

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

Trabajo Final

Tema: “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Trabajo de titulación previa la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior y
Negociación en Comercio Internacional

AUTOR(A): Cuadros Villarreal Paulina Ligia

TUTOR (A): Ruano Enríquez Lorena Elizabeth Msc

Tulcán, 2022

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que la estudiante Cuadros Villarreal Paulina Ligia con el número de cédula 2101104699 ha elaborado el trabajo de titulación: “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.



f.....

MSc. Ruano Enríquez Lorena

TUTORA



f.....

Msc. Montenegro Obando Liliana

LECTORA

Tulcán, marzo de 2022

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de **Licenciada** en la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Yo, Cuadros Villarreal Paulina Ligia con cédula de identidad número 2101104699 declaro: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.




Cuadros Villarreal Paulina Ligia

AUTOR(A)

Tulcán, marzo de 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Cuadros Villarreal Paulina Ligia declaro ser autor/a de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo” y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



f.....

Cuadros Villarreal Paulina Ligia
AUTOR(A)

Tulcán, marzo de 2022

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud a Dios y a la Santísima Virgen del Carmen, quienes han sido luz y guía en los momentos más difíciles, otorgándome siempre la fortaleza espiritual para afrontar la adversidad durante mi trayectoria universitaria, y demostrarme que en donde hay voluntad, siempre existirá un camino.

A mi familia que fueron mi máxima inspiración. Mi querido padre Luis Antonio Cuadros Morillo, a quien adoro con todo mi corazón, gracias papá por ser ejemplo de fortaleza y perseverancia en la vida, por su lucha incansable para dar a sus hijos lo mejor, gracias por dejarme esta maravillosa herencia como lo es la educación; a mi madre Martha Ligia Villarreal, por su apoyo incondicional, sus valiosos consejos y comprensión, su ejemplo de valentía, gracias querida madre por haber hecho de mí una mujer capaz de afrontar cualquier obstáculo que se presente en la vida. Gracias amados padres porque fueron ustedes mi fuente de inspiración para superarme, muchos de mis logros se los debo a ustedes mi motivación constante para alcanzar mis sueños, nuestros sueños, ¡los amo!

A mis hermanos Euler, Carlos, Marcelo y William y a mis hermanas Consuelo y Lady por su apoyo, por su vibra positiva, por esa voz de aliento que decía que el camino era largo y arduo, pero que sin importar las adversidades siempre creyeron en mí, sabían que lo iba a lograr, de verdad millón gracias por su voto de confianza.

A mis estimados docentes, en especial a mi asesora y buena amiga la Msc Lorena Ruano, por ayudarme a culminar con éxito el presente trabajo de investigación, gracias por entender mis momentos de dificultad y motivarme a continuar; gracias infinitas al ingeniero Oscar Ruano, quien a través de sus conocimientos permitió tener un panorama más real acerca del tema de estudio, gracias también por su paciencia y confianza; agradezco de una forma muy especial a la Msc Liliana Montenegro, a la Ingeniera Carolina Cadena, y a todos los docentes quienes a través de su enseñanza y consejos contribuyeron en mi formación tanto profesional como humana.

A mis compañeros de curso, en especial a mi grupo de trabajo 4P + 1, porque entre estudio y discusiones, pude obtener una buena amistad, misma prevalecerá conmigo como un buen recuerdo de la Universidad. Finalmente, mis más sinceros agradecimientos a todas aquellas personas que apoyaron en la elaboración del presente trabajo de investigación, Dios les colme de bendiciones y felicidad en su vida.

“Las únicas barreras son mentales y el límite de los sueños es el cielo”

Cuadros Villarreal Paulina Ligia

DEDICATORIA

A la memoria de mi madre a quien Dios llamó a su presencia, su bendición a lo largo de mi vida me protegió y llevó por el camino del bien, y ahora su luz brillará constantemente y desde el Cielo guiará mis pasos hasta el día en que nos volvamos a encontrar. Mami prometo que siempre haré lo mejor y no descansaré hasta lograr la máxima superación personal y profesional.

“Todo aquel que vive y cree en mí, no morirá eternamente”

Juan 11:26

ÍNDICE

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR.....	3
AUTORÍA DE TRABAJO.....	4
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	5
AGRADECIMIENTO.....	6
DEDICATORIA.....	7
RESUMEN.....	15
ABSTRACT.....	16
INTRODUCCIÓN.....	17
I. PROBLEMA.....	21
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	23
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	23
1.4 OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	25
1.4.1 Objetivo General.....	25
1.4.2 Objetivos Específicos.....	25
1.4.3 Preguntas de Investigación.....	26
II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	27
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	27
2.2 MARCO TEÓRICO.....	38
Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo.....	38
Teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter.....	39
Nueva Teoría del Comercio Internacional de Paul Krugman.....	40
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	41
2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	49
III. METODOLOGÍA.....	52
2.5 ENFOQUE METODOLÓGICO.....	52

2.5.1	Enfoque.....	52
2.5.2	Modalidad de Investigación.....	53
2.5.3	Tipos de investigación.....	54
2.6	IDEA A DEFENDER	56
2.7	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	56
3.3.2.	Operacionalización de Variables.....	49
2.8	MÉTODOS UTILIZADOS	53
2.8.1	El método científico.....	53
2.8.2	Método Analítico.....	53
2.8.3	Método sintético	54
2.9	ANÁLISIS ESTADÍSTICO.....	54
2.9.1.1	La Normativa de Origen en el Acuerdo con la Unión Europea.....	55
2.9.2.	Análisis del comercio exterior entre Ecuador y la UE	67
2.9.2	Incidencia de la comercialización de productos agroindustriales de las provincias Carchi e Imbabura en el mercado europeo con la Normativa de Origen	83
2.9.3.	Clasificación de la Agroindustria según el Nivel de Transformación.....	87
2.10	Población y muestra	123
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	126
4.1.	RESULTADOS	126
4.1.1.	Resultados de la entrevista	126
4.1.2.	Interpretación de la entrevista.....	188
4.1.3.	Resultados de la encuesta	190
4.1.4.	Interpretación de las encuestas	202
4.2.	DISCUSIÓN.....	208
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	217
5.1.	CONCLUSIONES	217
5.2.	RECOMENDACIONES.....	220

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	222
VII. ANEXOS	227

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Fundamentación Legal	49
Tabla 2. Definición de Variables	48
Tabla 3. Operacionalización de la Variable Independiente	49
Tabla 4. Operacionalización de la Variable Dependiente	51
Tabla 5. Producto Originario	59
Tabla 6. Productos Beneficiarios	66
Tabla 7. Principales productos de exportación de Ecuador a la UE. 2020.....	73
Tabla 8. Principales Tipos de Normas.....	75
Tabla 9. Certificaciones Internacionales para productos agroindustriales para el ingreso a la UE	76
Tabla 10. Certificaciones Nacionales para productos agroindustriales	79
Tabla 11. Productos que ingresan a la UE desde Ecuador con preferencias arancelarias al 100%	81
Tabla 12. Análisis de productos con preferencia arancelaria y sin preferencia arancelaria en la UE.....	82
Tabla 13. Normativa que regula y promueve al sector agroindustrial.....	85
Tabla 14. Productos Agroindustriales no tradicionales de las Provincias de Carchi e Imbabura	88
Tabla 15. Clasificación Arancelaria-Aguacate	89
Tabla 16. Clasificación Arancelaria-Granadilla	90
Tabla 17. Clasificación Arancelario-Quinoa	90
Tabla 18. Países de la Unión Europea importadores de aguacate	91
Tabla 19. Exportaciones de Aguacate desde Ecuador hacia la UE	92
Tabla 20. Países de la Unión Europea importadores de quinoa	93
Tabla 21. Exportaciones de Quinoa desde Ecuador hacia la UE.....	95
Tabla 22. Países de la Unión Europea importadores de Granadilla	96
Tabla 23. Exportaciones de Granadilla desde Ecuador hacia la UE.....	97

Tabla 24. Exportaciones productos agroindustriales año 2016	98
Tabla 25. Exportaciones productos agroindustriales año 2017	99
Tabla 26. Exportaciones productos agroindustriales año 2018	100
Tabla 27. Exportaciones productos agroindustriales año 2019	101
Tabla 28. Exportaciones productos agroindustriales año 2020	102
Tabla 29. Producto de mayor oferta de empresas encuestadas.....	103
Tabla 30. Clasificación Arancelaria-Aceite de Almendra.....	105
Tabla 31. Clasificación Arancelaria- Aceite de Palma.....	105
Tabla 32. Clasificación Arancelario Fécula de Yuca	106
Tabla 33. Clasificación Arancelario- Avena en Grano.....	107
Tabla 34. Países de la Unión Europea importadores de aceite de almendra	108
Tabla 35. Exportaciones de aceite de almendra desde Ecuador hacia la UE	109
Tabla 36. Países de la Unión Europea importadores de aceite de palma	110
Tabla 37. Exportaciones de aceite de palma desde Ecuador hacia la UE.....	111
Tabla 38. Países de la Unión Europea importadores de fécula de yuca	112
Tabla 39. Exportaciones de fécula de yuca desde Ecuador hacia la UE	113
Tabla 40. Países de la Unión Europea importadores de avena en grano	114
Tabla 41. Exportaciones de avena en grano desde Ecuador hacia la UE	115
Tabla 42. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2016	116
Tabla 43. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2017	117
Tabla 44. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2018	118
Tabla 45. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2019	119
Tabla 46. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2020	120
Tabla 47. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2021	121
Tabla 48. Exportadores agroindustriales de productos no tradicionales con grado de transformación 1	122
Tabla 49. Población de funcionarios públicos entrevistados.....	123
Tabla 50. Empresas de productos agroindustriales no tradicionales de las Provincias de Carchi e Imbabura con grado de transformación cero	124
Tabla 51. Entrevistado 1	126
Tabla 52. Entrevistado 2	127
Tabla 53. Entrevistado 3	127
Tabla 54. Correlación de Criterios y Análisis de la Entrevista.....	128
Tabla 55. Ponderación Correlación de Criterios Cualitativos (entrevista).....	179

Tabla 56. Porcentaje de concordancia de datos tabla 54	179
Tabla 57. Entrevistado 4	183
Tabla 58. Entrevistado 5	185
Tabla 59. Por favor indique la categoría del sector agroindustrial al que pertenece	190
Tabla 60. Si su respuesta fue la rama alimentaria, elija a cuál de las siguientes opciones pertenecen sus productos elaborados.....	191
Tabla 61. ¿Qué nivel de transformación aplica a sus productos?.....	192
Tabla 62. ¿Su empresa realiza exportaciones?	192
Tabla 63. Si su respuesta es sí, indique el mercado o mercados al cual exporta o ha exportado	193
Tabla 64. ¿Usted tiene conocimiento acerca de las Normas de Origen?.....	194
Tabla 65. De los beneficios que presentan las normas de origen, señale cuales tienen incidencia en su actividad de comercialización internacional.	195
Tabla 66. ¿De los tipos de Normas de origen, cuáles son las que usted aplica o aplicaría para la comercialización internacional?	195
Tabla 67. ¿Conoce qué es el Certificado de Circulación de Mercancías de la Unión Europea (EUR.1)?.....	196
Tabla 68. ¿Conoce cuál es el procedimiento de verificación de origen?.....	197
Tabla 69. Si su respuesta es sí, señale cuál método para verificar el origen de las mercancías y determinar si procede o no la preferencia arancelaria se les ha realizado a sus productos	197
Tabla 70. ¿Cuáles son las reglas de origen específicas aplicadas a sus productos agroindustriales?.....	198
Tabla 71. ¿Conoce acerca de la denominación de origen?.....	199
Tabla 72. ¿Cuál es su opinión acerca de la denominación de origen?	200
Tabla 73. ¿Tiene conocimiento acerca de cómo exportar a la Unión Europea?	201
Tabla 74. Análisis General de los Productos Caso de Estudio/Ecuador.....	205
Tabla 75. Análisis general de los productos caso de estudio/ Provincias de Carchi e Imbabura	207

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura. 1. Fundamentación Conceptual Variable Independiente- Variable Dependiente	41
Figura. 2. Principios para mejorar la aplicación de las normas de origen.....	56

Figura. 3. Estructura del Acuerdo sobre Normas de Origen	58
Figura. 4. Criterios que rigen la aplicación de las normas de origen del régimen no preferencial	59
Figura. 5. Código arancelario	61
Figura. 6. Criterios para la calificación de origen	65
Figura. 7. Balanza Comercial Ecuador-Unión Europea	68
Figura. 8. Medidas No Arancelarias Aplicadas en Ecuador.....	71
Figura. 9. Principales productos de exportación de Ecuador a la UE. 2020	73
Figura. 10. Productos con preferencia arancelaria de la Economía Popular y Solidaria.....	83
Figura. 11. Niveles de transformación agroindustrial	87
Figura. 12. Países de la Unión Europea importadores de aguacate.....	92
Figura. 13. Exportaciones de Aguacate desde Ecuador hacia la UE.....	93
Figura. 14. Países de la Unión Europea importadores de quinoa.....	94
Figura. 15. Exportaciones de Quinoa desde Ecuador hacia la UE	95
Figura. 16. Países de la Unión Europea importadores de Granadilla.....	96
Figura. 17. Exportaciones de Granadilla desde Ecuador hacia la UE	97
Figura. 18. Exportaciones productos agroindustriales año 2016.....	98
Figura. 19. Exportaciones productos agroindustriales año 2017.....	99
Figura. 20. Exportaciones productos agroindustriales año 2017.....	100
Figura. 21. Exportaciones productos agroindustriales año 2019.....	101
Figura. 22. Exportaciones productos agroindustriales año 2020.....	102
Figura. 23. Exportaciones productos agroindustriales año 2020.....	103
Figura. 24. Países de la Unión Europea importadores de aceite de almendra.....	108
Figura. 25. Exportaciones de aceite de almendra desde Ecuador hacia la UE.....	109
Figura. 26. Países de la Unión Europea importadores de aceite de palma	110
Figura. 27. Exportaciones de aceite de palma desde Ecuador hacia la UE	111
Figura. 28. Países de la Unión Europea importadores de fécula de yuca.....	112
Figura. 29. Exportaciones de fécula de yuca desde Ecuador hacia la UE.....	113
Figura. 30. Países de la Unión Europea importadores de avena en grano.....	114
Figura. 31. Exportaciones de avena en grano desde Ecuador hacia la UE.....	115
Figura. 32. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2016	116
Figura. 33. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2017	117

Figura. 34. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2018	118
Figura. 35. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2019	119
Figura. 36. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2020	120
Figura. 37. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2020	121
Figura. 38. Por favor indique la categoría del sector agroindustrial al que pertenece	190
Figura. 39. Si su respuesta fue la rama alimentaria, elija a cuál de las siguientes opciones pertenecen sus productos elaborados.....	191
Figura. 40. ¿Qué nivel de transformación aplica a sus productos?	192
Figura. 41. ¿Su empresa realiza exportaciones?.....	193
Figura. 42. Si su respuesta es sí, indique el mercado o mercados al cual exporta o ha exportado	193
Figura. 43. ¿Usted tiene conocimiento acerca de las Normas de Origen?	194
Figura. 44. De los beneficios que presentan las normas de origen, señale cuales tienen incidencia en su actividad de comercialización internacional.	195
Figura. 45. ¿De los tipos de Normas de origen, cuáles son las que usted aplica o aplicaría para la comercialización internacional?	196
Figura. 46. ¿Conoce qué es el Certificado de Circulación de Mercancías de la Unión Europea (EUR?1)?.....	196
Figura. 47. ¿Conoce cuál es el procedimiento de verificación de origen?.....	197
Figura. 48. Si su respuesta es sí, señale cuál método para verificar el origen de las mercancías y determinar si procede o no la preferencia arancelaria se les ha realizado a sus productos .	198
Figura. 49. ¿Conoce acerca de la denominación de origen?	199
Figura. 50. ¿Tiene conocimiento acerca de cómo exportar a la Unión Europea?	201

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. Fundamentación Legal	227
ANEXO 2. Oficio para la realización de la encuesta	232
ANEXO 3. Guía de entrevista	233

ANEXO 4. Guía de entrevista 2	255
ANEXO 5. Guía de entrevista 3	257
ANEXO 6. Encuesta aplicada a productores	260
ANEXO 7. Encuesta Online General aplicada a productores	266
ANEXO 8. Fotografías de la entrevista aplicada a expertos	268
ANEXO 9. Fotografías de la encuesta aplicada a productores	269
ANEXO 10. Certificado del Abstract por parte del Centro de Idiomas	271
ANEXO 11. Acta de Sustentación de pre defensa	273

RESUMEN

El presente trabajo de investigación analiza las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo, teniendo como problemática el desconocimiento de la importancia de las normas de origen aplicadas en las importaciones de las mercancías, ya que esto conlleva al pago de derechos y restricciones, los cuales varían dependiendo del origen de los productos importados y de los diferentes criterios de origen.

En la investigación se tomó en consideración a diferentes expertos relacionados con la temática, quienes manifestaron que la falta de interés por parte de las empresas agroindustriales no tradicionales se relaciona con la inversión de sus recursos para la obtención de certificaciones tanto nacionales como internacionales, y esto ha provocado el desaprovechamiento del pactado Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea.

Se realizó el análisis de una base de datos de la producción agroindustrial no tradicional facilitada por Pro-ecuador 2020, así como también varias entrevistas y encuestas estructuradas a la población seleccionada, en dichas técnicas de recopilación de datos, se encontró las principales determinantes del uso de normativa de origen y comercialización, así como también las falencias existentes dentro del sector agroindustrial no tradicional.

La entrevista fue analizada a través de la Ponderación de Correlación de Criterios Cualitativos en la cual se indica el porcentaje de concordancia por parte de los entrevistados, siendo 100% alto, 66,6% un nivel medio y el 33,33% bajo, obteniéndose así datos que ayudan al fortalecimiento del conocimiento en este tema, y resaltando en la encuesta que los productos seleccionados mantienen 0% arancel, es decir están catalogados en el criterio de origen 100% obtenidos.

En base al desarrollo de la investigación se identifica que evidentemente existe deficiencia en cuanto a temas de Normativa de Origen, del Acuerdo Multipartes Ecuador –Unión Europea, Competitividad, Certificaciones, Comercialización e Industrialización.

Palabras claves: Norma de origen, producto agroindustrial no tradicional, comercialización, Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea, Certificación de Origen, Denominación de Origen.

ABSTRACT

Theme: "Origin rules for agro-industrial products from the Carchi and Imbabura provinces for the commercialization in the European market"

The present research work analyzes the origin rules in non-traditional agro-industrial products with zero degree of transformation and one of the Carchi and Imbabura provinces for marketing in the European market, having as a problem the lack of knowledge of the importance of the origin rules. origin applied to imports of merchandise, since this entails the payment of duties and restrictions, which vary depending on the origin of the imported products and the different origin criteria.

In the investigation, different experts related to the subject were taken into consideration, who stated that the lack of interest on the part of non-traditional agro-industrial companies is related to the investment of their resources to obtain both national and international certifications. Also, this has caused the waste of the agreed Multipart Agreement Ecuador-European Union.

The analysis of a database of non-traditional agro-industrial production provided by Pro-Ecuador 2020 was carried out, as well as several interviews and structured surveys of the selected population. In this data collection techniques, the main determinants of the use of origin and commercialization regulations were found, as well as the existing shortcomings within the non-traditional agro-industrial sector.

The interview was analyzed through the Weighting of Correlation of Qualitative Criteria in which the percentage of agreement by the interviewees is indicated, being 100% high, 66.6% a medium level and 33.33% low. Thus, data that help strengthen knowledge on this topic was obtained, and highlighting in the survey that the selected products maintain 0% tariff. So, they are cataloged in the 100% obtained origin criterion.

Based on the development of the investigation, it is identified that there is evidently a deficiency in terms of Origin Regulation issues, the Ecuador-European Union Multipart Agreement, Competitiveness, Certifications, Marketing and Industrialization.

Keywords: Norm of origin, non-traditional agro-industrial product, commercialization, Ecuador-European Union Multipart Agreement, Certification of Origin, Denomination of Origin.

INTRODUCCIÓN

La globalización es un fenómeno que ha generado competitividad entre los países, y tras el establecimiento de acuerdos comerciales se han unificado diferentes factores entre los países firmantes; cabe mencionar que la globalización tiende a causar desigualdad entre los países desarrollados con respecto a aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo, por tal razón se ha considerado controlar el comercio de mercancías, creando normas, reglas y políticas que regulen su comportamiento, surgiendo así, el tema de las normas de origen, las cuales permiten determinar la procedencia nacional de un producto; sin embargo el desconocimiento de la importancia de las normas aplicadas a importación de las mercancías, puede generar problemas en los derechos y las restricciones, los cuales varían dependiendo del origen de los productos importados.

El Ecuador firmó el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, de manera que debe acogerse a sus normas, políticas y certificaciones comerciales exigidas, pero para gozar de dichas preferencias, la Unión Europea dispone de una Normativa en cuanto al origen de las mercancías, cuya certificación será otorgada única y exclusivamente para aquellas empresas que cumplan con los procedimientos y estándares de calidad exigidos. Según Pro Ecuador 2020 las provincias de Carchi e Imbabura son reconocidas por su sector agrícola, ganadero y textil, no obstante presentan un escaso crecimiento en lo que confiere al sector agroindustrial no tradicional, y esto en gran parte debe a la escasez de recursos económicos que requiere una empresa para cumplir con los requerimientos tanto nacionales como internacionales, así como también al minúsculo conocimiento de las normas de origen, las certificaciones y las oportunidades que tiene el sector en el mercado europeo.

Por esta razón se llevó a cabo la presente investigación, porque es necesario estudiar desde la raíz la incidencia que tienen las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización hacia el mercado europeo, de esta manera se tendrá una visión más clara acerca del tema en estudio, la importancia del acuerdo Multipartes -Ecuador Unión Europea, la clasificación de los productos agroindustriales según su nivel de transformación, la participación del sector agroindustrial de dichas provincias, el apoyo gubernamental, y el conocimiento por parte de los empresarios de la población seleccionada.

El estudio está dividido en siete capítulos, en los cuales se recopila y analiza información relevante que contribuye al desarrollo de la investigación, además de hacer énfasis en las variables dependiente, independiente y objeto de estudio, mismos que aportaron a los resultados y discusión, y se encuentran divididos de la siguiente manera:

Capítulo I: La investigación inicia con el planteamiento del problema en donde se analiza el surgimiento y uso de la normativa de origen, y la comercialización agroindustrial con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura hacia el mercado europeo; además en este capítulo se encuentra la formulación del problema, en el cual se cuestiona la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales de las ya mencionadas provincias; en la justificación se hace referencia al Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea y sus beneficios para los productos ecuatorianos, también se indica que es necesario incursionar en mercados internacionales cumpliendo con la normativa y requerimientos exigidos tanto a nivel nacional como internacional, por último se pone de manifiesto que los empresarios agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura requieren conocer la importancia e incidencia de las normas de origen en la comercialización de sus productos hacia el mercado europeo; posteriormente se encuentran un objetivo general y tres objetivos específicos, redactados de tal manera que se pueda llevar a cabo la investigación y análisis de las variables, y finalmente se encuentran las interrogantes de investigación, a las cuales a lo largo del desarrollo del estudio se le da respuesta con el fin de obtener una solución al problema planteado.

Capítulo II: En este capítulo se encuentra la fundamentación teórica, la cual abarca los antecedentes investigativos de estudios relacionados al tema de investigación, los antecedentes están analizados de tal manera que el lector comprenda el porqué de su utilización, partiendo

desde el título, una pequeña referencia, importancia, tipo de investigación, en algunos casos teoría que respalda el estudio, población-muestra, beneficiarios, y el aporte a esta investigación. También se desarrolla el marco teórico en donde se mencionan a las teorías de la Ventaja Comparativa de David Ricardo, Ventaja Competitiva de Michael Porter y la Nueva Teoría del Comercio Internacional de Paúl Krugman, posteriormente el marco conceptual el cual permite conocer acerca de los términos que se encuentran inmersos en las variables dependiente e independiente, para su posterior Operacionalización y finalmente está la fundamentación legal con la finalidad de establecer la legalidad de la utilización de las normas de origen para la unión europea en la comercialización de productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura.

Capítulo III: Este capítulo comprende la metodología en donde se define el enfoque, que para este caso se señala un enfoque mixto, puesto que es necesario el estudio tanto de variables calificables como cuantificables. En la modalidad de investigación, se tiene a la investigación Documental y de Campo; en lo que respecta al tipo de investigación, se utiliza a la investigación Descriptiva y Exploratoria; posteriormente se encuentra la idea a defender, la misma que responde a la formulación del problema, así mismo se indica la definición y Operacionalización de variables (Independiente- Dependiente) y las técnicas de investigación aplicadas como son la encuesta y entrevista, también se encuentran fuentes secundarias para la recolección de información, es decir el análisis estadístico, a través de las cuales se pudo determinar las exportaciones de los productos seleccionados, la participación de las empresas de Carchi e Imbabura y los destinos con mayor afluencia, además se determinó la población objeto de estudio a través de un muestreo no probabilístico.

Capítulo IV: En este capítulo se describen y analizan los resultados que se obtuvo de la investigación por medio del análisis de los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a funcionarios de las entidades gubernamentales involucradas en la presente investigación como: PRO – ECUADOR, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Centro de Desarrollo de la Prefectura del Carchi, Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) esto debido a que dichas personas tienen conocimiento de la situación actual del sector agroindustrial de la Zona I y enriquecen el conocimiento con respecto a cada una de las variables. En la correlación de criterios cualitativos se identifica la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales no

tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura para su comercialización al mercado europeo. También se desarrolla el análisis e interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los empresarios considerados como población y finalmente se hace mención a la discusión de este trabajo de investigación.

Capítulo V: En este capítulo se redactan las conclusiones y recomendaciones que surgieron tras llevar a cabo la investigación, análisis e interpretación del tema estudiado, siendo estas de apoyo en lo que confiere a la obtención de conocimiento por parte empresarios agroindustriales no tradicionales, o afines al tema, así como también una base para futuras investigaciones.

Capítulo VI: En este capítulo se encuentran las referencias bibliográficas utilizadas en el transcurso de la investigación, entre ellas están libros, artículos científicos, tesis publicadas, sitios web directa o indirectamente relacionados con el Comercio Exterior y la Agroindustria, entre otros.

Capítulo VII: Los anexos forman parte de este apartado, puesto que es necesario mostrar evidencia real de la recopilación de fotografías y datos primarios obtenidos de los funcionarios gubernamentales y los empresarios que colaboraron para llevar a cabo el estudio, así como también es importante presentar los documentos facilitados y requeridos por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC).

I. PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con la Globalización las fronteras entre diferentes países poco a poco se difuminan hasta desaparecer, estableciendo así acuerdos que unifican diversas partes del mundo desde un punto de vista económico, con acuerdos comerciales, hasta incluso el punto de vista político, como por ejemplo la creación de la Unión Europea. (ONU, 2018)

En este sentido la globalización se convierte en un factor que genera competitividad entre las naciones a nivel mundial, fomentado la uniformidad cultural y la desigualdad económica, además, la divergencia en la calidad de vida entre países.

