaciones porque nuestro atún entra con aranceles a la Unión Europea y esto iba hacer un problema bien grande.

5.- el ATPDEA es muy importante para exportaciones que se hacen hacia Estados Unidos que tiene que ver con liberación de aranceles y la lucha contra el narcotráfico, nosotros actualmente no hacemos mucho uso del ATPDEA por cómo le indicaba nuestro fuerte es la Unión Europea, nuestro volumen de carga para Estados Unidos es muy baja estamos hablando de unos 10 contenedores anuales entonces no nos afecta este tratador porque es un poco complicado ingresar al mercado americano. Se podría decir que un 70% de las exportaciones de Sálca son hacia la Unión Europea y un 30% para América Latina y el resto del mundo.

7.- Si actualmente se puede decir que hay una escases de recurso por esto que se está implementando el tema de las vedas para permitir que el atún crezca porque lo único que se captura es pescado pequeño que no sirve para procesar las conservas de atún, son periodos de tiempo que permiten que el atún se reproduzca y crezca y así se pueda obtener más carne del pescado porque del pescado pequeño no se puede aprovechar mucho para el producto.



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Taiano Alvarado Doménica Steffi, con C.C: # 0924216542 autora del trabajo de titulación: Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador hacia la Unión Europea en el periodo 2010 - 2015 previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 26 de Agosto del 2016

f. _____
Nombre: Taiano Alvarado Doménica Steffi
C.C: 0924216542

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de las exportaciones del sector atunero del Ecuador hacia la Unión Europea en el periodo 2010 – 2015.		
AUTOR(ES)	Doménica Steffi Taiano Alvarado		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Mónica Patricia Echeverría Bucheli		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	26 de Agosto de 2016	No. DE PÁGINAS:	69
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, Comercio Exterior, Tratados Comerciales		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Atún, SGP, exportación, tipo de cambio, precio del petróleo, índice de precios al productor.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El estudio tiene por objeto realizar un análisis histórico de las exportaciones de atún del Ecuador a la Unión Europea, identificar problemas que afectan al sector y verificar efectos negativos de eliminación de preferencias arancelarias en las mencionadas exportaciones. A lo largo del estudio se analizará la Balanza de Pagos y la Unión Europea dentro del marco teórico, así como las exportaciones del país en productos tradicionales, específicamente el atún, dentro del marco referencial. Se concluirá con un capítulo dedicado al análisis técnico de tendencias de las exportaciones y con posibles problemas del sector, según la opinión de expertos en la industria. Finalmente se propondrán recomendaciones para mejoras en el sector y generar un impulso económico mayor para el crecimiento de la industria.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-982472032	E-mail: domecicataiano@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Coello Cazar, David		
	Teléfono: +593-4-2206950 ext 5129		
	E-mail: David.coello@cu.ucsg.edu.ec		

(COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	