Maroto (2016), menciona que “la globalización causa desigualdad económica entre los países desarrollados y en desarrollo, debido a la concentración de capital en los países desarrollados, generándose una acumulación externa de capital”, razón por la cual se ha considerado controlar el comercio de mercancías, creando normas, reglas y políticas que regulen su comportamiento, surgiendo así, el tema de las normas de origen, las cuales permiten determinar la procedencia nacional de un producto; cabe mencionar que el desconocimiento de la importancia de estas normas aplicadas a importación de las mercancías, puede generar problemas en los derechos y las restricciones, los cuales varían dependiendo del origen de los productos importados.

En la Ronda de Uruguay se establece normas que involucran al comercio de servicios y a la propiedad intelectual, además de dar apertura a procedimientos para la reducción de los derechos arancelarios y la introducción hacia nuevos mercados, sin embargo, la problemática surge a raíz del desequilibrio de los países miembros en relación a su economía, ya que no todos pueden beneficiarse de igual manera.

La firma de convenios o alianzas con bloques económicos permite a los países desarrollarse en los aspectos económico, político y social de forma equilibrada, en este sentido los países en vías de desarrollo que establecen convenios con países desarrollados presentan algunas desventajas en lo que respecta a la comercialización de las mercancías, es decir que su beneficio no es equitativo.

En Ecuador el organismo gubernamental que regula y controla la normativa aduanera es el Comité de Comercio Exterior (COMEX), el mismo que actúa desde un suplemento supranacional que es la OMC, en donde la planificación de estrategias para la regulación de procesos de comercialización de mercancías internacional se ve direccionada acorde a la realidad económica del país en general, y no por provincia teniendo como resultados desequilibrios en los diferentes sectores de producción.

De hecho, Castro (citado en Acosta, 2012) menciona que:

El Ecuador comenzó a integrarse en el mercado mundial con la exportación de cacao, en las primeras décadas de su existencia republicana, convirtiéndose en el principal proveedor de cacao, por consiguiente, consolidó como base del crecimiento económico la exportación de materia prima, en particular de alimentos; sin embargo, esto significó un problema, debido que, aunque ofrezca productos de buena calidad no existe un valor agregado. p.3.

Tomando en cuenta lo citado se evidencia que el sector productivo desde sus inicios no ha tenido una amplia evolución de procesos industrializados para los productos que comercializa, convirtiéndose en una debilidad en lo que respecta a su competitividad frente a mercados internacionales.

El Ecuador firmó el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, acogiéndose a sus normas, políticas y certificaciones comerciales, además goza del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), pero para acceder a dichas preferencias, la Unión Europea dispone de una Normativa en cuanto al origen de las mercancías, cuya certificación será otorgada única y exclusivamente para aquellas empresas que cumplan con los procedimientos y estándares de calidad exigidos.

Según Pro Ecuador 2020 las provincias de Carchi e Imbabura, pertenecientes a la Zona de Planificación 1 del Ecuador, son mayormente productoras de productos primarios o con grado de transformación cero, siendo escasas las empresas que se dedican a dar una transformación de grado uno o dos para la exportación del producto elaborado, esto ocasiona la existencia de un escaso conocimiento de las normas de origen, las certificaciones y las oportunidades que tiene el sector agroindustrial en el mercado europeo.

Para que una empresa sea competitiva, no debería limitarse a satisfacer un mercado local, por el contrario necesita poder relacionarse con aquellos mercados internacionales exigentes, en los cuales la calidad y variedad de los productos son un referente para el desarrollo económico, pero las empresas agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura, tienen limitado conocimiento de este tema, lo que conlleva a un desaprovechamiento de oportunidades en mercados internacionales.

También es necesario mencionar que la falta de interés por parte de las empresas agroindustriales no tradicionales en relación a invertir sus recursos en la obtención de certificaciones, ha impedido al mencionado sector que pueda aprovechar las ventajas comerciales existentes, no únicamente en el mercado europeo sino a nivel internacional, instituciones como Pro-Ecuador fomentan la idea de internacionalización mediante charlas o conferencias, pero muchas de las empresas se vuelven temerosas a seguir con este tipo de procesos y otras carecen por completo del recurso económico que implica llevar a cabo una exportación, así la gran mayoría prefieren comercializar sus productos a nivel nacional.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la incidencia de las Normas de Origen en los productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo?

1.3 JUSTIFICACIÓN

La globalización dentro del comercio internacional de mercancías puede considerarse como una oportunidad para el desarrollo de los países, ya que permite la apertura hacia diferentes mercados, además gracias a las tecnologías de la información y comunicación (Tic's) se puede indagar en la búsqueda del conocimiento acerca de los diferentes acontecimientos que afectan y están involucrados de manera significativa con el Comercio Internacional de Mercancías.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) contribuye a eliminar las barreras que impiden la conexión entre los países desarrollados y aquellos países que se encuentran en vías de

desarrollo, a través del sistema multilateral de comercio y de la cláusula de la Nación Más Favorecida, lo que representa grandes beneficios para todos sus estados miembros.

García et al. (2017) menciona que:

En países como Colombia y Argentina “el desarrollo de la agroindustria ha permitido el crecimiento de su competitividad, por el hecho de que amplían el abanico de productos disponibles hacia el mundo”, entonces, tomando como referencia lo citado se puede decir que sería beneficioso que en el Ecuador se encuentren formas en las que se pueda competir con productos de origen agroindustrial, que le permita al país contribuir con su desarrollo económico deseado y de esta forma consiga la penetración hacia nuevos mercados con productos de calidad que se hayan desarrollado mediante modernos procesos productivos, y que adicional a esto las empresas exportadoras cumplan con los requerimientos normativos exigidos por la Unión Europea.

En la actualidad, Ecuador cuenta con acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, mediante los cuales se ha hecho acreedor de muchos beneficios arancelarios, facilitando que sus productos ingresen a los países miembros, esto ha contribuido a que las políticas de comercio exterior sean de libre comercio o que cuenten con un sistema preferencial. Cabe resaltar que los acuerdos multilaterales o tratados permiten que el Ecuador sea un país más competitivo y conocido a nivel mundial, dicho esto, se puede determinar la importancia de que el Ecuador haya establecido el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, dado que el mencionado bloque económico es de gran relevancia comercial, generando para el Ecuador el desarrollo de sus exportaciones, y por ende el mejoramiento de su balanza comercial.

El Ecuador se caracteriza por su actividad de producción primario exportador, sin embargo es oportuno visualizar nuevas oportunidades de comercialización internacional, agregando valor a su materia prima, con enfoque a promover la investigación, la capacitación, la innovación y el emprendimiento, para impulsar el cambio de la matriz productiva, a través de la vinculación entre el sector público, el sector productivo y la academia, lo que significa que las empresas de las provincias seleccionadas para la presente investigación que se dedican a la producción agroindustrial no tradicional con grado de transformación cero y uno deben incursionar en mercados internacionales, como por ejemplo la Unión Europea y para ello necesitan conocer las normas y requerimientos establecidos en dicho mercado.

Por ello el presente trabajo de investigación tiene como finalidad permitir a las empresas y exportadores de estas provincias conocer la importancia e incidencia de las normas de origen en la comercialización de sus productos hacia el mercado europeo; puesto que el tema de normativa de origen en varias ocasiones no es considerado como un aspecto importante dentro de una negociación, además de ser una fuente de información secundaria para futuros trabajos de investigación afines al tema, cabe mencionar que para realizar la respectiva investigación se cuenta con los recursos tanto económicos como tecnológicos, de manera que la información tanto de fuentes primarias como secundarias es verídica y confiable.

1.4 OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo General

- Analizar las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Fundamentar teórica y bibliográficamente la importancia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura.
- Diagnosticar la situación de la Normativa de Origen en el Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea y la comercialización de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura.
- Determinar la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias Carchi e Imbabura en la comercialización hacia el mercado europeo.

1.4.3 Preguntas de Investigación

La investigación conlleva a realizar varias interrogantes tales como:

- ¿Cuáles son los beneficios para el sector agroindustrial pactados con la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea?
- ¿Cuál es la principal certificación de origen requerida por la Unión Europea?
- ¿Cuál es la situación actual del comercio entre Ecuador y la Unión Europea?
- ¿Cuál es el porcentaje de contribución del sector Agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura en la Balanza comercial ecuatoriana?
- ¿Qué son las Normas de Origen?
- ¿Cuáles son las diferencias entre normas y criterios de origen?
- ¿Cuáles son los criterios más comunes utilizados en los certificados de origen EUR 1?
- ¿Quién es la autoridad competente para realizar la verificación de origen de las mercancías en el Ecuador?
- ¿Cuáles son los productos con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura que forman parte del sector agroindustrial no tradicional?
- ¿Qué productos agroindustriales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura se exportan hacia el mercado europeo?
- ¿Cuáles son las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura que tienen conocimiento de la normativa de origen?

A lo largo de la investigación se da respuesta a estas preguntas con el fin de plantear una solución al problema formulado.

II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 . ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

A continuación, se muestra una recopilación de fuentes secundarias que contribuyen a la investigación:

Antecedente 1

Chiquito (2017), realizó la investigación de titulación sobre “Procedimientos previos para la obtención del Certificado de Origen de productos ecuatorianos que se exportan a países de la Comunidad Andina emitidos por Fedexpor”.

Las empresas exportadoras de todos los países necesitan ser más competitivas para sobresalir en los mercados internacionales y para ello, un aspecto importante es ofrecer productos de buena calidad y a precios bajos. Los acuerdos comerciales entre países permiten cumplir con este aspecto, porque reducen los costos de exportación y garantizan la calidad de los productos a exportar (p.2).

En esta investigación se da a conocer la importancia del Certificado de Origen (normativa de origen) de las mercancías, además señala algunos de los beneficios de mantener relaciones comerciales con bloques internacionales, y también se hace énfasis en las falencias que presentan los exportadores al momento de exportar sus mercancías.

El tipo de investigación utilizado para la realización del estudio es de explicativa-documental, con enfoque cualitativo y cuantitativo (mixto), en la que constan teorías del comercio internacional como la Teoría del Comercio Internacional de Paul Krugman que en este caso y según la autora es la más adecuada para llevar a cabo la comercialización e internacionalización de mercancías.

La población objeto de estudio son los exportadores del cantón Guayaquil, en especial aquellos que constan en registros de FEDEXPOR, a quienes se les aplicó encuestas en cuyos resultados se puede evidenciar la existencia de exportadores que aún desconocen la importancia del certificado de origen, y aunque gran cantidad de ellos están interesados en exportar sus productos y obtener los beneficios arancelarios, desconocen el procedimiento para la obtención

de dicho certificado, otras de las razones por las que cuales se ha conllevado a que los exportadores renuncien a la obtención de este documento, son los altos costos y la escasez de tiempo para completar el procedimiento.

Aporte: El estudio referenciado aporta a esta investigación dado que en él se da a conocer el procedimiento para la obtención del certificado de origen, además destaca la presencia de los Organismos reguladores de comercio exterior o autoridades pertinentes para el respectivo acompañamiento en el procedimiento, así como también en las capacitaciones y asesorías referentes al tema comercial, con la finalidad de que los exportadores conozcan los beneficios de los Acuerdos Comerciales. Cabe mencionar que un Certificado de Origen, permite garantizar a los exportadores que sus productos son de buena calidad e indica el nivel de beneficio que obtiene el Ecuador con la firma de Acuerdos Comerciales.

Antecedente 2

Cornejo (2017), en la investigación de titulada “Acuerdos comerciales con la Unión Europea: aporte al desarrollo económico del Ecuador” menciona que:

El comercio exterior en el país presenta diversos retos que están siendo afrontados con políticas estatales dirigidas a mejorar la situación existente en materia del comercio internacional (...) y que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea es similar al Acuerdo que negociaron los países de Colombia y Perú. Sin embargo, hay especificidades para el Ecuador, que muestran lo dispuesto por la Constitución en relación al modelo de desarrollo propio y le otorgan plena originalidad. Por esta razón los compromisos contraídos y las listas nacionales en los distintos campos de la negociación, tienen en cuenta sus propias particularidades para el caso Ecuador (p.1).

En esta investigación se da a conocer la situación comercial ecuatoriana, haciendo énfasis en la balanza comercial, así como también la estructura exportadora e importadora del país, además de la situación comercial con la Unión Europea, la inconstitucionalidad del Acuerdo y también se hace referencia a una comparación del Acuerdo Comercial con los países vecinos de Colombia y Perú, para finalmente poder evaluar el impacto en el desarrollo económico ecuatoriano.

El estudio señala a teorías del comercio internacional como, la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo y la teoría del Comercio Internacional de Paúl Krugman, y presenta una

investigación de carácter cuantitativo- cualitativo, de tipo explicativo, experimental, de campo, y transversal.

El estudio culmina resaltando la importancia del impacto del Acuerdo Comercial de la Unión Europea con los países de Colombia y Perú, lo cual permite realizar una proyección para el Ecuador, además se destaca la oferta exportable ecuatoriana y su diversificación, señalando la importancia de la normativa aplicada en la resolución de dicho Acuerdo. Finalmente se propone el aprovechamiento adecuado del Acuerdo Comercial por parte del país ecuatoriano, así como también la respectiva preparación a empresarios y trabajadores involucrados en el sector del comercio exterior, para que de esta manera se pueda ser mayormente competitivos y cumplir con un mercado tan grande, exigente y refinado, como lo es Bloque Europeo.

Aporte: La investigación aporta dado que muestra una evaluación general en la cual se evalúa el cumplimiento de los acuerdos comerciales con la Unión Europea para el desarrollo del Ecuador, y porque en ella se examina la situación del Ecuador en el periodo anterior y posterior al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, además su enfoque de carácter cuantitativo y cualitativo, permite evidenciar las incidencias del mencionado Acuerdo, sus ventajas y desventajas, así como también las cifras de crecimiento involucradas en la comercialización de productos ecuatorianos hacia el Bloque Económico, adicional a esto, también permite verificar que a través de la capacitación a los empresarios sobre los procedimientos de exportación hacia el Bloque Económico se puede cumplir con los requerimientos establecidos, y así mejorar las exportaciones y por ende la balanza comercial ecuatoriana.

Antecedente 3

Carvajal (2009), en su libro titulado “Derecho Aduanero”, pone de manifiesto:

La importancia de las normas de origen de las mercancías en los acuerdos internacionales, tomando como fundamentales para su creación y ejecución al GATT, la OMC y la OMA, dado que estas organizaciones representan la base para liberalizar el comercio en los grandes esquemas de integración económica y por tanto en la globalización de los mercados (p.18)

En este libro se da a conocer las fuentes del derecho aduanero, la seguridad jurídica y la importancia de la normativa aduanera, los principios generales de derecho y los tratados internacionales, también hace referencia a temas que describen los sistemas tarifarios de arancel con respecto a los tratados, además de poner en manifiesto los procedimientos y recursos aduaneros.

El libro contiene un tipo de investigación explicativa-documental, con enfoque mixto, puesto que en él se encuentra inmerso tanto la estadística descriptiva como la inferencial, no aborda una teoría en específico, dado que pone mayor relevancia en la normativa aduanera, sin embargo, existe una breve referencia a la ventaja competitiva.

Cada tema tratado en este libro es meramente representativo y motivo de interés para diferentes lectores, además de resultar de excelente autoaprendizaje del derecho aduanero, cabe resaltar la bibliografía propuesta al final de cada capítulo, puesto que de esta también se puede valorar los diferentes puntos de vista de sus autores, para así poder hacer una comparación con el autor de este mencionado libro y los otros especialistas, generándose así un beneficio de carácter pedagógico múltiple.

Aporte: Tomar como referencia al mencionado libro, es fundamental para la realización de la presente investigación, ya que este permite adentrarse a la esencia de las normas de origen, determinándose así que éstas constituyen un elemento clave para la circulación de las mercancías entre territorios aduaneros, por lo cual el estudio de éstas debe ser prioridad para las organizaciones dedicadas al comercio exterior de mercancías y exportadores. En este texto también se da a conocer la definición de las reglas de origen, su finalidad y clasificación lo cual da una idea clara de la importancia y complejidad que tienen las reglas de origen en el intercambio de mercancías para las integraciones económicas.

Antecedente 4

López, (2014) en la investigación titulada: “Beneficios de un acuerdo comercial con la Unión Europea en la economía ecuatoriana”, menciona que:

La Normas de Origen son normas que los gobiernos imponen con el fin de establecer el lugar donde se produjo un determinado bien. En acuerdos internacionales, esta norma de

referencia es fundamental para garantizar que las preferencias arancelarias se concedan efectivamente, exclusivamente a los bienes de los países de origen que son beneficiarios y no a otras naciones. Es decir, se indican que las diferentes partes deben ante todo evitar el uso de indicaciones que induzcan al error del consumidor sobre el lugar de los artículos producidos, esta norma, además, determina cómo evitar cualquier uso que constituya una acción de competencia desleal (p.17)

Esta investigación sostiene que los beneficios de un acuerdo comercial con la Unión Europea permitirán la inserción del sector popular y solidario en el Comercio Internacional a través del desarrollo competitivo de las unidades productivas MIPYMES, y se sustenta en temas como las teorías del comercio internacional, las normas establecidas por la OMC, la contextualización comercial entre la UE y el Ecuador, además de la evaluación de las mesas de negociaciones y su relación con la Propiedad Intelectual.

Hace referencia a las teorías que han sustentado el Comercio Internacional, tales como el Libre Mercado y la teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith, la teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo y la teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter; contiene enfoque investigativo cualitativo, y una metodología descriptiva-documental.

El estudio culmina con la propuesta hacia el fortalecimiento y financiamiento de las MIPYMES por parte de los sectores beneficiados de la economía popular y solidaria, con la finalidad de dinamizar la tendencia comercial y obtener todos los beneficios que aplica el Acuerdo con la UE, para de esta manera forjar acciones concretas para que los proyectos emprendedores validen sus exportaciones y sus procesos documentarios.

Aporte: Esta investigación aporta a la realización del trabajo a través del análisis que el autor realiza en lo que confiere a la Unión Europea, ya que el Ecuador también forma parte del Acuerdo Multipartes con el bloque económico, por lo cual cumplir con las normas exigibles es relevante e imprescindible, además también contribuye a identificar el desarrollo de las naciones, además de poner énfasis en la importancia que tiene la Unión Europea en el desarrollo del comercio Latinoamericano, especialmente en el Ecuador.

Antecedente 5

Se toma como referencia al artículo científico titulado “Los beneficios económicos del Ecuador por el acuerdo con la Unión Europea”, Bone (2018), en el cual se menciona:

Ecuador siempre está dispuesto a negociar para ofertar la gama de productos que tiene (...), ha buscado adherirse a diferentes bloques para ofertar sus productos, obteniendo varios beneficios mediante los acuerdos, para así incrementar sus exportaciones, acogiéndose al libre ingreso de mercancías, eliminando las diferentes barreras que se presentan, cabe mencionar que Ecuador negoció el protocolo de adhesión con la finalidad de ser beneficiario de un Sistema de Preferencia para ser socio comercial en uno de los principales mercados en el mundo, de no llevarse a cabo la firma, los aranceles para comercializar en Europa habrían sido muy altos (p.21)

El artículo presenta los beneficios obtenidos por el Ecuador a partir de la vigencia del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, enfatizando aspectos tales como, las preferencias arancelarias pactadas, ya sean de tipo parcial, total u otras, la balanza comercial ecuatoriana, la importancia de la firma de Acuerdos Multipartes, algunas políticas de Comercio Internacional, y los requisitos solicitados por el Bloque Económico.

Presenta un enfoque de tipo mixto, y tipo de investigación explicativa-documental, y hace una corta referencia a la teoría de Porter, resaltando el hecho de necesidad que tienen los países subdesarrollados de crear competitividad para extender sus fronteras comerciales en busca de internacionalización.

La investigación culmina resaltando el hecho de la existencia de las preferencias arancelarias pactadas en el Acuerdo Comercial, puesto que desde la percepción del autor esto puede generar un cambio de la matriz productiva, sustituyendo aquellos productos de valor primario, por aquellos que presentan cierta transformación o lo que se denomina valor agregado; proponiendo así la generación de facilidades y apoyo a los empresarios y emprendedores por parte de los organismos competentes, dado que el Acuerdo sin duda alguna impulsa el comercio, y representa una clara oportunidad de ingreso de productos ecuatorianos con valor agregado al mercado europeo.

Aporte: El artículo aporta al trabajo de investigación ya que en él se pone de manifiesto el resultado obtenido ante la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, como por ejemplo el ingreso de algunos productos ecuatorianos hacia el Bloque Económico con 0% de arancel, además de destacar que el Acuerdo también otorga oportunidades de internacionalización, ya que los productos ecuatorianos pueden ingresar al mercado europeo en gran cantidad y variedad, cabe resaltar y según este antecedente en los últimos años ha

incrementado el comercio, gracias a las preferencias arancelarias, lo que conlleva a un cambio de la matriz productiva ecuatoriana

Antecedente 6

Maldonado (2014), en su artículo de investigación “Las Reglas de Origen en los tratados de libre comercio” publicado en la revista de Derecho de la Universidad de Boyacá (Colombia) menciona:

De acuerdo con la OMC, las reglas de origen se definen como “los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto”, de hecho, la OMC deberá asegurar que sus normas de origen sean transparentes (...). Es necesario realizar inversiones en industria e infraestructura nacional para darle al sector productivo mayores opciones de competir en los mercados internacionales y en el escenario latinoamericano, la principal herramienta para acabar con la asimetría negociadora con los países desarrollados se encuentra en la negociación en bloque, potencializando todos los intereses en común de la región. Solo de esta forma se conseguirá balancear con mayor equidad las negociaciones relacionadas con el libre comercio (p.42)

La investigación trata acerca de los aspectos del libre comercio y las reglas de origen, con la finalidad de hacer una evaluación general de los tratados de libre comercio en el ámbito colombiano, algunas de las consecuencias y los elementos que los componen, especialmente haciendo enfoque en las Reglas de Origen.

Presenta un método deductivo-explicativo, permitiendo así realizar una valoración general de los diferentes aspectos relacionados con los Tratados de Libre Comercio, y un enfoque de investigación de tipo cualitativo.

El estudio resalta que el conocimiento y la comprensión de la incidencia que pueden tener las reglas de origen en el éxito o fracaso de la política exportadora de un país, partiendo desde un Tratado de Libre comercio, enfatizando entonces que las reglas de origen son uno de los aspectos fundamentales para las personas que se dedican a la actividad comercial, puesto que estas permiten entender si existe protección de algún sector dentro de la industria, o si talvés establecen de manera abierta la facilitación de intercambio libre, además de tener en cuenta la postura asumida dentro de una determinada negociación y los intereses del importador y exportador previamente fijados.

Aporte: Este artículo publicado permite entender si las reglas o normas de origen buscan proteger algún sector de la industria, o si por el contrario se establecen de manera abierta para facilitar el libre intercambio, además de mostrar un panorama más claro acerca de las ventajas y desventajas que pueden tener las partes firmantes, cabe destacar que el método deductivo de igual manera será empleado en la presente investigación para valorizar y profundizar en las reglas de origen utilizadas para la comercialización de productos agroindustriales, además el artículo también determina la incidencia que pueden tener las reglas de origen en el éxito o fracaso de la política exportadora de un país, concluyendo en que para que realmente exista asimetría en cuanto al comercio internacional de productos se requiere establecer reglas de origen universalmente aceptadas para que así se logre un beneficio mutuo entre los países firmantes.

Antecedente 7

En la investigación titulada “Barreras Arancelarias y No arancelarias” Sarquis (2012), se manifiesta que:

Las barreras arancelarias y no arancelarias deben considerarse como indispensables para los mercados de destino de exportación, ya que el análisis de estas puede evitar que el exportador se vea perjudicado por incurrir en costos adicionales por desconocimiento de la normativa vigente de su mercado de interés (p.1)

Esta investigación se desarrolla teniendo como base a las barreras arancelarias y no arancelarias establecidas por los diferentes mercados de destino, resaltando el hecho de que el análisis de este tipo de barreras es fundamental para llevar a cabo la comercialización de mercancías, así como también para evitar que los exportadores se vean perjudicados por incurrir en costos adicionales por el desconocimiento de la normativa vigente en el mercado de interés.

Se aplica una investigación de tipo cualitativo, relatando el hecho de la estadística descriptiva en su redacción, y una metodología documental, en este trabajo de investigación no se hace mención de ninguna teoría, se resalta la existencia de los acuerdos de tipo preferencial, por lo que se puede decir que tácitamente se encuentra la teoría de las Uniones Aduaneras de Jacob Viner.

El estudio culmina destacando la existencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias, señalando que estas son muy importantes dentro de los ámbitos de resolución en materia comercial como, evitar el incumplimiento de un embarque y la pérdida de la oportunidad y apertura de la oferta exportable.

Aporte: Conocer las barreras arancelarias y no arancelarias también es importante para el presente estudio, ya que desconocer los requerimientos de los mercados puede generar incumplimientos de los contratos de compra venta internacional, así como obstaculizar los trámites tanto por parte del exportador como del importador, además la investigación permite cuestionarse acerca de la importancia que tienen los organismos reguladores del comercio exterior en el Ecuador y el alcance que tienen los productores y exportadores ecuatorianos para con estos, en lo que confiere a asesorías y capacitaciones.

Antecedente 8

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), (2016) en su artículo titulado “Generalized System of Preferences” “Sistema Generalizado de Preferencias”, trata acerca de las normas de origen de la Unión Europea, se destaca lo siguiente:

Existen criterios para determinar el origen de las mercancías y estos criterios permiten determinar cómo y cuándo un producto debe considerarse originario de un país beneficiario del SPG, además de poner a conocimiento los productos que se consideran como obtenidos de manera total y aquellos productos que hayan sido elaborados o transformados suficientemente a partir de materiales importados, también se presenta requisitos para la determinación del origen, así como los documentos necesarios para la acumulación autorizada por las normas de origen del SGP de la Unión Europea, como son : Acumulación con la Unión Europea, Acumulación regional, Acumulación entre grupos I y III y la Acumulación Ampliada, cabe resaltar que estas acumulaciones permiten a los países beneficiarios del SGP considerar los insumos procedentes de otros países como contenido originario, y finalmente se encuentran aquellas excepciones para la aplicación de la norma (p.24)

La investigación contiene las notas explicativas sobre el esquema de Sistema Generalizado de preferencias de la Unión Europea, en los cuales se destaca temas acerca de los países beneficiarios, los productos incluidos y el alcance de las reducciones arancelarias como los más importantes, además se da a conocer las Normas de origen en el esquema del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea con su respectiva categorización, criterios,

extractos y apéndices. La metodología aplicada es descriptiva-explicativa, con un tipo de investigación cualitativa.

El artículo culmina dando a conocer los procedimientos antes y después que se deben aplicar para la implementación del sistema de exportadores registrados, las responsabilidades de los gobiernos de los países beneficiarios, el control del origen de las mercancías y el control del origen en el marco de la acumulación, y finalmente se hace un breve enfoque a los exportadores e importadores registrados y sus responsabilidades, así como también a los requisitos en materia de documentación.

Aporte: El estudio aporta porque a través de esta información se podrá conocer acerca de la tolerancia autorizada por el Bloque Europeo para el uso de materiales no originarios en la elaboración de un determinado producto, además de profundizar en disposiciones más relevantes para la determinación del origen de las mercancías, y a través del estudio de las Acumulaciones especificadas por la Unión Europea se podrá identificar a cuál de ellas pertenece el Ecuador, y qué medidas sugiere la Unión Europea para los productos agroindustriales.

Antecedente 9

Osiris et al. (2017) en la investigación titulada “Desarrollo Agroindustrial Ecuatoriano: Potencial Territorial para la Competitividad Internacional” se resalta:

La competitividad agroindustrial, su potencialidad en el desarrollo del territorio ecuatoriano y su demanda internacional, además establece que industrializarse es fundamental para lograr la competitividad requerida en el país y a través de sus estadísticas permite la planificación estratégica del sector agrícola (p.22).

En esta investigación se evalúa el efecto de la competitividad agroindustrial, su potencialidad en desarrollo del territorio ecuatoriano y la demanda internacional, presenta un alcance que va desde el sector agrícola hasta el sector agroindustrial nacional, además existe el estudio de mercado para poder determinar a los potenciales clientes para los posibles nuevos productos que podrían desarrollarse.

Es de enfoque cuantitativo-cualitativo (mixto), pues presenta el uso tanto de la estadística descriptiva como de la estadística inferencial (Software GRETL) para la evaluación y análisis de los datos; y una metodología descriptiva-explicativa, en la cual se reflejan las principales características, su importancia y potencialidad de los productos agrícolas e industriales; la teoría a la cual se hace referencia es a la ventaja competitiva de Porter.

Para la determinación de los resultados se utiliza el Software Gretl, teniendo como conclusión que el indicador de potencial a industrializar arroja una alta significancia estadística sin considerar la variable precio exportable, sustentándose en el postulado que indica que los precios de bienes exportables no son definidos por factores endógenos sino por factores exógenos (mercado), lo que hace indiferente la postura a industrializarse indistintamente de si se tiene un acuerdo comercial o no.

Aporte: Esta investigación sirve de apoyo en lo que concierne al sujeto de estudio, que trata acerca de los productos agroindustriales, dado que muestra estadísticas en las cuales se ve reflejado el nivel de participación del sector, así como también los aspectos comerciales involucrados en la generación de la industria, y como ésta puede contribuir al desarrollo económico del Ecuador.

Antecedente 10

Huera (2019), en la investigación titulada “Estudio de Factibilidad para la comercialización de productos agroindustriales de la Zona I, en los mercados internacionales”, da a conocer: “La agroindustria es uno de los sectores más importantes en la economía del Ecuador y para su desarrollo se necesita de la aplicación de alternativas que ayuden a generar oportunidades de comercialización en mercados internacionales” (p.18).

La investigación contiene un Estudio de Factibilidad para la Comercialización de productos agroindustriales de la Zona I, en mercados Internacionales, por lo cual se necesita de un estudio de mercado en donde se identifican los diferentes factores políticos, socioculturales, económicos, legales y tecnológicos tanto del país importador como del país exportador, además de resaltar los principales productos de índole agroindustrial mayormente exportables.

Presenta un enfoque cualitativo para describir las diferentes características y cualidades de los productos agroindustriales, además de las ventajas y desventajas de su comercialización, y un enfoque cuantitativo para la recopilación de la información numérica; además se basa en una metodología de tipo descriptiva-documental misma que permitió llevar a cabo el mencionado estudio y también hace referencia a la teoría del Nuevo Comercio Internacional de Paúl Krugman, por su enfoque en la producción a escala.

Finalmente se evidencia la aceptación de la producción hacia el mercado colombiano, por sus diferentes beneficios y la calidad presentada, llegando a la conclusión de que la investigación es viable y factible de acuerdo con los datos obtenidos, además de que con la comercialización del producto se propone generar empleo, obtener mayor ganancias y rentabilidad, derivando en el crecimiento económico de la Zona I y del sector agroindustrial.

Aporte: La investigación antes referenciada aporta a este estudio puesto que en ella se da a conocer la factibilidad de la comercialización de los productos agroindustriales, características, ventajas y desventajas de la producción agroindustrial, la teoría más idónea en la producción y comercialización (Nueva Teoría del Comercio Internacional- escala) además de señalar claramente el enfoque mixto que puede ser utilizado para la recopilación de los datos descriptivos y estadísticos.

Todos los antecedentes anteriormente mencionados aportan y sirven como guía para la realización del tema en estudio.

2.2 MARCO TEÓRICO

El trabajo de investigación se centra en teorías de: ventaja comparativa de David Ricardo; ventaja competitiva de Michael Porter, y la nueva Teoría del Comercio Internacional de Paúl Krugman, a continuación, se detalla las razones por las que fueron seleccionadas.

Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

La teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más

productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

Este modelo fue desarrollado por el economista David Ricardo como respuesta y mejora de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Según Ricardo, los países deben especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que pueden producir con costos relativamente más bajos. (Economía UNAM, 2017)

Para Ricardo el libre comercio sin restricciones ni altos aranceles, ni cuotas, sería lo mejor para cada nación, entonces, en este caso el Ecuador ya cuenta con el beneficio del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, de manera que necesita producir un bien en el cual el costo sea relativamente bajo y exportarlo hacia el mercado europeo.

De igual manera importar del bloque económico aquellos bienes que tengan mayor grado de elaboración tecnológica, los cuales permitan mejorar la calidad de los productos agroindustriales no tradicionales, de esta manera se estaría llevando a cabo un beneficio mutuo.

Las empresas agroindustriales que producen productos no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura requieren especializarse en la producción y exportación de aquellos productos que poseen un valor relativamente más bajo respecto al resto del mundo.

Teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter

Las ventajas competitivas, son acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que Porter indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que, como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión. (Contreras, 2016, p.1)

Esta teoría se aplica a la presente investigación dado que, para asegurar la competitividad de las empresas del sector agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura, se necesita tener en cuenta que existen dos factores fundamentales con los que debe contar la empresa, los cuales son competencia (costos-diferenciación) y la implementación tecnológica, ya que de esta manera se podría asegurar su permanencia nacional y su posible introducción en mercados internacionales.

Porter destacó la competitividad, ya que toda empresa requiere otorgar un valor agregado y mantener la mejora continua para lograr su desarrollo en el mercado, entonces el Ecuador debe considerar los diferentes requerimientos y necesidades del mercado europeo, para posteriormente aplicar la creatividad, innovación y mejoramiento continuo en cada uno de sus procesos, para de esta manera poder alcanzar la diferenciación.

Las empresas agroindustriales que producen productos no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura requieren buscar estrategias que le permitan determinar su equilibrio y permanencia en el mercado, a través de la autenticidad y competitividad. Los empresarios de este sector deben poner mayor énfasis en el su talento humano y en los recursos que posee, para que de esta manera se pueda explotar sus fortalezas y transformarlas en su principal ventaja de desarrollo empresarial.

Para tener conocimiento del entorno, las empresas de las mencionadas provincias deben tener en cuenta los siguientes factores: Amenaza de nuevos participantes, amenaza de productos o servicios sustitutos, poder de negociación de proveedores y la rivalidad existente entre los competidores, para de esta manera conocer la situación en la que se encuentra su producto, como por ejemplo: cuáles otros productos mantienen 0% de arancel, grado de elaboración (completamente obtenido- transformación sustancial), países demandantes..., entre otros. Y así finalmente, el empresario podrá evaluar su competitividad, la misma que se verá reflejada en la satisfacción del cliente y por ende en su rentabilidad.

Nueva Teoría del Comercio Internacional de Paul Krugman

Krugman menciona el concepto de las “economías de escala”, y sostiene que “a mayores volúmenes de producción, menores costos, lo que a su vez facilita la oferta de productos, beneficiando a los consumidores”. (Mayorga, 2016)

Para poder incursionar en el mercado europeo es necesario que el sector agroindustrial presente economías de escala, para que de esta manera pueda satisfacer la demanda europea; razón por la cual las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura que manejan producción con grado de transformación cero y uno requieren diversificar su oferta exportable, es decir, agregar valor a sus productos y asegurar la calidad de los mismos, para así obtener mayores beneficios en el comercio internacional y asegurar su permanencia en el mercado,

teniendo en cuenta que gran parte de los productos agroindustriales ingresan al mercado europeo con 0% de arancel, además cabe mencionar que en un mundo globalizado, aquellos países que se encuentren en vías de desarrollo y que no sean capaces de enfrentar los cambios que trae consigo el fenómeno denominado globalización, tiende a desaparecer irremediamente, por falta de dinamismo comercial y visión empresarial.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

La fundamentación conceptual permite conocer acerca de los términos que se encuentran inmersos en las variables dependiente e independiente, para su posterior operacionalización.

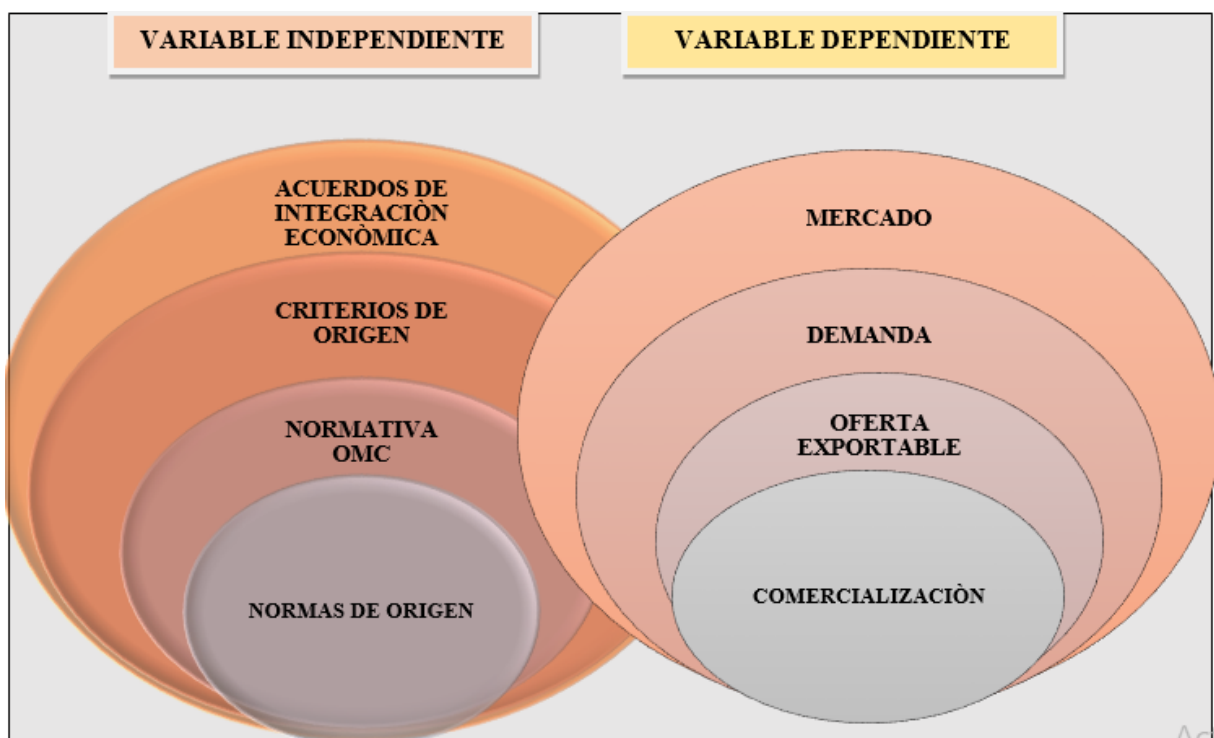


Figura. 1. Fundamentación Conceptual Variable Independiente- Variable Dependiente

2.3.1 Variable independiente: Normas de Origen

2.3.1.1 Normas de origen

López (2008), menciona que:

Por normas de origen se entienden todas aquellas disposiciones jurídicas de efecto general que vinculan a una mercancía con un determinado país o zona de integración. Aplicando de manera analógica el concepto de nacionalidad a los intercambios comerciales

internacionales estaríamos hablando de la «nacionalidad económica» de un producto (p.165)

Las normas de origen tienen como finalidad determinar la procedencia nacional de un determinado producto, según los criterios establecidos por las partes involucradas en un Acuerdo. Tener conocimiento de la función que cumplen las normas de origen permite que los especialistas de comercio exterior realicen un correcto uso en lo que corresponde al trato arancelario y se desenvuelvan con efectividad en el comercio exterior y las negociaciones comerciales internacionales de mercancías, evitando así la penalización por desconocimiento de la normativa.

2.3.1.2 Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es “la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, cuyo objetivo principal es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades”. (OMC, 2016)

Es importante conocer acerca de la función que cumple la OMC, ya que a través de esta organización se llevan a cabo los acuerdos y políticas comerciales, promoviendo así la cooperación de países a nivel mundial, lo que posibilita las oportunidades de apertura comercial para aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo.

2.3.1.3 Ronda de Uruguay

“Conocida como la mayor negociación comercial que haya existido jamás y muy probablemente, la negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad”. (OMC, 2016)

La importancia de esta ronda radica en que establece un acta sobre la armonización de las normas de origen con las especificaciones que permiten identificar que un determinado país ha elaborado sus productos sea de manera total o por transformación sustancial.

2.3.1.4 Sistema Armonizado (SA)

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, al que se denomina generalmente como Sistema Armonizado, o simplemente como "SA", "es una nomenclatura internacional polivalente de productos elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) cuyo objetivo es facilitar el intercambio de comercio y de información, armonizando la descripción, la clasificación y la codificación de las mercancías en el comercio internacional. (Naciones Unidas, 2012)

El Sistema Armonizado (SA) permite a los gobiernos, organizaciones internacionales o al sector privado implementar aranceles aduaneros y políticas comerciales, además de facilitar el control de las mercancías, por medio de las reglas que otorgan el origen de estas.

2.3.1.5 Normas de origen preferencial

Para López (2008), las normas de origen preferenciales sirven para ejecutar un esquema comercial preferencial (acuerdos comerciales regionales y sistemas de preferencias generalizadas), y en el comercio preferencial la sanción jurídica por el incumplimiento de los requisitos es negar el acceso preferencial a la zona comercial (p.167).

Determinar el concepto de estas normas garantiza la asignación del origen a las mercancías, además de permitir un mejor trato comercial a las mercancías de los beneficiarios. Es necesario tomar en cuenta que las normas de origen preferencial se aplican tanto para preferencias comerciales recíprocas como no recíprocas.

2.3.1.6 Certificación de origen

El Certificado de Origen es un documento cuya finalidad es certificar el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza solo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles. (Globalnegotiator, 2019)

Tener en cuenta la importancia de este Certificado permite a las empresas exportadoras o a las Cámaras de Comercio certificar de manera específica el origen de las mercancías, cabe mencionar que este documento debe coincidir con la factura comercial y la lista de contenidos; además su formato depende del tipo de acuerdo comercial establecido.

2.3.1.7 Nación más favorecida

La Nación más favorecida (NMF) es el compromiso de un Estado de conceder a un país el arancel más bajo que se aplique a cualquier otro país que forme parte de la OMC, de hecho, cuando un Estado decide rebajar los aranceles de un producto importado, aplica este nuevo arancel automáticamente a las importaciones procedentes de todos los países miembros de la OMC, a los que automáticamente se les aplica la condición de nación más favorecida. (Globalnegotiator, 2019)

El trato de la Nación más favorecida resulta un beneficio para aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo, aunque cabe mencionar que países no tienen la obligación de aplicar el trato de NMF a todos los países de manera global, más bien el trato es para aquellos países que pertenezcan a la OMC o cuando exista acuerdo comercial bilateral.

2.3.1.8 Producto enteramente obtenido

López (2008), menciona que:

El principio de producto enteramente obtenido se aplica a materias primas (minerales, vegetales, animales) y productos poco manufacturados derivados de éstas que son obtenidos en un solo país con el lugar en donde ha sido obtenida, cosechada, extraída, capturada, cazada, reciclada. (p.168).

El termino en sí parece sencillo, sin embargo, existe la generación de ciertos inconvenientes al momento en que se pone en juego el alcance jurídico de los conceptos tales como territorio, ya que esta palabra contiene por ejemplo fronteras, límites de mar territorial y una zona económica exclusiva.

2.3.1.9 Producto de transformación sustancial

López (2008), especifica que la transformación sustancial sirve para determinar el origen cuando intervienen en la manufactura dos o más países. Bajo este principio se requiere determinar el grado de transformación que los materiales y los insumos habrán de soportar para realizar el vínculo de la mercancía con el lugar en la cual se procesa.

Es importante hacer referencia de la transformación sustancial dado que esta se acredita a través de criterios como el salto arancelario, los porcentajes ad valorem y procesos técnicos, generando así cambios en el origen de las mercancías.

2.3.2.10 Productor agroindustrial

Es toda persona natural o jurídica que se dedique a la producción de productos agroindustriales de tipo alimentario o no alimentario; los que pueden tener la calidad de propietario o arrendatario; y se los categorizará en micro, pequeños, medianos y grandes, según lo establezca el órgano regulador de la política agroindustrial del Ecuador, considerando para su clasificación el volumen de producción, los niveles de productividad, el nivel de ingreso, entre otros. (Ley de Fomento y Desarrollo Agroindustrial, 2012, p.11)

Es conveniente conocer acerca de la significancia que tiene un productor agroindustrial y así poder identificar si los productores de las provincias de Carchi e Imbabura pueden ser catalogados como productores agroindustriales.

2.3.2.11 Agroindustria

Para efectos de la presente ley, se entenderá a la agroindustria como toda persona natural o jurídica que realiza una actividad que transforma los productos alimentarios o no alimentarios, de origen agrícola, pecuario, acuícola, pesquero, hidrobiológico y agroindustrial en productos elaborados, transformados o con valor agregado. El órgano rector de la política agroindustrial, registrará a todas las Agroindustrias que realizan la actividad comercial, como requisito obligatorio para poder desempeñar esta actividad, como mecanismo de control y regulación. (Ley de Fomento y Desarrollo Agroindustrial, 2012, p.15)

Para que un sector productivo sea catalogado como agroindustria, debe agregar valor a sus productos, es decir que se requiere la transformación sustancial del mencionado producto.

2.3.2.12 Productos agropecuarios

Para efectos de la presente Ley, se define a los Productos Agropecuarios como aquellos productos de origen agrícola, pecuario, acuícola, pesquero o hidrobiológico que pueden ser para uso alimentario o no alimentario; también entran dentro de esta definición aquellos productos de los mismos orígenes o usos que han sufrido un proceso de elaboración, transformación u otros procesos generadores de valor agregado. (Ley de Fomento y Desarrollo Agroindustrial, 2012, p.16)

Para la elaboración de la investigación de debe tomar en cuenta que los productos agroindustriales son abarcados por los productos agropecuarios, sin importar su grado de elaboración o transformación.

2.3.2.13 Productos agroindustriales

Los Productos Agroindustriales son:

Aquellos productos de origen agrícola, pecuario, acuícola, pesquero o hidrobiológico que pueden ser para uso alimentario o no alimentario que han sufrido un proceso de elaboración, transformación u otros procesos generadores de valor agregado, donde el beneficio es adaptar su forma para su utilización final. (Ley de Fomento y Desarrollo Agroindustrial, 2012, p.17)

El valor agregado que ha recibido un determinado producto es lo que le convierte en producto agroindustrial.

2.3.2 Variable dependiente: Comercialización

2.3.2.1 Comercialización de mercancías

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (Secretaría de Economía México, 2016)

La comercialización de mercancías permite encontrar un mercado e introducir las mercancías a través del canal de distribución más apropiado para generar las condiciones de venta y distribución, cabe resaltar que dichas mercancías ingresan a competir con productos ya posicionados en el mercado, por ello se para cumplir con altos estándares de calidad y ajustarse a la dinámica comercial.

2.3.2.2 Mercado

Es el contexto en donde tienen lugar los intercambios de productos y servicios. Es decir que en ese contexto es en dónde se llevan a cabo las ofertas, las demandas, las compras y las ventas. En un mercado perfecto, los precios de los bienes y servicios son fijados por la oferta y la demanda. (Economía Ws, 2020)

El mercado en si es un espacio físico en el cual se produce una relación de intercambio entre varios compradores y vendedores; para determinar un determinado mercado es necesario realizar un análisis POAM, tanto de los entornos como de los productos que tienen mayor

acogida en dicho entorno, para posteriormente poder evaluar y definir estrategias que permitan llevar a cabo la comercialización de los productos o servicios.

2.3.2.3 Oferta

“Un conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio fijo”. (Pérez & Gardey, 2009)

La oferta depende única y exclusivamente de la capacidad que tiene una determinada empresa para brindar un bien o servicio, obviamente la empresa se ajusta a los requerimientos de sus consumidores, por lo cual se establece una estrecha relación de dependencia entre bienes producidos (oferta) y bienes adquiridos (demanda).

2.3.2.4 Demanda

“Cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar en cada circunstancia posible”. (Hontañón & Vazquez, 2009, p. 96)

La demanda se refiere a la cantidad de bienes o servicios que son solicitados en un determinado mercado a un precio específico, para realizar la comercialización internacional es necesario evaluar la demanda que tiene el bien o servicio, también si este se ajusta a las condiciones del mercado, así como a los gustos y preferencias de los consumidores.

2.3.2.5 Producto

“Cualquier cosa que pueda ofrecerse a un mercado para su adquisición, uso o consumo, y además pueda satisfacer una necesidad”. (Sayago, 2016)

Un producto que requiere ingresar a mercados internacionales tiene como objetivo principal el satisfacer una necesidad, además de cumplir con los requerimientos y exigencias del mercado meta.

2.3.2.6 Tratados Internacionales

Un tratado es acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea

su denominación particular. Los tratados internacionales pueden firmarse por dos o más estados, por naciones o entre una organización internacional, los cuales se deben cumplir obligatoriamente; los tratados se pueden clasificar de acuerdo al número de países que se integre los que son firmados por dos estados se le llama tratado bilateral, los tratados que se ha suscritos por tres naciones se les denomina acuerdo trilateral y si es firmado por más de cuatro naciones se le conoce como multilateral. (García ,2012).

En los tratados internacionales se debe cumplir con las todo lo estipulado en el acuerdo, y cuando una vez que este sea aprobado mutuamente entra en funcionamiento, es decir que tiene la validez necesaria para poder operar y comercializar con la parte convenida.

2.3.2.7 Barreras arancelarias

Para Sarquis (2002) las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado puede ser relativamente fácil, toda vez que se encuentran en un arancel o tarifa arancelaria (p.1).

Es importante conocer acerca de los aranceles que deben pagar los productos para su legal circulación, además de que estos permiten a los países mejorar su economía, ya que resultan ser una fuente de ingresos, cabe destacar que en algunos países es más común pagar por importar las mercancías que por exportar, tal es el caso del Ecuador, en el cual no se paga aranceles por exportar los productos.

2.3.2.4 Barreras no arancelarias

Se consideran barreras no-arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio. Las barreras no-arancelarias, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. (Serquis, 2012, p.2)

Estas leyes o regulaciones son elaboradas por un determinado de un país con la finalidad de controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la industria nacional o para asegurar una buena calidad de los productos que ingresarán a sus territorios.

2.3.2.5 Canal de comercialización

Se puede determinar cómo canal de distribución al trayecto que toma un producto para pasar del productor a los clientes o consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista con el enfoque en la reducción de costos. Existen varios canales

de distribución que pueden ser aplicados de acuerdo a las necesidades de las empresas y de acuerdo al producto que comercializan. (Marilyn, 2016)

Es necesario tener en cuenta a los canales de distribución porque gracias a ellos los exportadores e importadores pueden desplazar sus mercancías en el menor tiempo posible, reduciendo costos y con la mayor seguridad deseada.

2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

En la presente investigación se toman en cuenta leyes, normativas, acuerdos y reglamentos actuales, establecidos en el Ecuador con la finalidad de establecer la legalidad de la utilización de las normas de origen para la unión europea en la comercialización de productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura.

Tabla 1. Fundamentación Legal

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR	
	<ul style="list-style-type: none">• Establecer el orden jerárquico de la aplicación de la normativa
Art 425:	Análisis: Tomando en consideración que Los tratados y Convenios Internacionales ocupan el segundo lugar dentro de este orden jerárquico, es necesario realizar el análisis del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea.
Art: 304	<ul style="list-style-type: none">• Fortalecimiento y dinamismo del sistema productivo.• Incremento de la producción nacional.• Desarrollo de la matriz productiva. <p>Análisis: Promueve a las empresas dedicadas a la elaboración y exportación de productos agrícolas a dar un valor agregado a sus productos, es decir les incentiva a convertirse en empresas agroindustriales para de que de esta esta manera contribuyan al desarrollo económico del país.</p>
Art. 306	<ul style="list-style-type: none">• Promover exportaciones que generen mayor empleo y valor agregado.• Fomento a las MYPIMES.• Diversificación de productos hacia mercados internacionales.• Apoya en programas de preferencias arancelarias.

Análisis: Facilita a las empresas agroindustriales a diversificar y fomentar sus productos hacia mercados internacionales. También se mencionan las preferencias arancelarias que posee el Ecuador para este tipo de productos, así como también se recalca la importancia que tienen los certificados de Origen en el mercado internacional, y también se menciona la existencia de entidades habilitadas para otorgar los Certificados de Origen, mismas que tienen la responsabilidad de ayudar al exportador a cumplir con las normas y requisitos del país.

ACUERDO MULTIPARTES UE- ECUADOR

Art 9 • **Ámbito geográfico de aplicación**

Análisis: El presente Acuerdo se aplicará, por un lado, a los territorios en los que es aplicable el Tratado de la Unión Europea y el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y en las condiciones previstas por dichos Tratados, y por otro, a los Territorios de Colombia, Perú y Ecuador, respectivamente.

Art 324 • **Objetivos**

Análisis: Fortalecer la cooperación que contribuya a la implementación y aprovechamiento de este Acuerdo, con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y obtener mayores beneficios para las partes. Impulsar un desarrollo económico sostenible que permita alcanzar mayores niveles de cohesión social y, en particular, reducir la pobreza.

Art 32 • **Cláusula de la Nación más Favorecida**

Análisis: Cualquier ventaja, favor, privilegio, o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario. Los productos agroindustriales no tradicionales tomados en cuenta en esta investigación ingresan con 0% arancel al mercado europeo.

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES

Art. 2. • **Actividad Productiva**

Análisis: Las empresas agroindustriales de las provincias Carchi e Imbabura realizan su actividad catalogada como productiva, ya que genera la actividad comercial y actividades contribuyen a la búsqueda de valor agregado según se especifica en el libro I de este código.

Art.71 • **Institucionalidad**

Análisis: Comité de Comercio Exterior (COMEX)

En lo que respecta al Ecuador, es el COMEX el organismo que tiene la facultad de regular todo lo que confiere a asuntos y procesos del Comercio Exterior.

Art. 84. • **Normas de Origen**

Análisis: Las empresas dedicadas al comercio exterior de mercancías deben tener en cuenta que sus productos necesitan cumplir con las normas de origen, para de esta manera poder beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes, regímenes especiales aduaneros y para otras medidas comerciales.

Art. 85. • **Certificación de origen**

Análisis: Es el Comité de Comercio Exterior (COMEX), quien tendrá la facultad de regular y administrar la certificación de origen de las mercancías ecuatorianas, aunque también están las otras organizaciones tanto públicas como privadas para expedir el Certificado de Origen.

Art. 86. • **Verificación de origen**

Análisis: En el Ecuador el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), la autoridad encargada del control y verificación de que exista el cumplimiento de los documentos de soporte y de acompañamiento de las mercancías.

Art. 87. • **Discrepancias sobre origen**

Análisis: El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) puede aceptar garantías por el valor de los aranceles, derechos y tributos correspondientes, cuando exista duda de la existencia de la Certificación de Origen de las mercancías y de las normas de origen.

Art. 93. • **Fomento a la exportación**

Análisis: Para el fomento y la promoción de las exportaciones el Estado ecuatoriano fomenta las exportaciones, permitiendo el acceso de los acuerdos comerciales en donde exista un beneficio mutuo.

III. METODOLOGÍA

2.5 ENFOQUE METODOLÓGICO

2.5.1 Enfoque

La investigación desarrolla un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo, porque para la búsqueda de respuestas en lo que confiere la incidencia que presentan las normas de origen solicitadas por la Unión Europea para la comercialización de productos agroindustriales fue necesario el estudio tanto de variables calificables como cuantificables.

2.5.1.1 Enfoque Cualitativo

El método cualitativo o método no tradicional: Se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada. (Bernal, 2010, p.61)

Este enfoque fue utilizado en la presente investigación, porque permitió estudiar las características de las normas de origen a través de la estadística descriptiva, ayudando a determinar las ventajas y desventajas de su aplicación por parte de los exportadores de productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura, además se recopiló información desde el punto de vista y perspectiva de los entes involucrados directa o indirectamente en el sector agroindustrial.

La aplicación de la entrevista estructurada al grupo de expertos como: Secretaría del Viceministerio de Promoción de Exportaciones-Pro Ecuador, Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR), Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), Coordinación de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi, permitió tener un panorama más claro y real acerca de la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura, así como también los diferentes aspectos relacionados al tema de estudio.

2.5.1.2 Enfoque Cuantitativo

Se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados (Bernal, 2010, p.61).

La utilización de este método permitió obtener información estadística inferencial, es decir datos numéricos de las exportaciones realizadas por el Ecuador y por las provincias de Carchi e Imbabura, para analizar la incidencia de las normas de origen en el sector agroindustrial no tradicional ecuatoriano.

Este enfoque también permitió analizar e interpretar datos en lo que respecta al número de exportadores de productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias anteriormente mencionadas, los mismos que conocen acerca de la normativa de origen y requerimientos solicitados por la Unión Europea y han evidenciado la incidencia de estas normas en la comercialización internacional de sus productos.

Mediante la aplicación de la encuesta a los productores se comprobó las falencias existentes en lo que respecta al conocimiento de la normativa de origen, la existencia del Acuerdo Multipartes y los requisitos de exportación, falencias que en su conjunto frenan la posibilidad de internacionalizar sus productos.

2.5.2 Modalidad de Investigación

Para la presente investigación se identificaron las siguientes modalidades de investigación:

3.1.2.1 Investigación Documental

Bernal (citada en Casares Hernández, et al. 1995), menciona que la investigación documental depende fundamentalmente de la información que se obtiene o se consulta en documentos, entendiéndose por éstos todo material al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, los cuales aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento (p.111).

Se hizo uso de esta investigación porque mediante la recopilación de información de fuentes bibliográficas, se pudo analizar e interpretar las variables en estudio, y obtener las respectivas conclusiones. Para la presente investigación se utilizó, libros, tesis, revistas, páginas de entidades como: Pro-Ecuador, ARCSA, CAPEICAR, MPCEIP, Trade Map, entre otras, finalmente, cabe mencionar que la utilización de estas fuentes secundarias enriquecieron y sirvieron como evidencia organizada, elaborada y sintetizada de temas relacionados con las variables y objeto de estudio involucradas en la investigación.

3.1.2.2 Investigación de campo

Para Bernal la investigación de campo consiste en estudiar en profundidad o en detalle una unidad de análisis específica, tomada de un universo poblacional. Las principales fuentes para la obtención de la información, en el estudio de caso, son las personas directamente relacionadas con el caso o la unidad de análisis y documentos de toda índole válidos que contengan información sobre el caso. Las técnicas más utilizadas y adecuadas para el estudio de caso son la observación estructurada, las entrevistas, los cuestionarios, los diarios, las autobiografías, los documentos personales, entre otras (p.122)

Se realizó la investigación de campo a través de entrevistas estructuradas a expertos y encuestas estructuradas aplicadas a empresas productoras dedicadas a comercialización de productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura.

Cabe destacar que a través del contacto directo con los entes de comercio tales como: PROECUADOR, MPCEIP, CAPEICAR, ARCSA, Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi, y con los gerentes de las empresas agroindustriales, se logró adquirir nuevos conocimientos del entorno y tener una visión más real y acertada acerca de la incidencia que tienen las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales para llevar a cabo su comercialización hacia el mercado europeo.

2.5.3 Tipos de investigación

Los tipos utilizados para realizar la investigación son Descriptiva y Exploratoria, definidos de la siguiente manera:

3.1.3.1 Investigación Descriptiva

Bernal (citada de Cerda, 1998) menciona:

La palabra describir es “la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto y se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental” (p.113).

Con esta investigación se hizo referencia a la importancia que tienen las normas de origen en la comercialización de productos agroindustriales no tradicionales hacia la Unión Europea, detallando específicamente su clasificación y repercusión en los productos agroindustriales con grado de transformación cero y uno, con énfasis en la firma del mencionado acuerdo para conocer las reglamentaciones existentes, en especial en los criterios establecidos por parte del Bloque Económico para el ingreso de los productos ecuatorianos.

3.1.3.2 Investigación Exploratoria

Es la que se realiza para conocer el contexto sobre un tema que es objeto de estudio, y su objetivo es encontrar todas las pruebas relacionadas con el fenómeno del que no se tiene ningún conocimiento y aumentar la posibilidad de realizar una investigación completa. Es importante mencionar que la investigación exploratoria se encarga de generar hipótesis que impulsen el desarrollo de un estudio más profundo del cual se extraigan resultados y una conclusión. (Semerena, 2019)

Este tipo de investigación fue utilizada para realizar el tema de estudio dado que en primer lugar se dio respuesta a un problema formulado, y a las preguntas de investigación relacionadas con las variables dependiente e independiente y objeto de estudio, además de resolver una idea a defender de la cual se obtuvo resultados, generándose conclusiones verídicas y factibles.

La investigación exploratoria permitió determinar la incidencia actual de las normas de origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización al mercado europeo, así como también los requerimientos exigidos por el mencionado bloque económico.

2.6 IDEA A DEFENDER

Las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura inciden en la comercialización hacia el mercado europeo.

2.7 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable Independiente: Normas de Origen

Variable Dependiente: Comercialización

3.1.1. Definición de Variables

Tabla 2. Definición de Variables

TEMA	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN REAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
	VI. Normas de Origen			
“Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”		Según López (2008) las normas de origen “son disposiciones jurídicas de efecto general que vinculan a una mercancía con un determinado país o zona de integración. Aplicando de manera analógica el concepto de nacionalidad a los intercambios comerciales internacionales estaríamos hablando de la «nacionalidad económica» de un producto” (p.165)	Las normas de origen son los criterios fundamentales para determinar la procedencia nacional de un producto, establecida por un país o por un grupo de países (Integración Económica) con la finalidad de otorgar el respectivo tratamiento tributario-aduanero, según el origen del producto o su grado de composición.	La variable está enfocada principalmente en analizar su incidencia para poder llevar a cabo la comercialización de los productos agroindustriales no tradicionales, tomando en consideración el origen del producto y el cumplimiento de los requerimientos tanto nacionales como internacionales.
		Según la Secretaría de Economía de México (2016) “La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para	La comercialización es un conjunto de actividades que permiten facilitar la venta de bienes o servicios,	La variable está enfocada principalmente en determinar las condiciones de la comercialización de

VD. Comercialización introducir eficazmente los productos es decir lograr que los productos en el sistema de distribución ofertado llegue finalmente agroindustriales no cumpliendo con las barreras al al consumidor. tradicionales, para así comercio exterior...logrando que identificar qué productos los consumidores lo conozcan y lo están gozando de la consuman” (p.1). preferencia arancelaria especificada en el Acuerdo Multipartes Ecuador UE

3.3.2. Operacionalización de Variables

3.3.2.1. Variable independiente

Tabla 3. Operacionalización de la Variable Independiente

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	ÍTEM	TÉCNICA	INSTRUMENTO
VI. NORMAS DE ORIGEN	Normativa OMC	Ronda de Uruguay	¿Qué beneficio tiene la Ronda de Uruguay en la comercialización de productos?	Datos secundarios	Fichas bibliográficas
		Sistema Armonizado	¿Cuáles son las partidas arancelarias de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura?	Datos secundarios	Fichas bibliográficas

		Preferencias Arancelarias	¿Qué preferencias arancelarias tienen los productos agroindustriales no tradicionales?	Entrevista Datos secundarios	Guía de entrevista Fichas bibliográficas
		N M F	¿Qué beneficio tiene el Ecuador por ser una NMF dentro de la OMC?	Entrevista Datos secundarios	Guía de entrevista Fichas bibliográficas
	Acuerdos de integración económica	Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea	¿Cuáles son los beneficios para el sector agroindustrial pactados con la firma del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea?	Datos secundarios	Fichas bibliográficas
	Criterios de origen	Certificación de Origen	¿Cuál es la certificación de origen requerida por la UE? ¿Cuáles son los criterios más comunes en la certificación de origen EUR? 1?	bibliográfica	Guía de entrevista
		Producto enteramente obtenido	¿Cuál es el porcentaje que se requiere para que un producto sea considerado íntegramente obtenido?	Entrevista Encuesta	Guía de entrevista Cuestionario
		Producto de transformación sustancial	¿Cuál es el porcentaje que se requiere para que un producto sea considerado como elaborado o de transformación sustancial?	Entrevista Encuesta	Guía de entrevista Cuestionario

Tabla 4. Operacionalización de la Variable Dependiente

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	ÍTEM	TÉCNICA	INSTRUMENTO
VD. COMERCIALIZACIÓN	Mercado	Oferta	¿Cuáles son los principales productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno que oferta las provincias de Carchi e Imbabura?	Datos secundarios Entrevista Encuesta	Fichas bibliográficas Guía de entrevista Cuestionario
		Demanda	¿Cuáles son los principales productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno que demanda la UE?	Datos secundarios Entrevista Encuesta	Fichas bibliográficas Guía de entrevista Cuestionario
		Exportador	¿Cuáles son las principales empresas agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura?	Datos secundarios Entrevista Encuesta	Fichas bibliográficas Guía de entrevista Cuestionario
		Importador	¿Cuáles son los principales países de la Unión Europea importadores de productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de origen ecuatoriano?	Datos secundarios Entrevista Encuesta	Fichas bibliográficas Guía de entrevista Cuestionario

	Oferta exportable	Productos agroindustriales no Tradicionales	¿Cómo se puede determinar que un producto forma parte del sector agroindustrial no tradicional?	Entrevista Encuesta	Guía de entrevista Cuestionario
		Exportaciones	¿Cuál es la situación actual del comercio agroindustrial no tradicional del Ecuador con países de la UE?	Entrevista Encuesta	Guía de entrevista Cuestionario
		Certificaciones	¿Qué certificaciones requieren los productos agroindustriales no tradicionales para ingresar al mercado europeo?	Entrevista Encuesta	Guía de entrevista Cuestionario

2.8 MÉTODOS UTILIZADOS

Los métodos utilizados fueron muy importantes ya que estos permitieron responder a las preguntas de investigación planteadas, así como también a dar cumplimiento con los objetivos del estudio y comprobar la idea a defender propuesta.

2.8.1 El método científico

“Es un proceso que tiene como finalidad el establecimiento de relaciones entre hechos, para enunciar leyes que fundamenten el funcionamiento del mundo”. (Concepto,2019)

Fue oportuna la utilización del método científico porque esta investigación cumplió con las condiciones que requiere este método, es decir, existió una pregunta formulada, posteriormente se procedió a la elaboración de una idea a defender, misma que fue explicada para finalmente obtener resultados.

2.8.2 Método Analítico

Según Maya (citado en Gutiérrez – Sánchez, 1990) lo define como:

Aquel que distingue las partes de un todo y procede a la revisión ordenada de cada uno de los elementos por separado. Este método es útil cuando se llevan a cabo trabajos de investigación documental, que consiste en revisar en forma separada todo el acopio del material necesario para la investigación. (p13)

Se utilizó el método referenciado porque permitió conocer más a fondo al objeto de estudio que en este caso viene siendo el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura, así como también conocer las variables dependiente e independiente (Comercialización- Normas de Origen), puesto que tras verificar las diferentes respuestas otorgadas por los entrevistados y encuestados se obtuvo el respectivo aporte a la discusión del trabajo de investigación.

2.8.3 Método sintético

“Es el que analiza y sintetiza la información recopilada, lo que permite ir estructurando las ideas”. (Maya, 2014.p.13)

Se utilizó este método para una mejor comprensión, además permitió realizar un resumen del estudio que se está llevando a cabo, así mismo porque ayudó a conocer los aspectos más relevantes de la investigación, se relacionó directamente con el método analítico.

2.8.3.1 Técnicas para la recolección de datos

Para la investigación se utilizó como técnica entrevistas con un cuestionario estructurado a expertos que están en contacto con la realidad (Especialistas en Comercio Exterior, PROECUADOR, MPCEIP, CAPEICAR, ARCSA, Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi), y encuesta con un cuestionario estructurado físico u online dirigido a gerentes encargados de las empresas exportadoras de productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura.

2.9 ANÁLISIS ESTADÍSTICO

El análisis estadístico utilizó información obtenida de parte de los productores agroindustriales de productos no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura como universo muestral y como marco poblacional, puesto que es a ellos en quien en primer lugar incide el uso de la normativa de origen, además se consideró como informantes a funcionarios públicos de Pro Ecuador, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR), Agencia Nacional de regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi por ser considerados especialistas en comercio exterior, producción agroindustrial, requerimientos y normativa.

Se tomó en cuenta los distintos sitios oficiales de instituciones como: Pro Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior, Banco Central del Ecuador, Trade Map, entre otros, que permitieron determinar las empresas agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura, los productos potenciales de comercialización y el uso de la normativa en la comercialización internacional de sus productos, además la encuesta aplicada a los productores de las empresas agroindustriales no tradicionales muestra los resultados y figuras que aportan al análisis estadístico.

La investigación cualitativa utilizó como herramientas de recolección de datos a entrevistas estructuradas, pues gracias a su experiencia y conocimiento del entorno se obtuvo respuestas verbales de expertos con diferentes criterios acerca de la Normativa de Origen y la producción agroindustrial no tradicional. También se empleó datos secundarios extraídos de sitios web, antecedentes y las teorías que sustentan el presente trabajo de investigación, encontrando así las directrices para un correcto análisis de las variables.

Finalmente, a través de la investigación cuantitativa realizada por medio de encuestas estructuradas dirigidas a las empresas caso de estudio se logró identificar los conocimientos y problemas de los productores, aportando así a los resultados del trabajo de investigación. Además, se utilizó herramientas estadísticas como Excel, para analizar e interpretar los resultados de la comercialización de los productos, e identificar la situación real en lo que respecta a la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura para su comercialización hacia el mercado europeo.

2.9.1.1 La Normativa de Origen en el Acuerdo con la Unión Europea

Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. En un mundo en proceso de globalización es más importante aún lograr un cierto grado de armonización entre las prácticas adoptadas por los Miembros para aplicar la prescripción (OMC, 2018)

En base a lo citado es importante considerar que las normas de origen establecen requisitos de carácter técnico, administrativo y jurídico, que deben cumplir los países en cuanto a sus procesos de producción, considerando el uso de insumos y de bienes intermedios, basados en la firma de un acuerdo comercial bilateral o multilateral, identificando al país importador de una manera precisa la nacionalidad económica de un producto.

Es así como las normas de origen representan un papel importante en el escenario comercial internacional; y Witker en su libro “Reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo”, menciona los principios para mejorar la aplicación de las normas de origen, teniendo que ajustarse a los principios de uniformidad, simplicidad, predictibilidad.

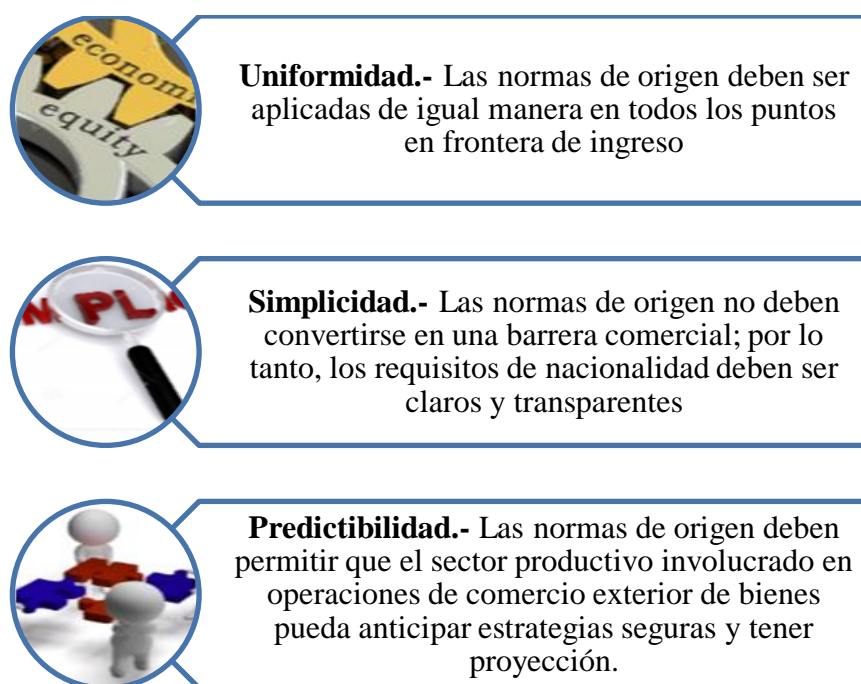


Figura. 2. Principios para mejorar la aplicación de las normas de origen

Fuente: (Witker, 2015)

Adicional es importante considerar que el sistema multilateral de comercio está definido por la Organización Mundial de Comercio (OMC), en donde se consideran 12 acuerdos estipulados por sus 155 miembros, esto data de 1947 en la Ronda de Ginebra hasta la creación de la OMC en la Ronda de Uruguay en 1994.

El sistema multilateral de comercio garantiza derechos para sus países miembros en materia de comercio y políticas comerciales establecidas en base a la asimetría y reservas para los miembros en proceso de desarrollo.

Adicional en el proceso de investigación es importante connotar que el acuerdo sobre normas de Origen de la OMC es uno de los 12 acuerdos, donde el objetivo comprende armonizar y clarificar las normas de origen.

De esta manera las normas de origen logran asegurar su aplicación y ejecución, para que estas mantengan una forma clara y previsible, que facilite las relaciones comerciales, asegurando un preámbulo para el comercio internacional.

Las reglas de origen son las acordadas por los países que suscriben un Acuerdo o las que son definidas por países en forma unilateral, con el fin de favorecer el comercio de países que forman parte del mismo. El cumplimiento de estas reglas asegura el aprovechamiento de los beneficios arancelarios de productos originarios de los países Parte del Acuerdo.

Con las normas de origen se persigue lograr, entre otros, los siguientes objetivos o beneficios:

- ✓ Asegurar que el trato arancelario preferencial sea aplicado exclusivamente a aquellos productos originarios de los países Parte.
- ✓ Incrementar el comercio de productos originarios.
- ✓ Proteger la producción nacional, y privilegiar la utilización de productos, materiales o insumos originarios.
- ✓ Incentivar el proceso de integración económica.
- ✓ Evitar que terceros países se beneficien indebidamente del trato arancelario preferencial acordado entre los países Parte. (Infotrade, 2020)

Estructura del Acuerdo sobre Normas de Origen de la Organización Mundial de Comercio.

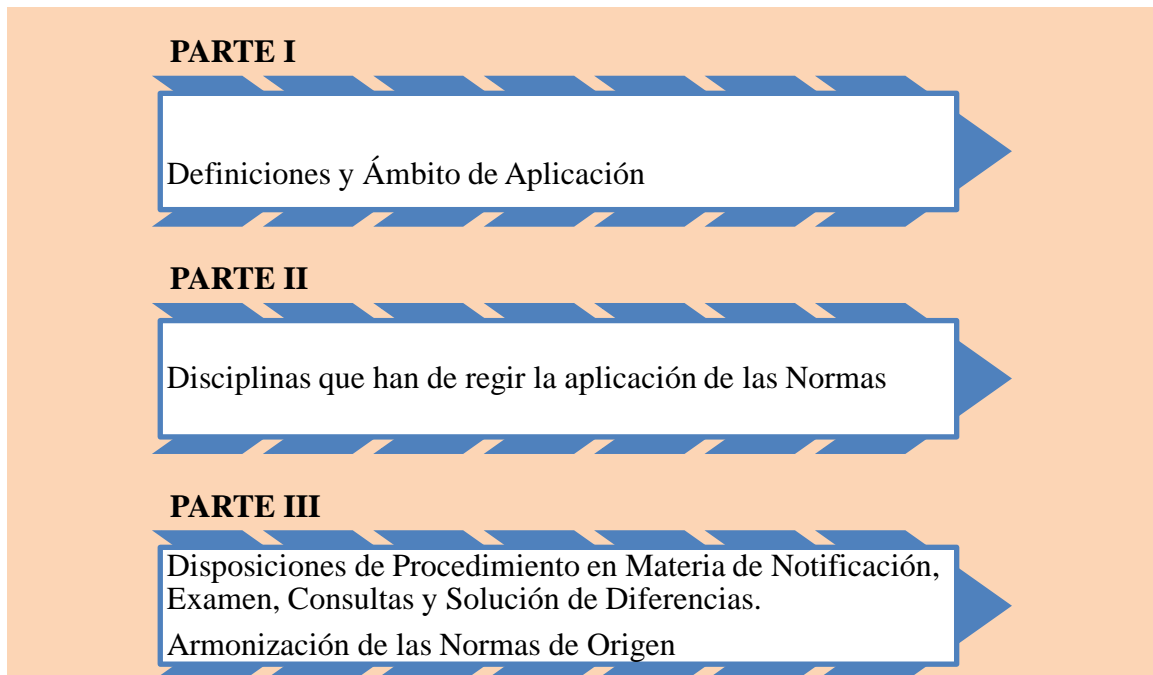


Figura. 3.Estructura del Acuerdo sobre Normas de Origen

Fuente: (OMC, 2018)

Considerando lo establecido en la ilustración 2, es importante connotar que las disposiciones del acuerdo sobre Normas de Origen son dirigidas a las normas de carácter no preferente; es decir, para las reglas de origen que no tengan regímenes aduaneros con preferencias arancelarias.

Adicional el acuerdo considera y clasifica los criterios que rigen la aplicación de las normas de origen del régimen no preferencial durante el periodo de transición y después del periodo de transición.

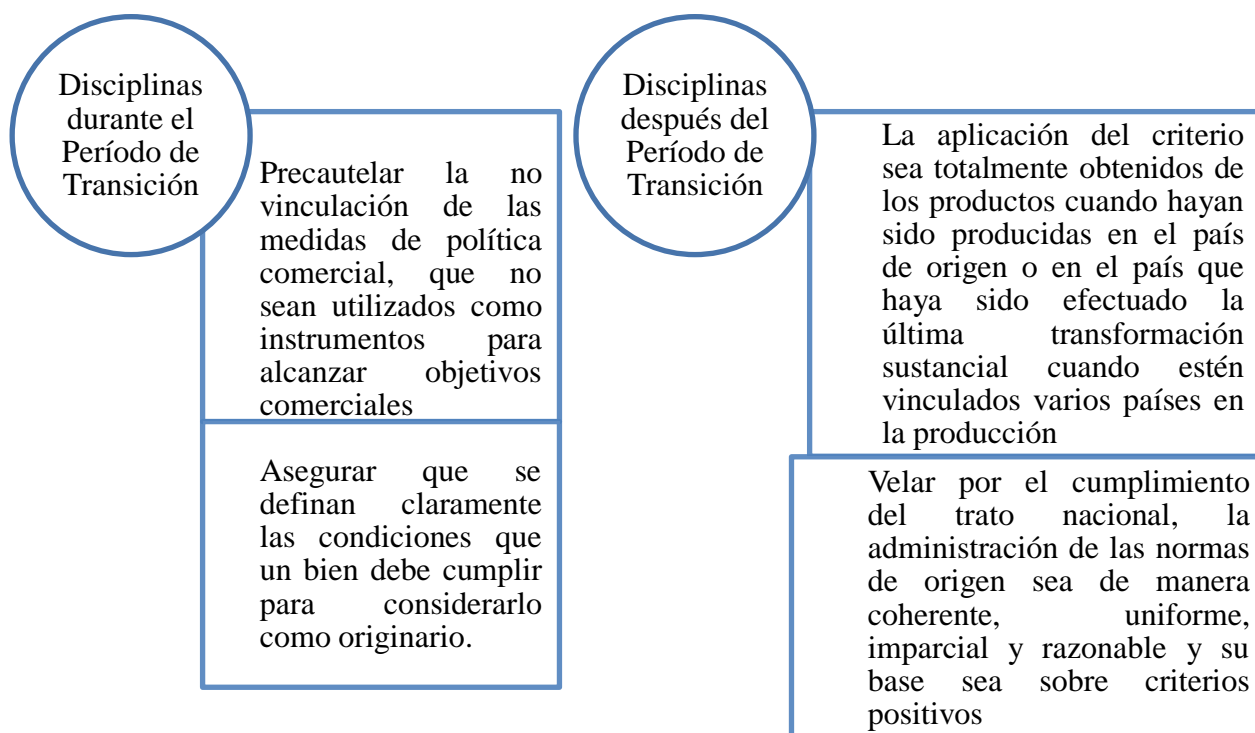


Figura. 4. Criterios que rigen la aplicación de las normas de origen del régimen no preferencial

Fuente: (OMC, 2018)

Para determinar si un determinado producto dentro del Acuerdo es “producto originario” se utilizan los siguientes dos criterios básicos:

Tabla 5. Producto Originario

Obtenido o producido enteramente:	En el territorio de una o más de las Partes del Acuerdo a partir de materiales obtenidos o extraídos en el territorio, materiales fabricados o recursos naturales procesados, por ejemplo: productos minerales extraídos de su suelo o fondos marinos; productos vegetales cosechados o crecidos y recolectados; animales vivos nacidos y criados; productos procedentes de animales vivos criados, productos de la pesca, desperdicios y desechos; productos elaborados a partir de estos,
Transformación sustancial:	Este caso se da cuando el producto es elaborado a partir de materiales no originarios, y su transformación sustancial le confiere origen por el cumplimiento de alguno de los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA);

-
- ✓ Criterio de valor; y
 - ✓ Pruebas de procesos específicos (requisitos técnicos).
-

Fuente: (Infotrade, 2020)

Bajo el criterio de Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA), también llamada cambio de partida o comúnmente como “salto arancelario”, un producto terminado o transformado en un país Parte de un Acuerdo, con insumos o materiales originarios/no originarios, se dirá que es originario de ese país si la mercancía ha sufrido un procesamiento suficiente para cambiarlo de una clasificación arancelaria a otra; es decir, si el producto final se ubica en una posición arancelaria diferente a la de sus insumos utilizados

El criterio CCA es relativamente simple de aplicar y brinda poco espacio para la discrecionalidad administrativa en su aplicación y tiene su base en el Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías (o simplemente Sistema Armonizado: S.A.) que es un método internacional de clasificación de mercancías, creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que se basa en una estructura de códigos y respectivas descripciones.

Para determinar si un producto específico cumple con las reglas de origen acordadas en un determinado Acuerdo, solamente es necesario que se conozca el código arancelario en donde se clasifica el producto final, y el de cada uno de los materiales o insumos utilizados en la elaboración del producto final y asimismo el país de origen de cada uno de ellos. (Infotrade, 2020)

Sistema armonizado

El lenguaje universal que está representado por el sistema armonizado (S.A), es importante mencionar que la Organización Mundial de Aduanas (OMA), tiene como misión

Incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus Miembros, favoreciendo de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Esto permite el desarrollo del comercio internacional lícito y lucha eficaz contra las actividades ilegales. (SENAE, 2020)

En relación con la misión citada por parte de la OMA, el sistema armonizado es la herramienta que facilita la clasificación, designación y codificación de mercancías, desarrollado e introducido por la O.M.A., el S.A., es utilizado por 194 países que conforman la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual sirve como sistema base para la clasificación de las mercancías y el cobro de los derechos de aduanas. (SENAE, 2020)

Una vez que se ha comprendido que es el Sistema Armonizado, se debe conocer cuál es la estructura para poder codificar las mercancías, acorde a la OMA el S.A. Está estructurado de acuerdo a los diferentes “tipos de mercancías, al origen, grado de elaboración, usos, aplicaciones, según su importancia comercial mundial, de tal forma se tiene que, por origen, se entiende que es de acuerdo a los reinos de la naturaleza: Reinos animal, vegetal y mineral”. (WEBSCOLAR, 2020)

Con la estructura ya identificada, es necesario analizar que es un arancel, en primer lugar, el arancel es un documento jurídico legal, en el cual se detallan todas las mercancías a ser importadas y exportadas, bajo la estructura de un código arancelario, este código tiene la siguiente estructura:

Secciones	00.	00.	00.	00.	00.	00.
Capítulo						
Partida						
Subpartida S.A.						
Subpartida (CAN/ALADI)						
Subpartida (Ecuador)						

Figura. 5. Código arancelario

Fuente: OMA

Certificado de origen

Para comprobar documentalmente que un producto es originario y poder gozar en el intercambio comercial del trato arancelario preferencial que se establece en un determinado Acuerdo, es necesario que el importador presente ante su autoridad aduanera un “Certificado de Origen”.

Dicho certificado contiene información relativa al: productor, exportador, importador, especificidades del producto exportado (clasificación arancelaria del producto, su descripción), criterio de origen utilizado para establecer que el producto es originario, entre otra información relacionada.

Por lo general en cada Acuerdo se ha definido o establecido un formato e instructivo de llenado del Certificado de origen y en el caso de la Unión Europea un formato de Certificado de Circulación de Mercancías (EUR.1) y el de Declaración de factura (denominadas: Pruebas de origen); existiendo la excepción para el caso del Acuerdo con los Estados Unidos, en donde no existe un formato de certificado de origen preestablecido, especificándose solamente la información básica que debe de contener.

Procedimiento de verificación de origen de un producto

Cuando existe duda del origen de un producto, cualquier persona natural o jurídica puede solicitar en forma escrita, ante la autoridad competente, el inicio de un proceso de investigación o de verificación de origen del producto.

En cada Acuerdo, por lo general, existe un procedimiento específico a implementar para comprobar si el producto sujeto de la investigación es o no originario, pudiendo la autoridad competente de la Parte importadora utilizar, entre otros, los siguientes medios:

- ✓ Solicitar información específica del producto sujeto a la investigación, según en caso al productor, exportador, o importador del producto,
- ✓ Realizar una visita de verificación de origen a las instalaciones físicas de la empresa en el territorio del país en donde se encuentra el productor o exportado

Normas de Origen Preferenciales y no Preferenciales.

La OMC en el ámbito de normas de origen preferenciales se basa en el artículo XXIV del GATT, donde identifica el establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, considerando los acuerdos comerciales preferenciales, ya sean estos de carácter contractual o autónomo, para esto se analizan los siguientes lineamientos:

- ✓ En las decisiones administrativas de aplicación general se definan claramente las condiciones que han de cumplirse.
- ✓ Sean sobre la base de criterios positivos, dejando las operaciones que no confieren origen como elementos aclaratorios de los primeros.
- ✓ Los dictámenes o certificados de origen se expidan a más tardar dentro de los 150 días siguientes a su solicitud, con una vigencia de 3 meses.
- ✓ No se apliquen con efectos retroactivos las nuevas normas de origen o sus modificaciones.
- ✓ Toda medida administrativa adoptada para la determinación del origen sea susceptible de pronta revisión por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos-independientes de la autoridad que haya emitido la determinación que puedan modificar o anular dicha determinación, y
- ✓ Toda información confidencial pueda revelarse con autorización expresa del gobierno o persona que la haya facilitado. (Witker, 2015)

Considerando los lineamientos expuestos, es importante adicionar que los miembros se comprometen facilitar las normas de origen de carácter preferencial juntamente con el listado de los acuerdos correspondientes, los estatutos judiciales y las disposiciones administrativas de las normas de origen en vigor.

Por otro lado, las normas de origen no preferenciales son aquellas que se aplican cuando no existe ninguna preferencia comercial, es decir, cuando los intercambios comerciales se realizan según en régimen de la nación más favorecida.

En el Anexo II del Acuerdo sobre Normas de Origen se prevé que los principios y prescripciones generales del Acuerdo aplicados a las normas de origen no preferenciales en relación con la transparencia, los criterios positivos, los dictámenes administrativos, la

revisión judicial, el carácter no retroactivo de las modificaciones y la confidencialidad, son también aplicables a las normas de origen preferenciales. (OMC, 2020)

Desde este punto la normativa de origen está encaminada en fundamentos armónicos que apoyen el progreso, el desarrollo, el crecimiento y el mejoramiento de los factores económicos.

Sistema Generalizado de Preferencias Europeo

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), constituye un instrumento de política comercial no recíproca y no discriminatorio otorgado por países desarrollados a los países menos desarrollados, beneficiándolos mediante la eliminación y/o reducción de aranceles.

El SGP tiene su alcance y concesión de las preferencias en función del régimen acordado con el país del cual es originario el producto, estos regímenes son:

- ✓ Régimen General Trato Preferencial Básico a los países beneficiarios en función de la sensibilidad del producto. Productos no sensibles tienen acceso a franquicias de derecho y los sensibles se benefician de una reducción arancelaria.
- ✓ Régimen Especial para el Estímulo de los Derechos Laborales Fomenta el respeto a los derechos laborales internacionales mediante preferencias arancelarias adicionales a todos los productos sensibles del Régimen General. La reducción adicional constituye el 20% para productos textiles y ropa de vestir y del 30% por derechos de aduana específicos.
- ✓ Régimen Especial para la Protección del Medio Ambiente con el objeto de promover el respeto a las normas ambientales internacionales por medio de preferencias arancelarias adicionales, abarca 50 líneas arancelarias de productos originarios del bosque tropical. La reducción adicional constituye el 30% por derechos aduaneros específicos.
- ✓ Régimen Especial a favor de los Países menos Desarrollados concede acceso en franquicias al mercado de la Unión Europea alrededor de 8200 productos sujetos a derechos aduaneros excepto el capítulo 93, beneficiando a 49 países, que en base al PIB per capital son considerados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como menos desarrollados generándose con la finalidad de prestar ayuda a los países desarrollados en problemas específicos.

- ✓ Régimen Especial de Apoyo a la lucha contra la Producción y Tráfico de Drogas o SGP Droga Régimen ofrecido por la Unión Europea a los Países de la Comunidad Andina en el año de 1990 (Bolivia, Ecuador, Perú, Colombia y más tarde Venezuela⁵¹), respaldando la lucha contra las producciones ilegales, incentivando a la exportación de cultivos de sustitución y la mejora en su desarrollo económico y social, promoviendo no solo la industrialización sino el desarrollo sostenible.
- ✓ Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y a la Gobernabilidad o SGP PLUS sustituyendo al Régimen Especial de Apoyo a la lucha contra la Producción y Tráfico de Drogas o SGP Droga incluyendo nuevos elementos beneficiando el crecimiento económico, la integración en el comercio mundial de los países que poseen desarrollo vulnerable por su falta de diversificación, al mismo tiempo, asumen responsabilidades especiales como consecuencia de la ratificación y aplicación de los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernabilidad.

Por otro lado, se consideran los criterios para la determinación del carácter originario de un bien, considerando el acuerdo de comercialización internacional que tengan los países miembros, en ese sentido se determinan dos vértices que se relacionan con:

- ✓ Bienes obtenidos totalmente en territorio de los países miembros
- ✓ Bienes sujetos a procesos productivos en los que utilizaron materiales no originarios de los países miembros.

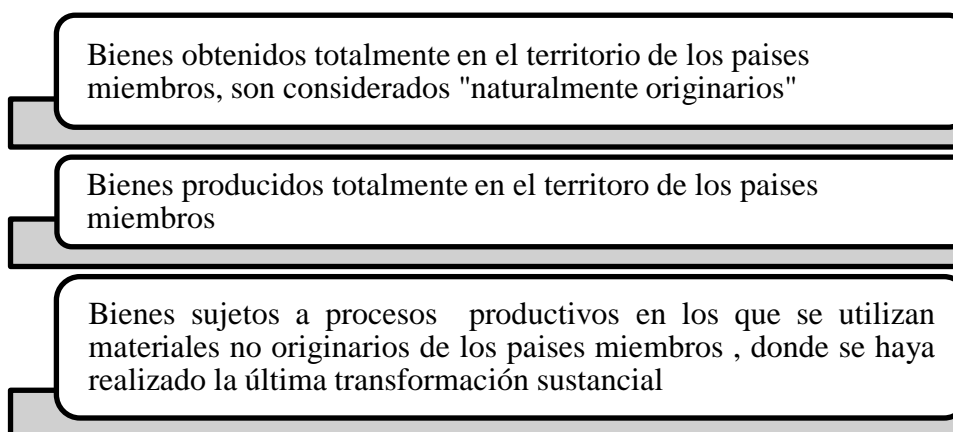


Figura. 6. Criterios para la calificación de origen

Fuente: (OMC, 2018)

Productos Beneficiarios

Tomando en consideración el Reglamento (CE) No 980/2005 del consejo del 27 de junio de 2005 relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas, Anexo II, se toma en consideración la división de los productos en sensibles y no sensibles, entre los cuales se establecen los siguientes beneficios:

Tabla 6. Productos Beneficiarios

Productos	Beneficio
Sensibles	Se suspenden los derechos ad-valorem del arancel aduanero común todos los productos sensibles que se encuentran en el Anexo II del Reglamento 98/2005, de los textiles y confecciones; y se suspenden los derechos específicos del arancel aduanero común sobre los productos del Anexo II, excepto aquellos productos para los cuales el arancel aduanero común incluya también derechos ad-valorem.
No Sensibles	Se suspenden todos los derechos de aduana de los productos no sensibles mencionados en el Anexo II del Reglamento, excepto los componentes agrícolas, arancel cero para todos los productos no sensible

Fuente: (OMC, 2018) Reglamento (CE) No 980/2005 del consejo del 27 de junio de 2005

Adicional, es importante detallar los productos excluidos para ingresar a la Unión Europea, esto se encuentra estipulado por la delegación de la Comisión Europea para Colombia y Ecuador, “Exportar a Europa sin aranceles con el SGP de la Unión Europea, pág. 15”.

- ✓ Aceitunas (incluso cocidas con agua o vapor, congeladas)
- ✓ Banano

- ✓ Caña de Azúcar
- ✓ Champagne
- ✓ Cuero y Pieles en Bruto
- ✓ Frutillas Frescas
- ✓ Jarabes de Azúcar (isoglucosa, lactosa, glucosa)
- ✓ Limones Frescos
- ✓ Mosto de uva parcialmente fermentado sin alcohol
- ✓ Piedra pómez
- ✓ Remolacha Azucarera

2.9.2. Análisis del comercio exterior entre Ecuador y la UE

Antecedentes

El tratado entre Ecuador y la UE se firmó transcurrido diez años de un proceso de negociación, al inicio se plasmó una negociación establecida por bloques comerciales, entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la UE, tras falta de aprobación por parte de los países andinos, cada uno realizó una negociación bilateral.

Acorde a datos emitidos por el Banco Central del Ecuador (BCE) en su portal estadístico, la firma del acuerdo de complementación Multipartes (ACM) entró en vigor tras finalizar las preferencias arancelarias que la UE otorgaba a los productos de Ecuador mediante el esquema de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); consiguiendo de esta manera acceso para los productos ecuatorianos con beneficios arancelarios para exportar al mercado europeo.

En ese sentido para la UE, Ecuador acorde a los informes económicos establecidos por diferentes entes y organismos internacionales como el Banco Mundial, es considerado como un país de ingresos medios altos, esto incidió en la no calificación para la cooperación bilateral para el desarrollo.

Sin embargo, por diversos factores como la desigualdad, se aprobó en el año 2014 continuar con la asistencia bilateral por un período adicional a través del Programa Indicativo Multianual 2014-2016.

El 11 de noviembre de 2016, Ecuador y la Unión Europea suscribieron en Bruselas el Acuerdo Comercial Multipartes, con beneficios de ingreso en: servicios, compras públicas, cooperación, entre los más importantes, con la ratificación de 28 países miembros de la UE y la aprobación posterior del Parlamento Europeo.

Este programa finalmente se extendió hasta el año 2020 debido a las consecuencias del terremoto del 16 de abril (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017)

El citado Acuerdo Comercial, proporciona un marco de estabilidad permanente, seguridad jurídica y predictibilidad para reforzar el comercio y la inversión entre ambas partes. ... Cada entidad contratante, es responsable de revisar el contenido del Acuerdo Comercial y sus Anexos, para su correcta aplicación. (SNCP, 2021)

En este apartado es importante considerar que la balanza comercial, es el indicador económico que permite establecer el dinamismo comercial que mantiene el país con este bloque económico, en este caso se analizan las exportaciones e importaciones. Si bien durante los últimos años lo que Ecuador vendió fue superior a lo que compró, esta tendencia, desde la firma del Acuerdo Comercial, se ha ido reduciendo.

Acorde a Bucheli (2015), la UE, desde 1971, concede un régimen general a todos los países en desarrollo que no sean considerados por el Banco Mundial como países de ingresos elevados, o que tengan una oferta diversificada de productos para exportación, así como dos regímenes especiales sobre necesidades específicas de los países en desarrollo con características similares p. 65 (Bucheli Calderón, 2015).

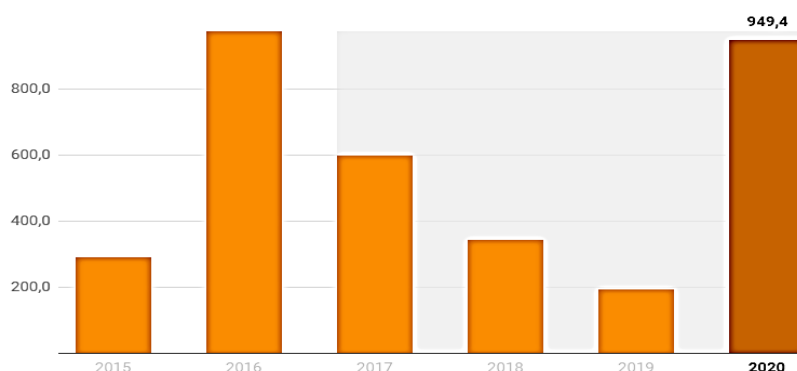


Figura. 7. Balanza Comercial Ecuador-Unión Europea

Fuente: (BCE, 2021)

Considerando la figura 7, se puede apreciar que el 2020 hay una caída de la demanda de las importaciones, se logró incrementar el saldo de balanza comercial, llegando a \$ 949 millones. Esto se debe principalmente a que las exportaciones agrícolas fueron fundamentales, pero las importaciones de bienes europeos cayeron por su carácter no esencial.

Ecuador exporta bienes primarios con poco valor agregado, pero con alto volumen de demanda. La Unión Europea le vende al país bienes manufacturados y con alto valor agregado, pero en poco volumen.

A pesar de esto, el Ecuador en el balance genera un ingreso producto del comercio internacional. Sin embargo, es preciso considerar que la brecha de ganancia se está acortando. A futuro habrá mayores dificultades, principalmente por los nuevos estándares que aplicará la UE para exportar productos, dado que durante 2020 se acordó el Pacto Verde y con ello se espera una nueva serie de regulaciones. Los exportadores tendrán que ajustarse a las nuevas medidas con el fin de no reducir sus ventas.

Política de comercio exterior relacionados con la exportación

Es importante identificar que en la normativa de Ecuador de conformidad con lo establecido en el COPCI y en su reglamento, tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país pueden exportar. Para ser exportador se requiere obtener un número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI), la firma electrónica en el Registro Civil, que tiene una vigencia de dos años, y registrarse en el sistema informático ECUAPASS del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (BCE, 2020)

El exportador debe seguir un procedimiento que va desde la contratación de un agente autorizado por el SENAЕ, quien realiza los trámites correspondientes a la declaración aduanera de exportación (DAE); hasta la salida autorizada de las mercancías del territorio aduanero ecuatoriano. Este caso corresponde al tipo de exportación definitiva, pero el país tiene otros regímenes de exportación (ver tabla siguiente). Para las exportaciones sujetas a los regímenes de exportación temporal para reimportación en el mismo estado y exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, los procedimientos son diferentes y se requiere un agente de aduanas.

Para cumplir con esta medida, el SENA E realiza la vigilancia y verificación de las reglas de origen de las mercancías, cuando se trate de productos de origen extranjero, independientemente del régimen aduanero.

Normativa ecuatoriana para las exportaciones

- RUC: Lo otorga el Servicio de Rentas Internas
- Token: Lo otorga el Banco Central del Ecuador, Security Data y Registro Civil
- Ecuapass: Se debe registrar como exportador dentro del sistema

Proceso de exportación

El proceso para una exportación es establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, mismo que orienta a las personas naturales o jurídicas para brindarles facilidad y agilidad en el proceso.

Además, el SENA E, indica las actividades que se deben realizar antes, durante y después del proceso de exportación como también las personas que intervienen en cada uno de los procesos.

Obtención del certificado de origen

El objetivo del Certificado de Origen es presentar ante la autoridad competente un documento que avale la procedencia de los productos fabricados en el país de origen. Adicionalmente este documento nos permite confirmar que se están cumpliendo los criterios de origen establecidos en los acuerdos comerciales o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino. (MCE, 2019, párr. 16)

“Las exportaciones que acompañan su declaración aduanera con un certificado de origen, permiten a sus importadores acceder a un beneficio arancelario en los diferentes países de destino de la mercancía, lo cual confiere ventajas al exportador sobre sus competidores”. (MCE, 2019, párr. 16)

Para la emisión de los certificados de origen el operador deberá cumplir con los requisitos establecidos en la normativa aplicable y de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- a) Estar registrado como exportador en la Ventanilla Única Ecuatoriana.
- b) Realizar la Declaración Juramentada de Origen de su producto en la Ventanilla Única Ecuatoriana por parte del productor o el exportador, conforme con la normativa de origen establecida en los Esquemas o Acuerdos Comerciales.
- c) Solicitar el certificado de origen en la Ventanilla Única Ecuatoriana, que contará con la opción de asignar a cualquiera de las Entidades Habilitadas por el Ministerio de Comercio Exterior, según el ámbito del universo arancelario, el país de destino de exportación y el régimen de origen, adjuntando la factura comercial correspondiente.
- d) La Entidad Habilitada Pública podrá realizar una inspección de procesos productivos en la planta de la empresa exportadora/productora para confirmar el origen del producto exportado. Posteriormente, la Entidad Habilitada emitirá un Informe de inspección, que verifica la declaración juramentada de origen, en caso de ser favorable se aprobará el certificado de origen en el Sistema de Gestión de Certificación de Origen (SIGCO). Caso de existir errores en la DJO se suspenderá o cancelará y notificará al productor o exportador.
- e) Finalmente se entrega el certificado de origen al exportador.

Además, se establecen medidas no arancelarias que permiten proteger a la industria nacional, el consumidor y el medio ambiente

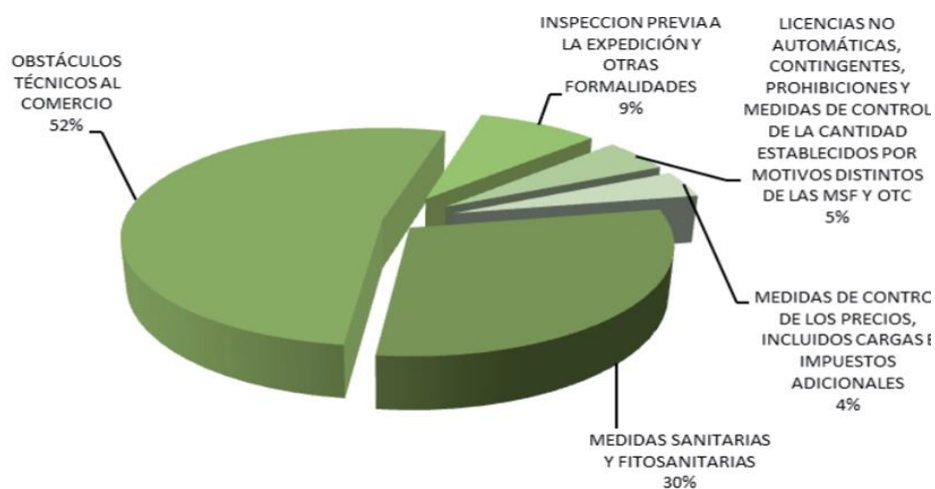


Figura. 8. Medidas No Arancelarias Aplicadas en Ecuador

Fuente: (Estrada, 2016)

Estructura Arancelaria UE

El Acuerdo Comercial UE-Ecuador proporciona un mejor acceso al mercado al reducir o eliminar los aranceles sobre mercancías importantes para el comercio bilateral.

Durante un período transitorio, la UE elimina los aranceles sobre casi todas las exportaciones procedentes de Colombia, Perú y Ecuador, excepto determinadas hortalizas y frutas.

En el caso de productos sensibles específicos, existen contingentes arancelarios. Esto significa que cada año solo puede negociarse una cantidad limitada de productos sensibles libres de derechos. Los productos sujetos a contingentes arancelarios son:

- ✓ setas
- ✓ maíz dulce
- ✓ caramelos
- ✓ bovinos
- ✓ leche de vaca
- ✓ ron
- ✓ azúcar
- ✓ yogur
- ✓ plátanos

Estos contingentes se gestionan con arreglo al principio de «orden de llegada». El período de solicitud va del 1 de enero al 31 de diciembre. Si las importaciones que llegan a la UE superan estos contingentes arancelarios, se aplicará un derecho de aduana NMF (cláusula de la Nación más Favorecida).

Importaciones de la UE desde Ecuador

Para el desarrollo de la investigación es importante mencionar que los lazos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea (UE) se incrementaron 3,8% desde que entró en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes en 2017. Según datos proporcionados por la sección de Comercio de la UE en Ecuador para el 2018 el flujo comercial bilateral aumentó 3,1%, las ventas a la UE de los productos principales de exportación como el banano, el camarón y las rosas tuvieron una

incidencia positiva del 2%, considerando que las importaciones desde la UE tuvieron un 11%. La situación en 2019 fue diferente: el comercio registró un incremento marginal de apenas 0,16%, mientras que las importaciones crecieron 2,46%.

Exportaciones ecuatorianas por producto hacia la Unión Europea Unidad en millones de USD

Tabla 7. Principales productos de exportación de Ecuador a la UE. 2020

PRODUCTO	MONTO	PARTICIPACIÓN
BANANO	823,3	29,7%
CAMARONES	493,4	17,8%
ATUNES	393,9	14,2%
CACAO	202,6	7,3%
ROSAS	128,3	4,6%
EXTRACTOS DE CAFÉ	96,3	3,5%
PREPARACIÓN DE PESCADO	68,7	2,5%
OTROS	566,5	20,4%
TOTAL	2773	100%

Fuente: (BCE, 2021)

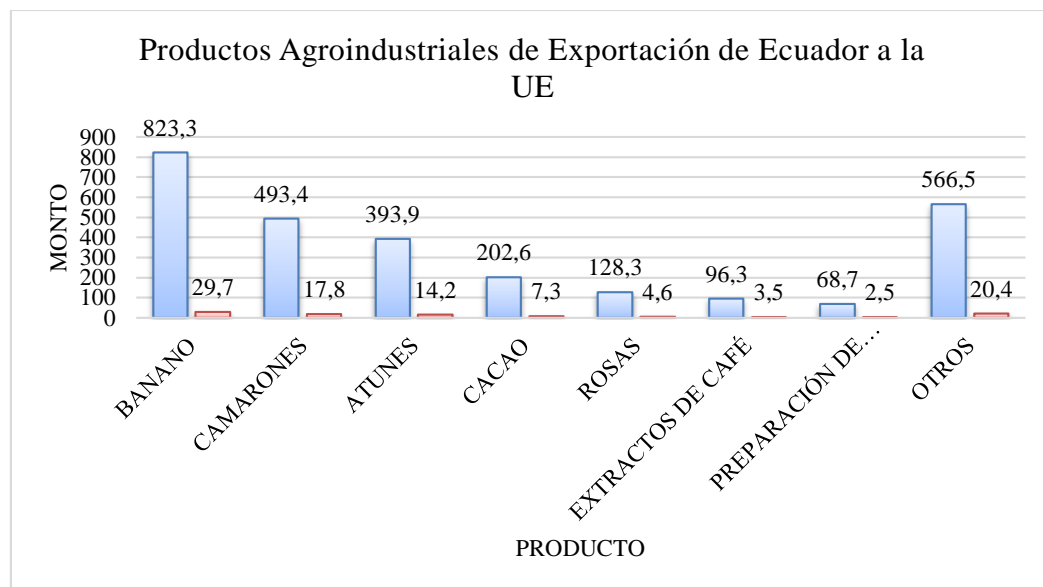


Figura. 9. Principales productos de exportación de Ecuador a la UE. 2020

Fuente: (BCE, 2021)

Considerando la tabla y figura 9, para el período 2020, Ecuador y la UE han mantenido sus relaciones de comercio por un total de USD 2773,00 millones en exportaciones, lo que representa un resultado comercial positivo para el Ecuador.

Hasta la fecha, según datos del BCE, “se ha mantenido el crecimiento sostenido de las exportaciones no petroleras, es así como entre enero y octubre de 2020, pese a la pandemia del COVID-19, estas han tenido un incremento del 12 %”. (El Universo, 2021)

Además, los datos estadísticos para las importaciones, evidencia que el 2020, el 60 % de los productos que se importan desde la UE tienen un acceso del 0 % al mercado ecuatoriano, entre los principales productos liberados se encuentran productos industrializados, como por ejemplo: materias primas químicas, productos farmacéuticos, abonos, plásticos y manufacturas, fibras textiles, productos de hierro y acero; maquinaria y productos electrónicos; y algunos vehículos y partes. (BCE, 2021)

Los principales productos agroindustriales de exportación de Ecuador a la UE para el año 2020, son: el banano con el 29,7% de participación, camarones con el 17,8 %, atunes con una participación del 14,2%, posteriormente se encuentra el cacao con que mantiene el 7,3 %, las rosas con el 4,6 %, a los extractos de café les pertenece el 3,5 %, las preparaciones de pescado cuentan con un 2,5 % y finalmente está el 20,4 % de participación perteneciente al producto denominado “otros”, cabe mencionar que a este último porcentaje corresponden aquellos productos agroindustriales no tradicionales.

Así mismo proyectan datos económicos que se relacionan con los acuerdos de integración, por ende, la canasta de siete años, es decir, 2023, se liberarán 117 subpartidas.

Entre estos están los lácteos con 102 subpartidas de leche, margarinas, mantequillas, cremas, quesos, yogur. Productos de molinería (9 subpartidas): granos de maíz, cereales de maíz, granos de cebada en diferentes presentaciones. Semillas (3 subpartidas): semillas de caña de azúcar y remolacha. Aceites (14 subpartidas): mezclas de grasas y aceites. Preparaciones alimenticias (2 subpartidas): helados.

Además de diez años, en el 2026, se prevé la liberación de 20 subpartidas de productos cárnicos, como carne y partes de cordero, despojos de cerdo, partes y despojos de ovino.

Exportación de productos ecuatorianos hacia la UE con certificación en origen

Considerando los principales tipos de normas específicas de productos en los acuerdos comerciales de la UE, se detallan los más importantes para la comercialización de productos agroindustriales:

Tabla 8. Principales Tipos de Normas

Norma del valor añadido:	El valor de todas las materias no originarias de un producto no puede exceder de un determinado porcentaje de su precio franco fábrica
Cambio de clasificación arancelaria:	El proceso de producción da lugar a un cambio de clasificación arancelaria entre las materias no originarias y el producto final, por ejemplo, la fabricación de papel (capítulo 48 del sistema armonizado) a partir de pasta no originaria (capítulo 47 del sistema armonizado)
Operaciones específicas:	Se requiere un proceso de producción específico, por ejemplo, hilatura de fibras en hilado; estas normas se utilizan principalmente en los sectores de la confección textil y la industria química.

Fuente: (MAG, 2019)

Además, el acuerdo con la UE prevé varias formas de acumular el origen, o lo que se denomina la **Acumulación**

- ✓ Acumulación bilateral, permite que las materias originarias de un país andino signatario se contabilicen como originarias de la UE (y viceversa) al evaluar si el producto final es originario
- ✓ Acumulación diagonal entre la UE, Colombia, Ecuador y Perú
- ✓ La acumulación diagonal permite que las materias originarias de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Venezuela se contabilicen como originarias de Colombia, Ecuador y Perú, en determinadas condiciones, cuando se utilicen en la producción de un producto.

Si bien para las normas y criterios de origen se consideran otros requisitos:

Norma del transporte directo: Los productos originarios deben ser transportados desde la UE a un país andino signatario (y viceversa) sin ser transformados en un tercer país. Se autoriza el transbordo o depósito temporal en un tercer país si los productos permanecen bajo la vigilancia de las autoridades aduaneras y no son objeto de operaciones distintas de:


- ✓ descarga
- ✓ recarga
- ✓ cualquier operación destinada a mantenerlos en buen estado

Los productos originarios pueden ser transportados por conducciones a través de territorios distintos del de la UE o de los países andinos signatarios. La prueba del cumplimiento de estas condiciones se presentará a las autoridades aduaneras del país importador.

Certificaciones para el ingreso de los productos agroindustriales a los mercados de la UE

Los productos agroindustriales que decidan por la diferenciación y la competitividad deben optar por la obtención de las certificaciones internacionales, esto con el fin de mejorar la productividad, generar confianza y fidelización en los consumidores, así como la apertura de nuevos mercados. Para la Unión Europea la calidad es importante, por lo que los consumidores tienden a elegir productos que cuenten con etiquetas o sellos que certifique su excelencia, en este sentido algunas de las certificaciones establecidas para este tipo de productos son:

Tabla 9. Certificaciones Internacionales para productos agroindustriales para el ingreso a la UE

Certificación	Descripción
	Los productos agrícolas y alimentos provenientes de la agricultura orgánica pueden usar el logo orgánico “Bio-Siegel” de Alemania. El propósito de esta certificación es brindar a los consumidores alemanes claridad, uniformidad y orientación sobre los productos orgánicos presentes en el mercado.



El etiquetado ecológico de la Unión Europea, que es voluntario/opcional, ayuda a identificar los productos y servicios que han reducido su impacto medioambiental durante su ciclo de vida (desde la extracción de la materia prima, pasando por su fabricación y empaquetado, distribución, hasta que el producto es desechado o reciclado).

El etiquetado ecológico es respaldado por una regulación del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo. (ECU RED, 2018)



Desde el 2010, el uso del logo orgánico de la Unión Europea es obligatorio para todos los alimentos orgánicos procesados producidos en la UE. El logo orgánico de la UE puede ser utilizado de forma voluntaria/opcional para productos no procesados de terceros países. En la UE los alimentos pueden ser etiquetados como ecológicos solo si el 95% de sus ingredientes agrícolas han sido producidos de manera ecológica.



GLOBALG.A.P. es una norma de reconocimiento internacional para la producción agropecuaria. Para esto se ha realizado extensas investigaciones y colaboraciones con expertos del sector, productores y minoristas a nivel mundial. El objetivo de GLOBALG.A.P. es garantizar una producción segura y sostenible con el fin de beneficiar a productores, minoristas y consumidores.

Esta certificación cubre: inocuidad alimentaria y trazabilidad, medio ambiente, salud, seguridad, entre otros



Induce el precio justo, favorece la asociación sindical, promueve adecuadas condiciones de trabajo y vela por el cumplimiento de las normativas y reglamentaciones, tanto nacionales como internacionales. No solo brinda un precio justo, sino que dignifica a la persona, etiquetando un sello

humano al producto.



Son estándares para promover un cultivo de flores, plantas, helechos que respetan la sociedad y el medioambiente. El objetivo es de mejorar estándares sociales, seguridad y condiciones de trabajo, uso de pesticidas, químicos y estándares sobre protección del medioambiente

Certificación voluntaria y orientada a la seguridad alimentaria y el control de la calidad y ser una herramienta de gestión orientada a la protección del consumidor y al cumplimiento de las obligaciones legales.

Es un compendio normativo elaborado por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO), que recoge los requisitos necesarios para implantar un Sistema de Gestión de la Calidad en cualquier empresa u organización ya sea pública o privada.

Sistema de gestión ambiental eficaz que logra integrar los requerimientos de gestión y apoyar a las empresas a obtener metas ambientales y económicas.

Garantiza que los alimentos sean seguros para el consumidor final, exigiendo requisitos de alto nivel para cualquier organización que forme parte de la cadena alimentaria.



Certificación de la Unión Europea que acredita el origen biológico de los alimentos y bebidas. El logotipo indica que los productores de alimentos, y los agricultores de los que compran los ingredientes, cumplen con las estrictas normas de la Unión Europea para alimentos y bebidas ecológicas. Las reglas y el logotipo tienen como objetivo mejorar el sector de agricultura ecológica de la Unión Europea, el cuidado de la tierra, la biodiversidad y los altos estándares de protección de los animales. La agricultura orgánica hace hincapié en la protección del medio ambiente y el bienestar de los animales. Está prohibido el uso de organismos genéticamente modificados (OGM) y productos elaborados a partir de OGM. (ProEcuador, 2016)



Es un organismo de control independiente y privado, que certifica los productos orgánicos en más de 80 países conforme a diferentes estándares legales y normas estatales y privadas. Como organismo de control, Kiwa BCS acompaña más de 450.000 productores agrícolas y unos 1.000 procesadores, así como importadores y exportadores en todo el mundo. (ECU RED, 2018)

Fuente: MAGAP

Tabla 10. Certificaciones Nacionales para productos agroindustriales

Certificación	Descripción
Certificado Sanitario	Documento que certifica a los productos de uso y consumo humano que se fabrican en la República del Ecuador, son exclusivamente de exportación y avalan que los productos son fabricados en establecimientos que aseguran la calidad, seguridad, eficacia e inocuidad de los alimentos
Certificación de etiquetado	Todo producto de consumo destinado para la comercialización en los países que integran la Unión Europea deberá cumplir con las especificaciones de envase y etiquetado del producto, para esto, deberá

contener las principales descripciones y características de este y servirán como fuente de información para el consumidor.

Semáforo Nutricional del Ecuador

En Ecuador se exige de manera obligatoria para todo alimento procesado apto para el consumo humano, un sistema gráfico llamado semáforo, en el que se muestran los niveles de azúcar, grasa y sal de los alimentos, de acuerdo con los parámetros determinados por la norma, de esta manera se pretende informar al consumidor sobre el nivel nutricional de cada componente del producto. (ARCSA, 2018)

Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura

En Ecuador la entidad encargada de velar que se cumplan las normas con respecto a higiene, sanidad y calidad en el procesamiento de alimentos es el ARCSA (Agencia nacional de Regulación, Vigilancia y Control Sanitario).

Los certificados BPM son otorgados para personas naturales o jurídicas que se dedican a elaborar, fabricar, procesar, envasar, almacenar, transportar, comercializar, distribuir, preparar y manipular productos de uso y consumo humano.

Fuente: ARCSA

Exportación de productos con normas de origen a la Unión Europea

Para este apartado es importante considerar lo establecido en el Acuerdo sobre Normas de Origen de la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde las prácticas de los gobiernos en materia de normas de origen puedan variar considerablemente.

Si bien se reconoce universalmente el criterio de la transformación sustancial, algunos gobiernos aplican el criterio de la clasificación arancelaria, otros, el criterio del porcentaje ad valorem, y otros, incluso, el criterio de la operación de fabricación o elaboración. En un mundo en proceso de globalización es más importante aún lograr un cierto grado de armonización entre las prácticas adoptadas por los Miembros para aplicar tal prescripción. (Infotrade, 2020)

Es importante analizar los productos agroindustriales que se han exportado a la Unión Europea desde Ecuador, en este sentido se consideran los productos que ingresan con preferencias arancelarias, esto implica que el porcentaje establecido en ad-valorem es del 0%, teniendo una preferencia total del 100%, de esta manera se detallan los productos en la tabla 15.

Tabla 11. Productos que ingresan a la UE desde Ecuador con preferencias arancelarias al 100%

• Atún	• Quinoa	• Polímeros(industria plástica)
• Camarón	• Rosas y flores	• Artículos de plástico
• Filetes de pescado	• Especias y condimentos	• Elaborados de cuero
• Espárragos	• Aceite de palma	• Elaborados de madera
• Brócoli	• Aceite de babasú	• Textiles
• Pimienta	• Conserva de pescados y moluscos	• Confecciones
• Mezclas de hortalizas	• Confites	• Calzado de plástico y caucho
• Harina de Banano	• Chocolates	• Sombreros
• Plátano	• Galletas	• Artículos de cerámica
• Piña	• Maíz dulce	• Bisutería
• Aguacate	• Mermeladas de frutas	• Artículos de tagua
• Frijoles	• Jugos de frutas	• Almidones
• Melones	• Palmito en conserva	
• Grosellas	• Mezclas de frutas en conserva	
• Mora	• Salsas y sopas	
• Mango	• Alcohol etílico	
• Papaya	• Tabaco	
• Café	• Gelatinas	

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (2021)

Además, es importante analizar la importancia que tienen las normas de origen, y el mantener un acuerdo de integración económica, beneficia al importador y exportador, considerando que para el importador no paga ad-valorem y para el exportador fomenta la venta de sus productos, pues se vuelven más accesibles y los costos son competitivos.

Tabla 12. Análisis de productos con preferencia arancelaria y sin preferencia arancelaria en la UE

PRODUCTO	SIN PREFERENCIA	CON PREFERENCIA
Camarón	12%	3,6%
Confites	24%	10%
Chocolates	23%	14%
Galletería	33%	24%
Mermeladas	38%	3%
Atún	24%	0%
Flores y Rosas	12%	0%
Esencia de café	9%	0%
Brócoli	14%	0%
Manufacturas Plásticas	6,5%	0%
Textiles	12%	0%

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior (2021))

Preferencias arancelarias para productos de la Economía Popular y Solidaria, a la Unión Europea

Se considera analizar los productos de la Economía Popular y Solidaria, a la Unión Europea, porque representan parte de los productos agroindustriales que se comercializan, de esta manera se establecen condiciones en la producción de las economías populares y solidarias para desarrollarse y proyectarse con las exportaciones, tomando en cuenta que la UE garantiza el acceso con 0% de ad-valorem para los siguientes productos que se detallan a continuación:



Figura. 10. Productos con preferencia arancelaria de la Economía Popular y Solidaria

Fuente: (Producción, 2020)

Por lo tanto, las preferencias arancelarias aseguran el acceso libre de aranceles en la UE para la oferta exportable del Ecuador, aproximadamente el 99.7% de los productos agrícolas (salvo el banano gozan de un calendario de desgravación), y el 100% de los productos industriales y pesqueros.

Además, se tiene libre acceso y acceso preferencial para un monto de comercio de cerca de US\$ 1.500 millones en el ámbito agrícola y de USD 1.200 millones en el ámbito industrial y pesquero, los productos con valor agregado tienen acceso sin aranceles a un mercado conformado por 27 países europeos.

2.9.2 Incidencia de la comercialización de productos agroindustriales de las provincias Carchi e Imbabura en el mercado europeo con la Normativa de Origen

La agroindustria es la actividad económica que se dedica a la producción, industrialización y comercialización de productos agropecuarios, forestales y otros recursos naturales biológicos. Implica la agregación de valor a productos de la industria agropecuaria, la silvicultura y la pesca. Facilita la durabilidad y disponibilidad del producto de una época a otra, sobre todo aquellos que son más perecederos. (Proecuador, 2020)

El papel de la agroindustria en el desarrollo económico del país es muy importante, representa la incorporación de cambios ante un fenómeno llamado globalización, sin duda alguna esto representa una nueva forma de consumo de alimentos. La agroindustria aporta al recurso internacional pues les da valor agregado e innovación a los productos, por tanto, vale examinar el entorno normativo, y de comercialización internacional para este sector.

En Ecuador se creó el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) con la misión de regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general. (MAG, 2021)

Para las empresas agroindustriales es importante implementar procesos que requieran materias primas agropecuarias, para darles valor agregado a sus productos, y que satisfagan las necesidades de sus clientes, además contribuye de manera económica y eficiente, aportando sustentabilidad para el ambiente.

En el Ecuador el desarrollo del sector agroindustrial se encuentra vinculado a políticas rurales, que contribuyen con la calidad de vida de las personas, fomentan la participación de fuentes de empleo con alternativas económicas sustentables.

Esto aporta a diversificar los lazos económicos con el área urbana, disminuyendo asimetrías sociales y económicos, vislumbrando proyectos relacionados al sector agroindustrial con miras a mejorar la producción agroindustrial.

En este sentido se analizan la normativa que regula y promueve al sector agroindustrial, la misma que data del panorama internacional, regional y nacional.

Tabla 13. Normativa que regula y promueve al sector agroindustrial

Normativa internacional	
Entidad	Normativa
OMC (Organización Mundial de Comercio)	Normativa de Comercio de productos agropecuarios
FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)	Inocuidad de los alimentos y la protección de la biodiversidad El Codex Alimentarius, para la inocuidad de los alimentos; Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), para la salud vegetal
Normativa Regional	
CAN (Comunidad Andina)	Normativa Agropecuaria Andina
ALADI	Fomento a la innovación y mejoras sustentables
CEPAL	Transformación y alimentación con certificación internacional.
Normativa Nacional	
La Constitución Política de la República del Ecuador	En los Artículos 281 y 282 del Capítulo III del Título VI, establece que la soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente
COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)	Ley No. 48, de Fomento a la Industria y Agroindustria para la Provincia de Imbabura
MAGAP (Ministerio de Agricultura y Ganadería)	Ley Orgánica de Agroindustria y Empleo Agrícola
Conferencia plurinacional e intercultural de soberanía alimentaria.	Ley orgánica de comercialización y abastecimiento alimentario

Fuente: (OMC, 2020)

Agroindustria en las provincias de Carchi e Imbabura

En esta zona, como en muchas otras zonas, hay facilidad para construir un concepto de producción con la agricultura sostenible, con todo lo que da el paisaje, la posición geográfica, eso nos permite diferenciarnos. Aquí los agricultores tienen un norte claro, que es diferenciar su producción, tratando de obtener un reconocimiento a través de la denominación de origen y eso es vital, no solo como, provincias, si no como país, diferenciarnos con nuestros productos. (MAG, 2019)

Considerando lo citado por el MAG, las provincias de Carchi e Imbabura son zonas con diferentes condiciones del suelo, que diversifica la producción de productos, la condición climática y las estrategias de cultivo, hacen que se torne en un escenario idóneo para la agroindustria.

Sin embargo, las condiciones económicas, el nivel de conocimiento, la falta de herramientas tecnológicas, limitan los procesos agroindustriales, afectando a los agricultores, emprendedores, y empresarios.

De acuerdo a datos emitidos por el BCE, el sector agropecuario terminó con saldo positivo el 2020, así lo señalan las cifras de la balanza comercial, pese a las dificultades económicas generadas, principalmente, por la pandemia del COVID-19.

“Ecuador es una potencia agrícola y que desde la producción primaria, la agroindustria y la agro exportación, se puede sostener no solo la dolarización, sino que podemos conseguir riqueza y una transformación para el sector rural” (El Telégrafo, 2021)

Las provincias de Carchi e Imbabura son productoras de una gama amplia de cultivos entre los que sobresalen la papa, el maíz, suave, la caña de azúcar y el plátano, este escenario con el paso de los años ha cambiado en un porcentaje pequeño la innovación de producción y presentación de los productos, la agroindustria se ha tornado en un ente que promueve la mejora continua para los productos, es así como hoy en día la tendencia de los productos es en miras de promover la diferenciación.

Los agricultores se orientan por diferenciar su producción, tratando de obtener un reconocimiento a través de la denominación de origen, contribuyendo no solo como cantón, provincia, si no como país.

En este sentido los productos que han marcado esta diferenciación son: por un lado los productos de Imbabura que destacan la granadilla, naranjilla, aguacate, tomate de árbol, los productores de la zona de Las Golondrinas producen palma y cacao; productores de la parroquia Imantag, Cotacachi, Quiroga producen aguacate, durazno, manzana, chirimoya, mora, aguacate Hass y fuerte, durazno, manzana, chirimoya, mandarina, aceite de palma, para la provincia del Carchi se destacan los productos lácteos, hortalizas, espárragos.

2.9.3. Clasificación de la Agroindustria según el Nivel de Transformación

Para la presente investigación se tomó en consideración al nivel de transformación del producto, con enfoque en los grados cero y uno, según la clasificación de niveles realizada por Malassis L, misma que se muestra a continuación.



Figura. 11. Niveles de transformación agroindustrial

Selección de los productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura

Para llevar a cabo la investigación se hizo la selección de 7 productos agroindustriales no tradicionales, 3 productos con grado de transformación agroindustrial nivel cero y 4 productos con grado de transformación agroindustrial nivel uno, tomando como punto de partida a la Base Agroindustrial de la Zona I facilitada por Pro-ecuador 2020, en la cual se muestra los siguientes productos:

Tabla 14. Productos Agroindustriales no tradicionales de las Provincias de Carchi e Imbabura

REGIÓN I			
CARCHI		IMBABURA	
SUBPARTIDA	PRODUCTO	SUBPARTIDA	PRODUCTO
0810.90.10.00	GRANADILLA	0707.00.00.00	PEPINOS Y PEPINILLOS
1104.12.00.00	AVENA EN GRANO	1214.90.00.00	NABOS FORRAJEROS, REMOLACHAS FORRAJERAS
0807.20.00.00	PAPAYAS FRESCAS	1513.21.10.00	ACEITE DE ALMENDRA
1513.21.10.00	ACEITE DE ALMENDRA	0810.90.90.20	LULO (NARANJILLA)
0703.10.00.11	CEBOLLA PERLA	1005.90.11.00	MAÍZ DURO AMARILLO
0713.35.90.00	FRIJOLES	0804.40.00.00	AGUACATE (PALTAS)
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA	0810.90.40.00	PITAHAYAS FRESCAS
1108.14.00.00	FÉCULA DE YUCA	0810.90.50.00	UCHUVAS (UVILLAS) (PHYSALIS PERUVIANA) FRESCAS

0804.40.00.00	AGUACATE (PALTAS)		1008.50.90.10	QUINUA
0804.50.20.10	MANGOS		0810.90.10.00	GRANADILLA
0810.90.10.20	MARACUYÁ		0810.90.10.20	MARACUYÁ
0810.90.30.00	TOMATE DE ARBOL		0804.50.20.10	MANGOS FRESCOS O SECOS

Fuente: MPCEIP 2020

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS CON NIVEL DE TRANSFORMACIÓN CERO

Para la exportación de los productos es importante la clasificación arancelaria, puesto que de esto dependen los diferentes tributos al comercio exterior que se requiere pagar al momento de ingresar a mercados internacionales.

Tabla 15. Clasificación Arancelaria-Aguacate

PRODUCTO	AGUACATE	
SECCIÓN	II	Productos del Reino Vegetal
CAPITULO	8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
PARTIDA SA	08.04	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
SUBPARTIDA SA	0804.40	Aguacates (paltas)
SUBPARTIDA NACIONAL	0804.40.00	Aguacates (paltas)

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

El aguacate es un producto que pertenece a la sección II, en la cual se encuentran los productos del Reino Vegetal, clasificado dentro del capítulo 8, quien abarca a aquellas Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías; la partida arancelaria 08.04, corresponde a dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. La subpartida del Sistema Armonizado 0804.40 correspondiente a Aguacates (paltas) y su subpartida nacional es 0804.40.00.

Tabla 16. Clasificación Arancelaria-Granadilla

PRODUCTO	GRANADILLA	
SECCIÓN	II	Productos del Reino Vegetal
CAPITULO	8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
PARTIDA SA	08.10	Las demás frutas u otros frutos, frescos.
SUBPARTIDA SA	0810.90.	Los demás:
SUBPARTIDA NACIONAL	0810.90.10	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (<i>Passiflora</i> spp.)

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

La granadilla es un producto que pertenece a la sección II, en la cual se encuentran los productos del Reino Vegetal, clasificada dentro del capítulo 8, quien abarca a aquellas Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, cuya partida es 08.10, catalogada como las demás frutas u otros frutos, frescos. La subpartida del Sistema Armonizado es 0810.90. correspondiente a los demás y su subpartida nacional 0810.90.10.

Tabla 17. Clasificación Arancelario-Quinua

PRODUCTO	QUINUA	
SECCIÓN	II	Productos del Reino Vegetal
CAPITULO	10	Cereales
PARTIDA SA	10.08	Las demás frutas u otros frutos, frescos.
SUBPARTIDA SA	1008.50	Quinua (quinoa) (<i>Chenopodium quinoa</i>)
SUBPARTIDA NACIONAL	1008.50.00	Quinua (quinoa) (<i>Chenopodium quinoa</i>)

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

La quinua es un producto que pertenece a la sección II, en la cual se encuentran los productos del Reino Vegetal, clasificada dentro del capítulo 10, quien abarca a los cereales; su partida arancelaria 10.08 correspondiente a las demás frutas u otros frutos, frescos. La subpartida del Sistema Armonizado es 1008.50 correspondiente a Quinua (quinoa) (*Chenopodium quinoa*) y su subpartida nacional es 1008.50.00

**PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES Y EXPORTACIONES REALIZADAS
POR EL ECUADOR DE PRODUCTOS SELECCIONADOS CON NIVEL DE
TRANSFORMACIÓN CERO**

Se tomó en consideración los principales países de la UE importadores de aguacate, quinua y granadilla, para de esta manera poder identificar su participación en el mercado, así como también a los principales países de la Unión Europea a los cuales el Ecuador realiza o ha realizado sus exportaciones.

**PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE AGUACATE
Unidad miles de USD**

Producto: 080440 Aguacates "paltas", frescos o secos

Tabla 18. Países de la Unión Europea importadores de aguacate

País	2016	2017	2018	2019	2020
Países Bajos	479.047	552.680	540.220	817.596	1.028.335
Francia	378.742	447.843	408.709	521.341	518.846
España	200.615	252.413	281.138	341.286	389.303
Alemania	206.613	275.557	320.473	348.635	384.262
Bélgica	70.934	82.400	78.110	97.159	113.764

Fuente: Trade Map 2020

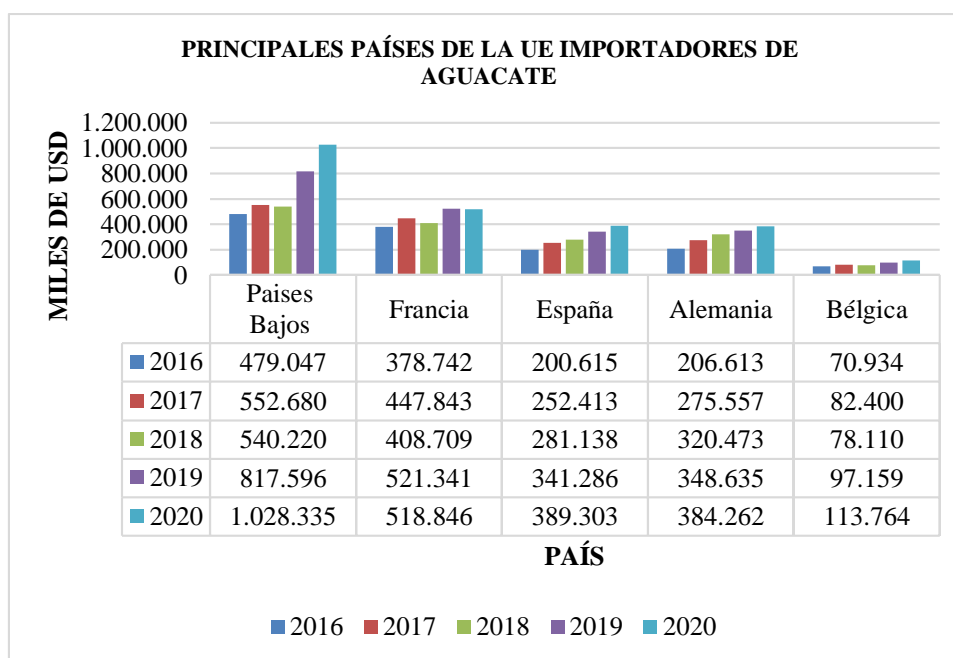


Figura. 12. Países de la Unión Europea importadores de aguacate

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de aguacate son: Países Bajos, quien lidera el primer lugar, seguido por Francia en el segundo puesto, en tercera posición está Alemania, cuarto España y Quinto Bélgica.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de aguacate, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE.

EXPORTACIONES DE AGUACATE DESDE ECUADOR HACIA LA UE Unidad miles de USD

Producto: 0804.40 Aguacates "paltas", frescos o secos

Tabla 19. Exportaciones de Aguacate desde Ecuador hacia la UE

País	2016	2017	2018	2019	2020
España	1	44	148	553	230

Países Bajos	0	120	0	17	57
Italia	0	0	7	0	0

Fuente: Trade Map 2020

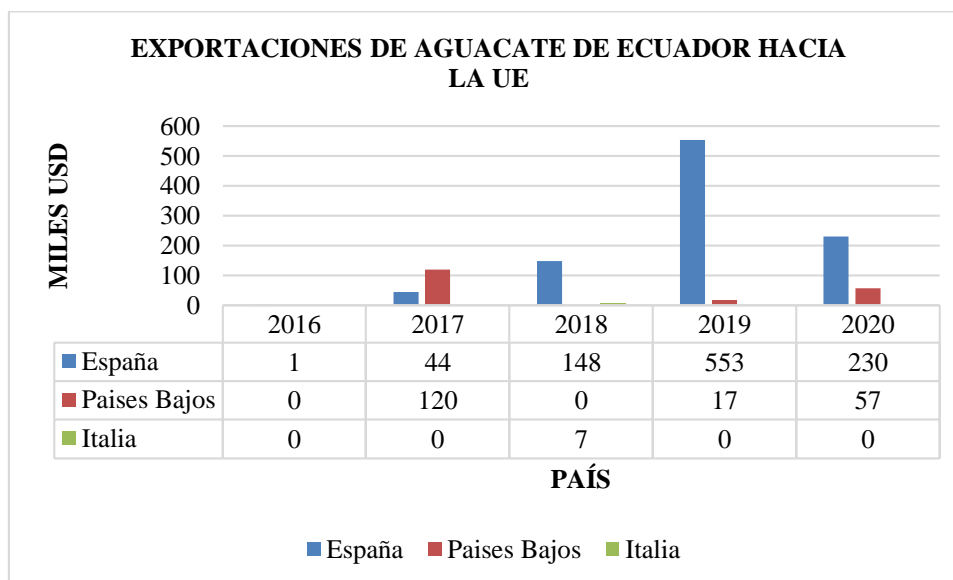


Figura. 13. Exportaciones de Aguacate desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta el aguacate son: España, Países Bajos e Italia; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto agroindustrial no tradicional ecuatoriano.

PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE QUINUA

Unidad miles de USD

Producto: 1008.50 Quinoa "Chenopodium quinoa"

Tabla 20. Países de la Unión Europea importadores de quinoa

País	2016	2017	2018	2019	2020
Alemania	15.930	16.073	15.578	20.174	21.873
Francia	18.745	19.940	21.596	26.753	21.137
Países Bajos	13.960	5.747	12.347	13.940	15.405

Italia	9.063	8.848	7.784	7.800	10.286
España	9.645	10.303	9.424	10.928	7.821

Fuente: Trade Map 2020

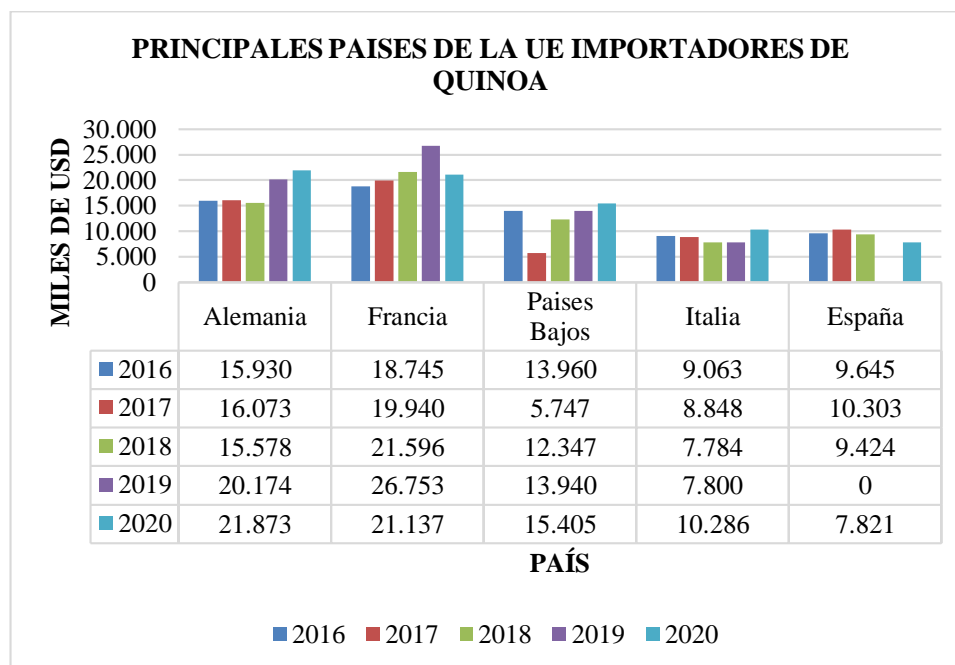


Figura. 14. Países de la Unión Europea importadores de quinoa

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de quinoa son: Francia, quien lidera el primer lugar, seguido por Alemania en el segundo puesto, en tercera posición está Países Bajos, cuarto Italia y Quinto España.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de quinoa, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE.

EXPORTACIONES DE QUINUA DESDE ECUADOR HACIA LA UE Unidad miles de USD

Tabla 21. Exportaciones de Quinoa desde Ecuador hacia la UE

País	2016	2017	2018	2019	2020
Países Bajos	132	289	372	855	461
Francia	342	252	213	277	272
Alemania	358	622	171	325	191
España	83	27	33	24	39
Bélgica	0	39	76	162	0

Fuente: Trade Map 2020

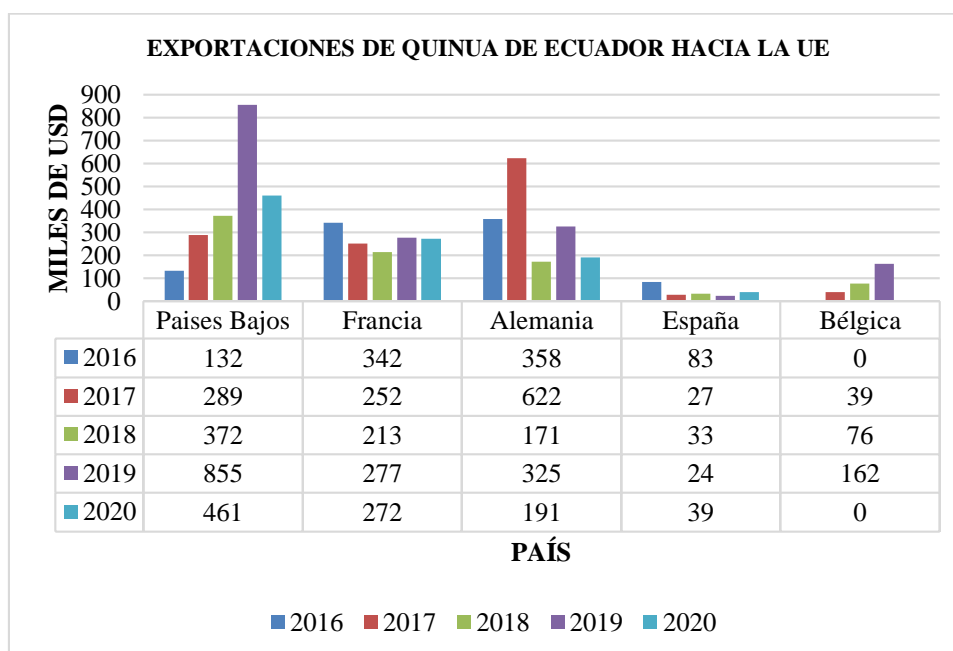


Figura. 15. Exportaciones de Quinoa desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta el aguacate son: Países Bajos, Francia, Alemania, España y Bélgica; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto agroindustrial no tradicional ecuatoriano.

PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE GRANADILLA

Unidad miles de USD

Producto: 0810.90 Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya y otros frutos comestibles y otros...

Tabla 22. Países de la Unión Europea importadores de Granadilla

País	2016	2017	2018	2019	2020
Países Bajos	203.490	231.813	247.867	238.083	244.786
Alemania	110.826	120.737	147.499	135.036	143.622
Francia	82.548	97.021	96.943	100.207	94.815
Italia	54.481	59.580	68.506	57.245	61.282
Bélgica	58.582	52.042	72.941	66.022	61.084

Fuente: Trade Map 2020

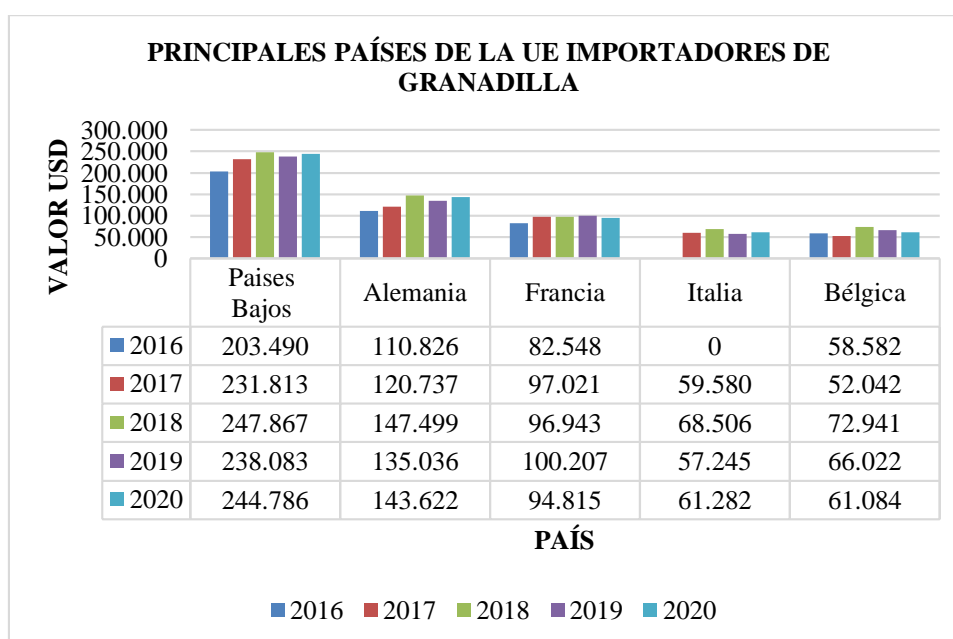


Figura. 16. Países de la Unión Europea importadores de Granadilla

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de granadilla son: Países Bajos, quien lidera el primer lugar, seguido por Alemania en el segundo puesto, en tercera posición está Francia, cuarto Bélgica y Quinto Italia.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de granadilla, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE

EXPORTACIONES DE GRANADILLA DESDE ECUADOR HACIA LA UE Unidad miles de USD

Producto: 0810.90 Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya y otros frutos comestibles y otros...

Tabla 23. Exportaciones de Granadilla desde Ecuador hacia la UE

País	2016	2017	2018	2019	2020
Países Bajos	1.364	893	713	1.595	2.948
Francia	432	1.431	1.814	1.595	2.630
España	487	479	599	1.059	1.231
Bélgica	101	90	29	23	131
Italia	36	37	87	109	59

Fuente: Trade Map 2020

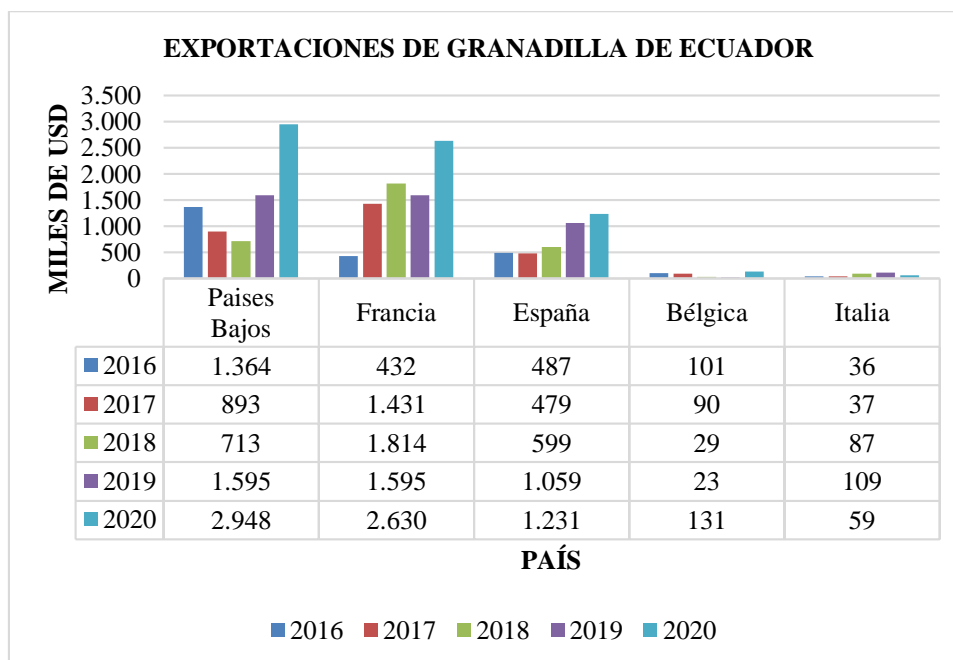


Figura. 17. Exportaciones de Granadilla desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta la granadilla son: Países Bajos, Francia, España, Bélgica e Italia; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto agroindustrial no tradicional ecuatoriano.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN CERO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2016/miles de USD

Tabla 24. Exportaciones productos agroindustriales año 2016

Producto	Código arancelario	2016		País destino
		ton	fob	
Aguacate	08,0440	340,81	22,88	COL
Quinua	10.0850	244,00	1.025,40	CAN
Quinua	10.0850	222,55	610,30	USA
Granadilla	08.1090	128,2	16,23	COL

Fuente: MPCEIP 2020

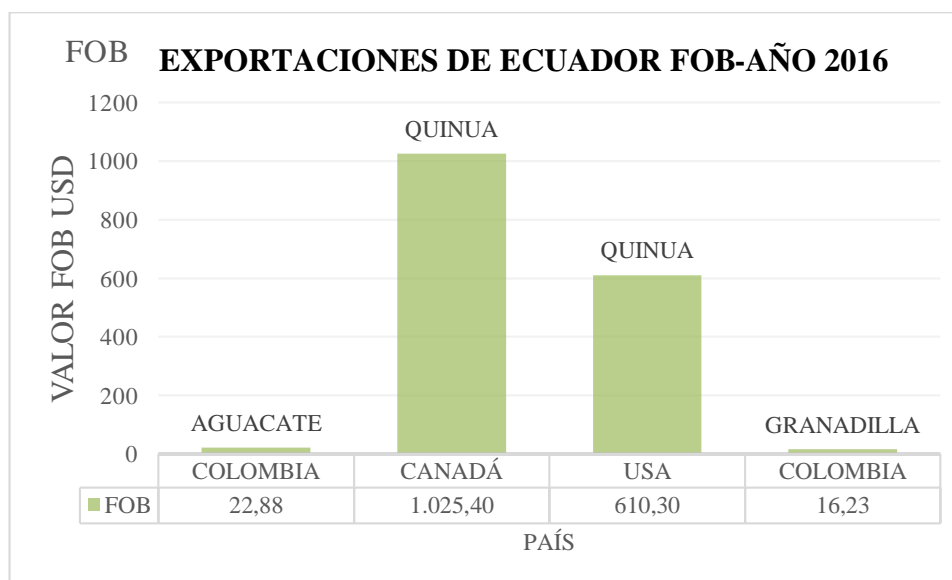


Figura. 18. Exportaciones productos agroindustriales año 2016

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido

mayor demanda en el año 2016 es la quinoa, con \$ 1025,40 miles de dólares por parte de Canadá y \$ 610, 30 miles de dólares importado por Estados Unidos, posteriormente se encuentra el aguacate con un valor de \$ 22,88 miles dólares, y finalmente se encuentra la granadilla, con 16,23 miles de dólares exportados.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN CERO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2017/miles de USD

Tabla 25. Exportaciones productos agroindustriales año 2017

Producto	Código arancelario	2017		País destino
		ton	fob	
Aguacate	08.0440	1,01	1,48	PAÍSES BAJOS
Aguacate	08.0440	132,70	7,96	COLOMBIA
Aguacate	08.0440	8,42	16,01	ESPAÑA
Aguacate	08.0440	5,20	8,79	SINGAPUR
Aguacate	08.0440	2,28	3,68	HONG KONG
Quinoa	10.0850	100,00	288,50	CANADÁ
Quinoa	10.0850	220,00	517,00	ESTADOS UNIDOS
Granadilla	08.1090	0,00	0,00	NINGUNO

Fuente: MPCEIP 2020

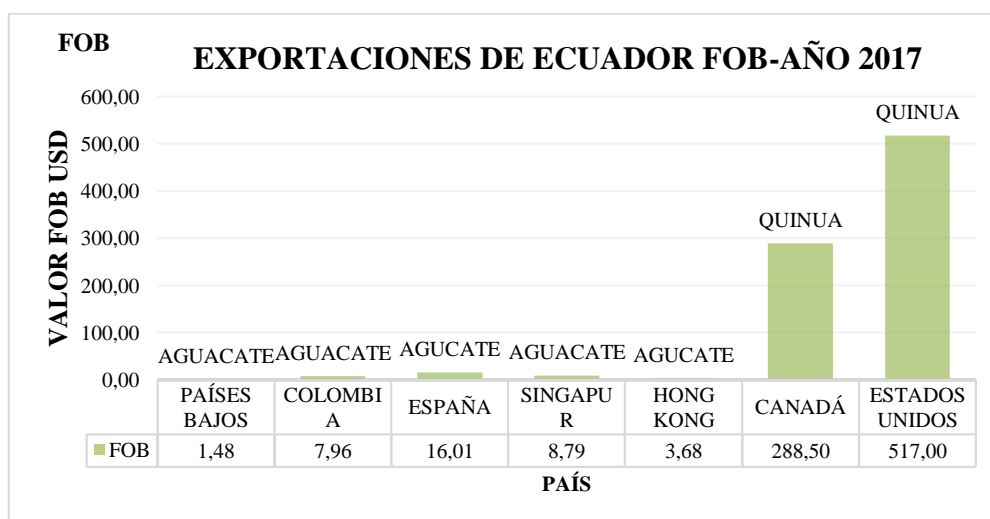


Figura. 19. Exportaciones productos agroindustriales año 2017

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido

mayor demanda en el año 2017 es la quinoa, con \$ 517,00 miles de dólares importados por parte de Estados Unidos, y \$ 288,50 miles de dólares exportados hacia Canadá, el segundo lugar lo ocupa el aguacate, mismo que ha sido exportado hacia Países Bajos, Colombia, España, Singapur y Hong Kong, con una participación de \$ 1, 48; \$7,96; \$16,01; \$8,79 y \$3,68 miles de dólares respectivamente.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN CERO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2018/miles de USD

Tabla 26. Exportaciones productos agroindustriales año 2018

Producto	Código arancelario	2018		País destino
		Ton	fob	
Aguacate	08.0440	4,00	6,16	ESPAÑA
Aguacate	08.0440	7,76	4	ITALIA
Quinoa	10.0850	180,00	398,00	CANADÁ
Quinoa	10.0850	155,05	336,81	ESTADOS UNIDOS
Quinoa	10.0850	20	42	POLONIA
Quinoa	10.0850	20	44	PAÍSES BAJOS
Granadilla	08.1090	0,64	0,79	ESPAÑA
Granadilla	08.1090	1,2007	1,176	ITALIA

Fuente: MPCEIP 2020

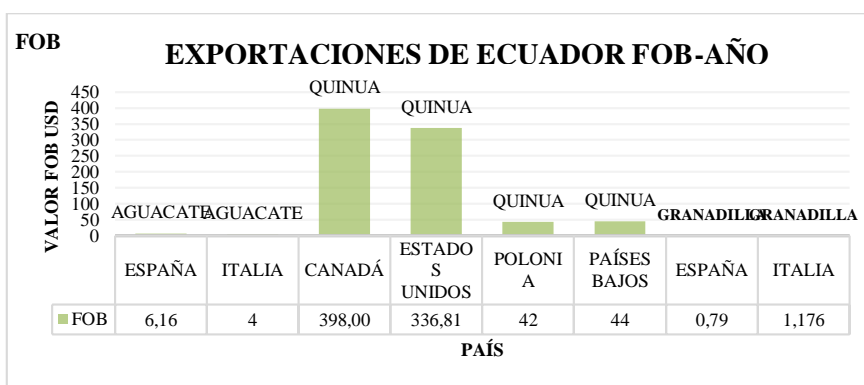


Figura. 20. Exportaciones productos agroindustriales año 2017

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido mayor demanda en el año 2018 es la quinoa, con \$ 398,00 miles de dólares importados por parte

de Canadá; \$ 336,81 miles de dólares exportados hacia Estados Unidos, \$ 42 miles de dólares hacia Polonia y \$ 44 miles de dólares con registro en Países Bajos; en segundo lugar está el aguacate con una participación de \$ 6,16 y \$ 4 miles de dólares hacia España e Italia respectivamente. El tercer lugar lo ocupa la granadilla, con \$ 0,79 miles de dólares importados por España y \$ 1,17 dólares por parte de Italia.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN CERO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2019/miles de USD

Tabla 27. Exportaciones productos agroindustriales año 2019

Producto	Código arancelario	2019		País destino
		ton	fob	
Aguacate	08.0440	5,56	10,692	ESPAÑA
Quinoa	10.0850	3	7,8	POLONIA
Quinoa	10.0850	260	635,5	CANADÁ
Quinoa	10.0850	289,4	700,53	ESTADOS UNIDOS
Quinoa	10.0850	79,75	233,0175	PAÍSES BAJOS
Granadilla	08.1090	0,533	2,97	HONG KONG
Granadilla	08.1090	1,057	5,71	SINGAPUR

Fuente: MPCEIP 2020

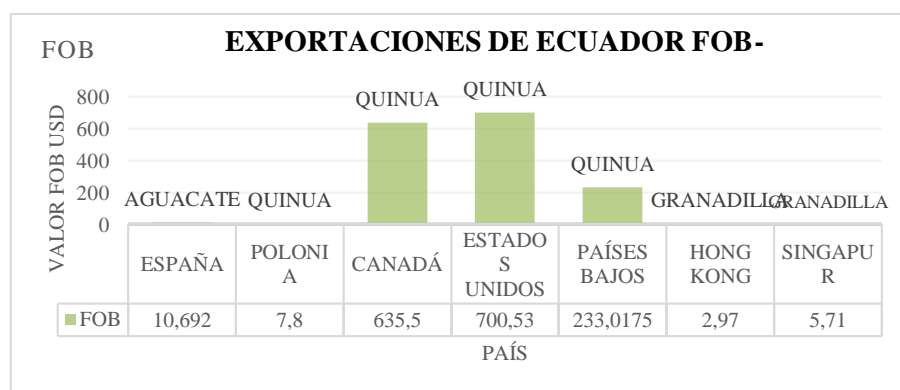


Figura. 21. Exportaciones productos agroindustriales año 2019

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido mayor demanda en el año 2019 es la quinoa, con \$ 700,53 miles de dólares importados por parte de Estados Unidos; \$ 233,0175 miles de dólares exportados hacia Países Bajos, \$ 635,5 miles

de dólares hacia Canadá y \$ 7,8 miles de dólares con registro en Polonia; en segundo lugar está el aguacate con una participación de \$ 10,69 miles de dólares hacia España. El tercer lugar lo ocupa la granadilla, con \$ 5,71 miles de dólares importados por Singapur y \$ 2,97 dólares por parte de Hong Kong.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN CERO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2020/miles de USD

Tabla 28. Exportaciones productos agroindustriales año 2020

Producto	Código arancelario	2020		País destino
		ton	fob	
Aguacate	08.0440	77,95	127,49	ESPAÑA
Aguacate	08.0440	468,95	48,23	COLOMBIA
Quinoa	10.0850	417,48	1043,69	CANADÁ
Quinoa	10.0850	100,00	224,80	PAÍSES BAJOS
Quinoa	10.0850	55,65	139,67	ESTADOS UNIDOS
Granadilla	08.1090	9,98	90,25	HONG KONG
Granadilla	08.1090	7,10	88,10	SINGAPUR
Granadilla	08.1090	1,05	30,00	MALASIA

Fuente: MPCEIP 2020

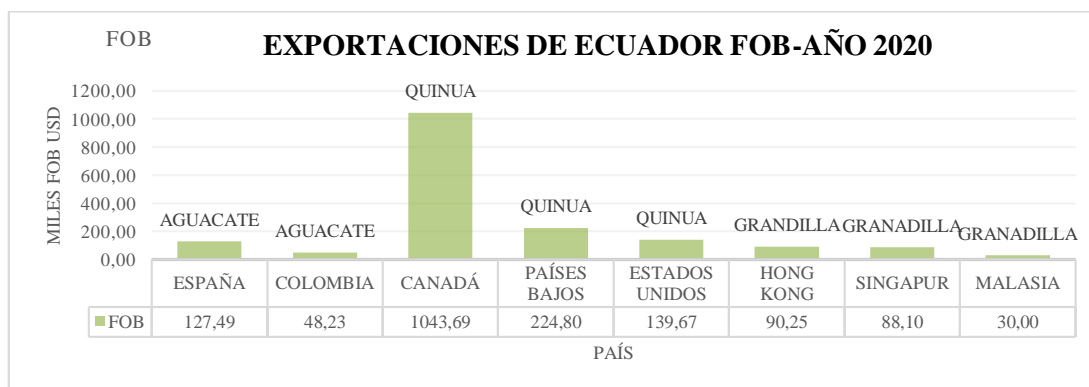


Figura. 22. Exportaciones productos agroindustriales año 2020

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido mayor demanda en el año 2020 es la quinoa, con \$ 1043,69 miles de dólares importados por parte de Canadá; \$ 224,80 miles de dólares exportados hacia Países Bajos, \$ 139,67 miles de

dólares hacia Estados Unidos; en segundo lugar está la granadilla con una participación de \$ 90,25 miles de dólares hacia Hong Kong, \$ 88,10 para Singapur y \$30,00 correspondientes a Malasia. El tercer lugar lo ocupa el aguacate, con \$ 127,49 miles de dólares importados por España y \$ 48,23 dólares por parte de Colombia.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES DESDE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS DE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA/miles de USD

PRODUCTO: Aguacate

Tabla 29. Producto de mayor oferta de empresas encuestadas

UNIDAD: MILES USD						
EMPRESA	2016	2017	2018	2019	2020	2021
UYAMAFARMS S.A.	0	16,75	03,36	10,69	0	0,0128
MIRAFRUITS CIA LTDA	0	0	0	0	127,49	294,276

Fuente: MPCEIP 2020

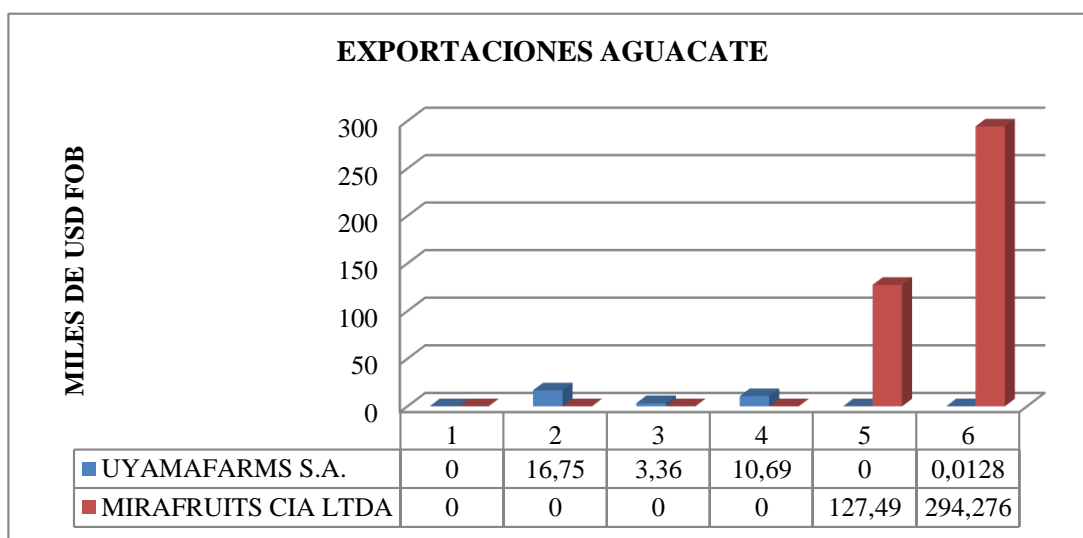


Figura. 23. Exportaciones productos agroindustriales año 2020

Fuente: MPCEIP 2020

Dentro de las empresas encuestadas existen aquellas empresas agroindustriales que exportan sus productos no tradicionales a países de la Unión Europea, entre los cuales se destacan Países Bajos y España, es así como las empresas de Uyamafarms S. A y Mirafruits Cia.Ltda, han realizado sus exportaciones hacia dichos mercados, beneficiándose del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea.

Entonces, según la tabla y figura, indica que para el año 2016 no existen registros de exportación de ninguna de las empresas, para el año 2017, Uyamafarms muestra \$16, 75 miles de dólares en ventas; en el año 2018 Uyamafarms exportó \$03,36 miles de dólares; en 2019 Uyamafarms registra \$10,69 miles de dólares, cabe resaltar que durante los años antes mencionados la empresa Mirafruits no realiza ninguna exportación hacia la UE, pero si lo hace a nivel Latinoamericano, sin embargo para el año 2020, Mirafruits registra \$127,49 dólares mientras Uyamafarms no registra datos de exportación, y finalmente para el año 2021, las dos empresas realizaron sus ventas, \$0,012 y \$294,276 miles de dólares para Uyamafarms y Mirafruits respectivamente.

Es necesario mencionar que las otras empresas encuestadas han realizado exportaciones, pero no lo han hecho hacia la UE, países como Hong Kong, Malasia, Singapur, Indonesia, Canadá, Estados Unidos, Colombia, Perú, entre otros, forman parte de sus mercados meta, además las empresas Uyamafarms S. A y Mirafruits Cia.Ltda, también presentan registros de exportación fuera de los mercados de la UE.

Otro aspecto a tomar en consideración de acuerdo a la Base de datos facilitada por Pro-ecuador 2020 es que no existen registros de exportación hacia la UE por parte de las empresas encuestadas en lo que respecta a los productos de quinua y granadilla. Empresas como: La BONITA GRANADILLA S.A, INDPROAGRO S.A, y ECUAGUANABANA CÍA. LTDA, han realizado exportaciones hacia diferentes países entre los cuales destacan: Estados Unidos, Canadá, Hong Kong, Singapur, y Países Latinoamericanos, como por ejemplo Colombia.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS CON NIVEL DE TRANSFORMACIÓN UNO

Para la exportación de los productos es importante la clasificación arancelaria, puesto que de esto dependen los diferentes tributos al comercio exterior que se requiere pagar al momento de ingresar a mercados internacionales.

Tabla 30. Clasificación Arancelaria-Aceite de Almendra

PRODUCTO	ACEITE DE ALMENDRA	
SECCIÓN	III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
CAPITULO	15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
PARTIDA SA	15.13	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.
SUBPARTIDA SA	1513.19	Aceites de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones:
SUBPARTIDA NACIONAL	1513.19.00	Aceites de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones:

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

El aceite de almendra es un producto que pertenece a la sección III, en la cual se encuentran las grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal, clasificado dentro del capítulo 15, quien abarca a aquellas grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal; la partida arancelaria 15.13, corresponde a aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente. La subpartida del Sistema Armonizado 1513.19 correspondiente a Aceites de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones y su subpartida nacional es 1513.19.00.

Tabla 31. Clasificación Arancelaria- Aceite de Palma

PRODUCTO	ACEITE DE PALMA	
SECCIÓN	III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal

CAPITULO	15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
PARTIDA SA	15.11	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.
SUBPARTIDA SA	15.11.10	- Aceite en bruto
SUBPARTIDA NACIONAL	15.11.10.00	- Aceite en bruto

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

El aceite de palma es un producto que pertenece a la sección III, en la cual se encuentran las grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal, clasificado dentro del capítulo 15, quien abarca a aquellas grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal; la partida arancelaria 15.11, corresponde a aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente. La subpartida del Sistema Armonizado 1511.10 correspondiente a aceite en bruto y su subpartida nacional es 1511.10.00.

Tabla 32. Clasificación Arancelario Fécula de Yuca

PRODUCTO	FÈCULA DE YUCA	
SECCIÓN	II	Productos del Reino Vegetal
CAPITULO	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
PARTIDA SA	11.08	Almidón y fécula; inulina
SUBPARTIDA SA	1108.14.	Fécula de yuca (mandioca)
SUBPARTIDA NACIONAL	1108.14.00	Fécula de yuca (mandioca)

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

La fécula de yuca a es un producto que pertenece a la sección II, en la cual se encuentran los productos del Reino Vegetal, clasificada dentro del capítulo 11, quien abarca a productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo; su partida arancelaria 11.08 correspondiente a almidón y fécula; inulina. La subpartida del Sistema Armonizado es 1108.00 correspondiente a Fécula de yuca (mandioca) y su subpartida nacional es 1108.00.00

Tabla 33. Clasificación Arancelario- Avena en Grano

PRODUCTO	AVENA EN GRANO	
SECCIÓN	II	Productos del Reino Vegetal
CAPITULO	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
PARTIDA SA	11.04	Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto el arroz de la partida 10.06; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido.
SUBPARTIDA SA	1104.12	De avena
SUBPARTIDA NACIONAL	1104.12.00	De avena

Fuente: Comité de Comercio Exterior-Resolución 59 (2012)

La avena en grano es un producto que pertenece a la sección II, en la cual se encuentran los productos del Reino Vegetal, clasificada dentro del capítulo 11, quien abarca a productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo; su partida arancelaria 11.04 correspondiente a granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto el arroz de la partida 10.06; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido. La subpartida del Sistema Armonizado es 1104.12 correspondiente a de avena y su subpartida nacional es 1104.12.00

**PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES Y EXPORTACIONES REALIZADAS
POR EL ECUADOR DE PRODUCTOS SELECCIONADOS CON NIVEL DE
TRANSFORMACIÓN UNO**

Se tomó en consideración los principales países de la UE importadores de aceite de almendra, aceite de palma, fécula de yuca y avena en grano, para de esta manera poder identificar su participación en el mercado, así como también a los principales países de la Unión Europea a los cuales el Ecuador realiza o ha realizado exportaciones de los mencionados productos.

**PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE ACEITE DE ALMENDRA
Unidad miles de USD**

Producto: 1513.19 Aceites de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones

Tabla 34. Países de la Unión Europea importadores de aceite de almendra

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
ALEMANIA	309.086	336.543	307.101	186.598	225.380
PAÍSES BAJOS	205.333	245.391	225.547	154.701	152.748
ESPAÑA	37.929	66.175	44.479	24.862	31.758
ITALIA	33.136	42.437	40.269	26.139	24.046
FRANCIA	17.074	19.430	14.491	9.124	9.639

Fuente : Trade Map

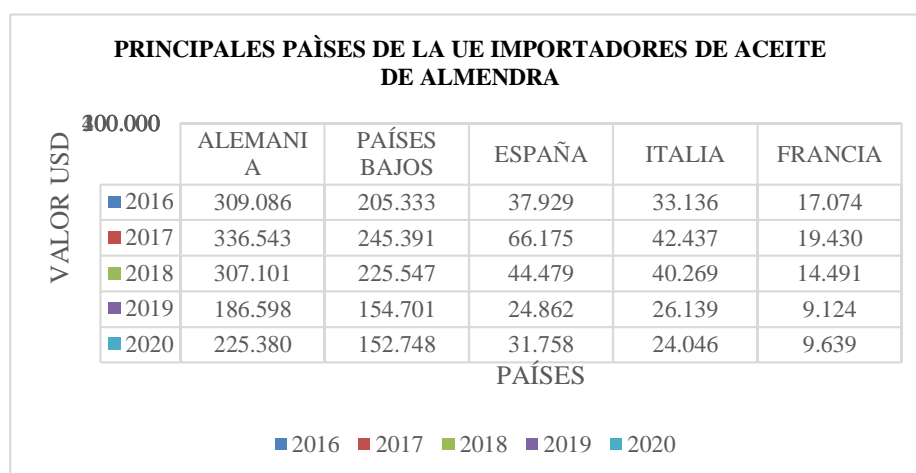


Figura. 24. Países de la Unión Europea importadores de aceite de almendra

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de aceite de almendra son: Alemania, quien lidera el primer lugar, seguido por Países Bajos en el segundo puesto, en tercera posición está España, cuarto Italia y Quinto Francia.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de aceite de almendra, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE.

EXPORTACIONES DE ACEITE DE ALMENDRA DESDE ECUADOR HACIA LA UE
Unidad miles de USD

Producto: 1513.19 Aceites de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones

Tabla 35. Exportaciones de aceite de almendra desde Ecuador hacia la UE

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
PAÍSES BAJOS	7.874	14.544	10.515	3.697	3.719
ESPAÑA	2.049	863	0	0	0
ITALIA	1.003	0	0	0	0

Fuente: Trade Map 2020

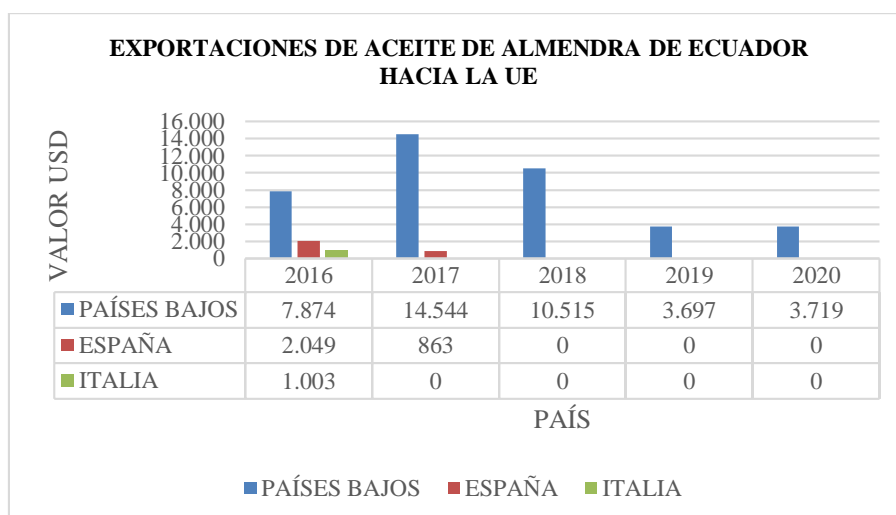


Figura. 25. Exportaciones de aceite de almendra desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta aceite de almendra son: Países Bajos, España e Italia; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto ecuatoriano agroindustrial no tradicional con grado de transformación uno.

PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE ACEITE DE PALMA Unidad miles de USD

Producto: 1511.10 Aceite de palma en bruto

Tabla 36. Países de la Unión Europea importadores de aceite de palma

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
PAÍSES BAJOS	1.379.492	1.660.414	1.494.840	1.429.153	1.506.656
ESPAÑA	373.721	464.091	527.787	969.993	1.060.972
ITALIA	437.266	465.837	409.719	526.312	586.934
ALEMANIA	627.842	379.458	192.950	166.186	235.899
FRANCIA	67.015	79.595	74.485	120.749	160.578

Fuente : Trade Map

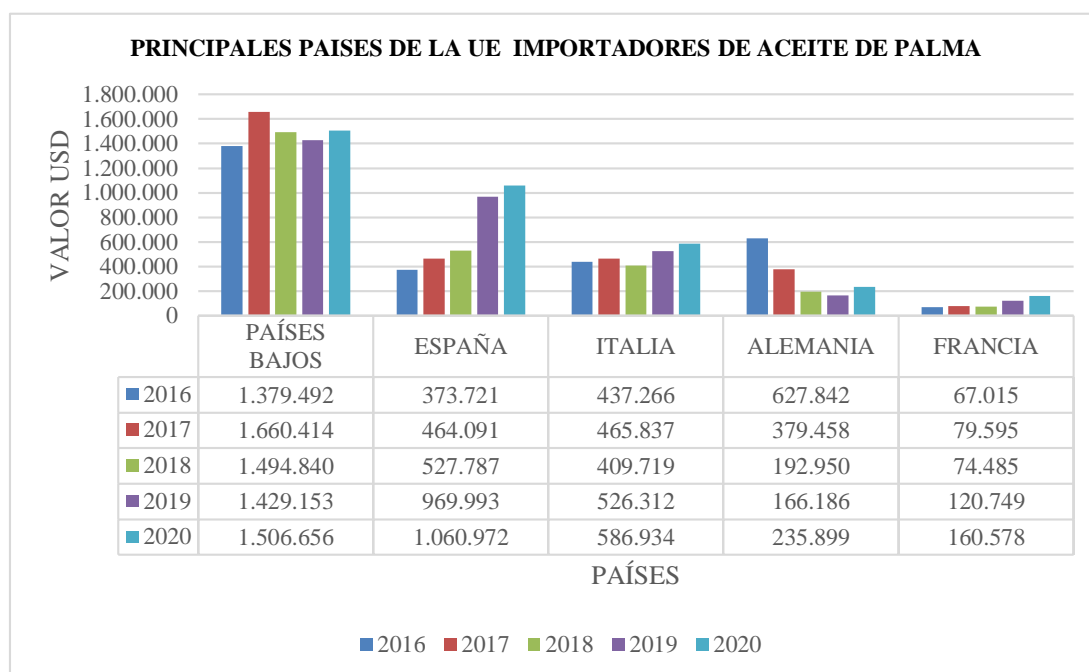


Figura. 26. Países de la Unión Europea importadores de aceite de palma

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de aceite de palma son: Países Bajos, quien lidera el primer lugar, seguido por España en el segundo puesto, en tercera posición está Italia, cuarto Alemania y Quinto Francia.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de aceite de palma, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE.

EXPORTACIONES DE ACEITE DE PALMA DESDE ECUADOR HACIA LA UE Unidad miles de USD

Producto: 1511.10 Aceite de palma en bruto

Tabla 37. Exportaciones de aceite de palma desde Ecuador hacia la UE

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
PAÍSES BAJOS	5.564	16.938	11.068	4.578	5.310
ESPAÑA	15.537	3.424	4.015	557	2.630
ALEMANIA	0	11.916	3.591	28	0
IRLANDA	0	0	0	18	0
ITALIA	61	0	0	0	0

Fuente: Trade Map 2020

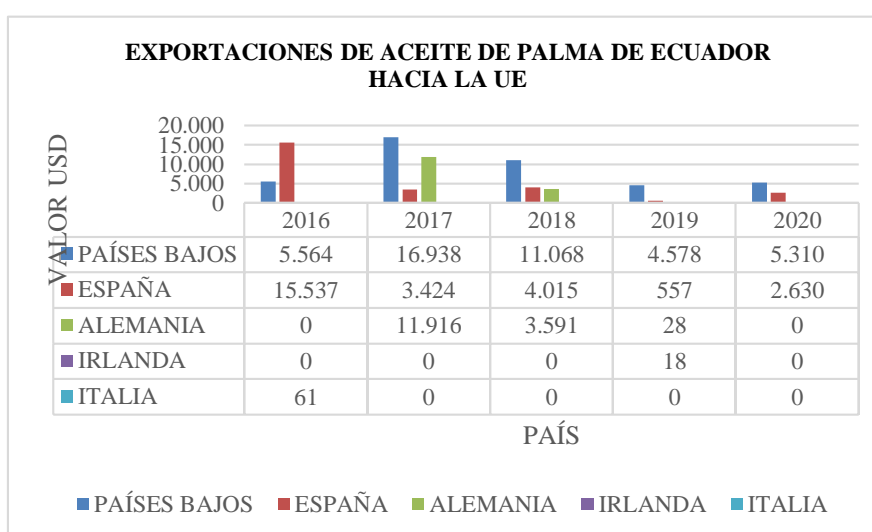


Figura. 27. Exportaciones de aceite de palma desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta aceite de palma son: Países Bajos, España, Alemania e Italia; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto ecuatoriano agroindustrial no tradicional con grado de transformación uno.

PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE FÉCULA DE YUCA Unidad miles de USD

Producto: 1108.14 Fécula de yuca (mandioca)

Tabla 38. Países de la Unión Europea importadores de fécula de yuca

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
PAÍSES BAJOS	8.514	7.531	10.189	10.842	13.299
ALEMANIA	6.823	8.992	9.733	10.824	10.998
FRANCIA	5.597	5.484	5.578	7.226	8.062
BÉLGICA	2.095	2.577	2.984	3.906	3.611
ESPAÑA	1.035	1.297	2.171	2.991	3.331

Fuente: Trade Map 2020

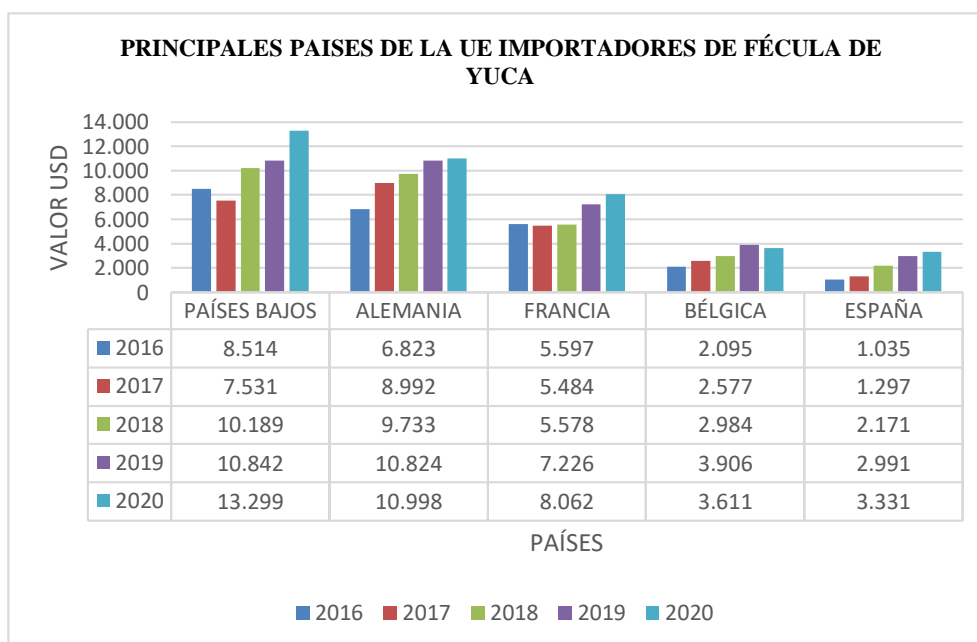


Figura. 28. Países de la Unión Europea importadores de fécula de yuca

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de fécula de yuca son: Países Bajos, quien lidera el primer lugar, seguido por Alemania en el segundo puesto, en tercera posición está Francia, cuarto Bélgica y Quinto España.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de fécula de yuca, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE.

EXPORTACIONES DE FECULA DE YUCA DESDE ECUADOR HACIA LA UE Unidad miles de USD

Producto: 1108.14 Fécula de yuca (mandioca)

Tabla 39. Exportaciones de fécula de yuca desde Ecuador hacia la UE

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
REPÚBLICA CHECA	0	3	0	1	0
PAÍSES BAJOS	0	0	2	0	0
ESPAÑA	0	1	0	0	0

Fuente: Trade Map 2020

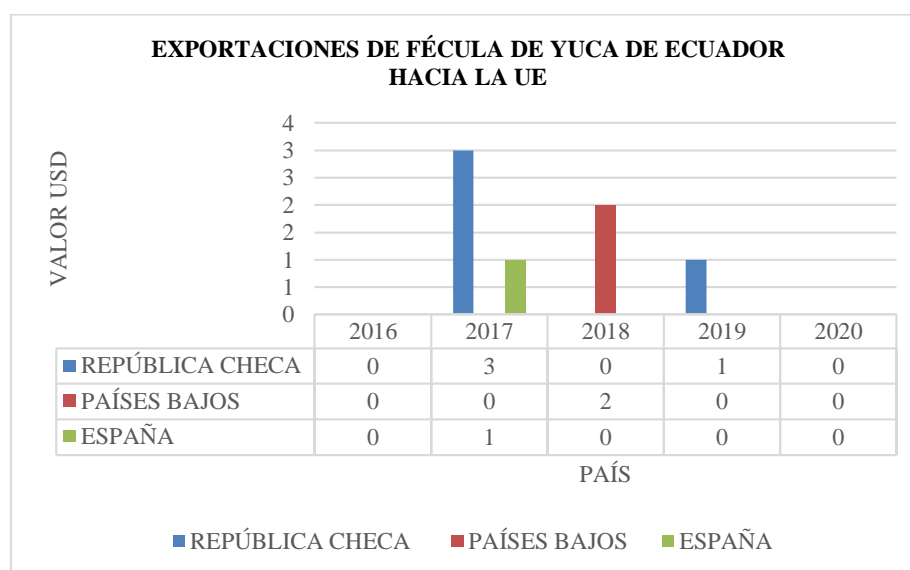


Figura. 29. Exportaciones de fécula de yuca desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta fécula de yuca son: República Checa, y España; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto ecuatoriano agroindustrial no tradicional con grado de transformación uno.

PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE IMPORTADORES DE AVENA EN GRANO Unidad miles de USD

Producto: 1104.12 Granos de avena aplastados o en copos

Tabla 40. Países de la Unión Europea importadores de avena en grano

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
FRANCIA	18.143	22.434	23.937	25.994	31.138
ALEMANIA	7.324	10.825	17.430	24.922	27.320
PAÍSES BAJOS	17.076	23.623	19.734	19.874	20.794
POLONIA	8.709	10.521	15.081	18.222	17.180
REPÚBLICA CHECA	7.786	10.132	9.186	10.349	10.787

Fuente: Trade Map 2020

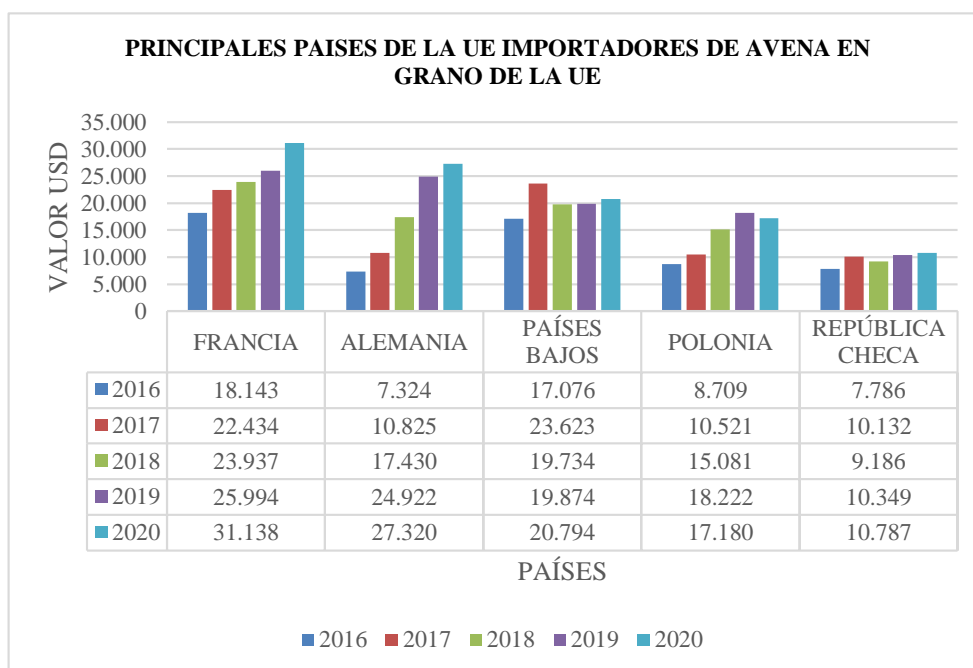


Figura. 30. Países de la Unión Europea importadores de avena en grano

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados de la UE demandantes de aceite de avena en grano son: Francia, quien lidera el primer lugar, seguido por Alemania en el segundo puesto, en tercera posición está Países Bajos, cuarto Polonia y Quinto República Checa.

Estos podrían ser mercados alternativos para identificar el mercado óptimo para la comercialización de avena en grano, una vez la empresa cuente con los requisitos nacionales e internacionales que permitan la exportación de sus productos, teniendo en cuenta el acuerdo que existe entre Ecuador y la UE.

EXPORTACIONES DE AVENA EN GRANO DESDE ECUADOR HACIA LA UE Unidad miles de USD

Producto: 1104.12 Granos de avena aplastados o en copos

Tabla 41. Exportaciones de avena en grano desde Ecuador hacia la UE

PAÍS	2016	2017	2018	2019	2020
ESPAÑA	262	230	297	358	368
PAÍSES BAJOS	0	0	0	0	2

Fuente: Trade Map 2020

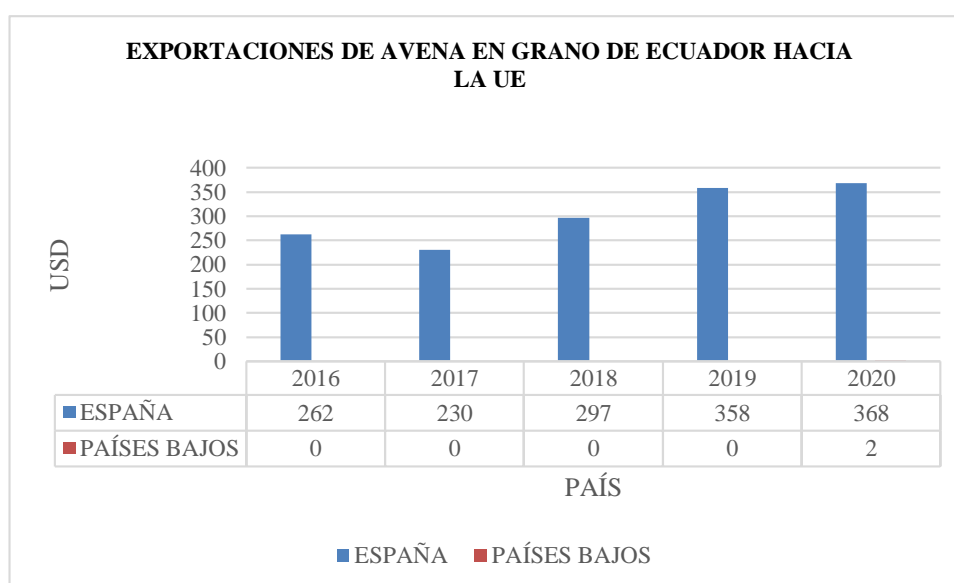


Figura. 31. Exportaciones de avena en grano desde Ecuador hacia la UE

Fuente: Trade Map 2020

Según los datos obtenidos de Trade Map 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que a nivel mundial los principales mercados a los cuales el Ecuador exporta avena en grano son: España y Países Bajos; según datos correspondientes a dichos mercados pertenecientes al bloque económico, indican que existe apertura para un producto ecuatoriano agroindustrial no tradicional con grado de transformación uno.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2016/miles de USD

Tabla 42. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2016

Producto	Código arancelario	2016		País destino
		ton	fob	
Aceite de Almendra	1513.21	93,46	127,54	COLOMBIA
Aceite de Palma	1511.10	2.853,12	2064,42	COLOMBIA
Fécula de Yuca	1108.14	1704,12	93,27	COLOMBIA
Avena en Grano	1104.12	30	7,50	COLOMBIA

Fuente: MPCEIP 2020

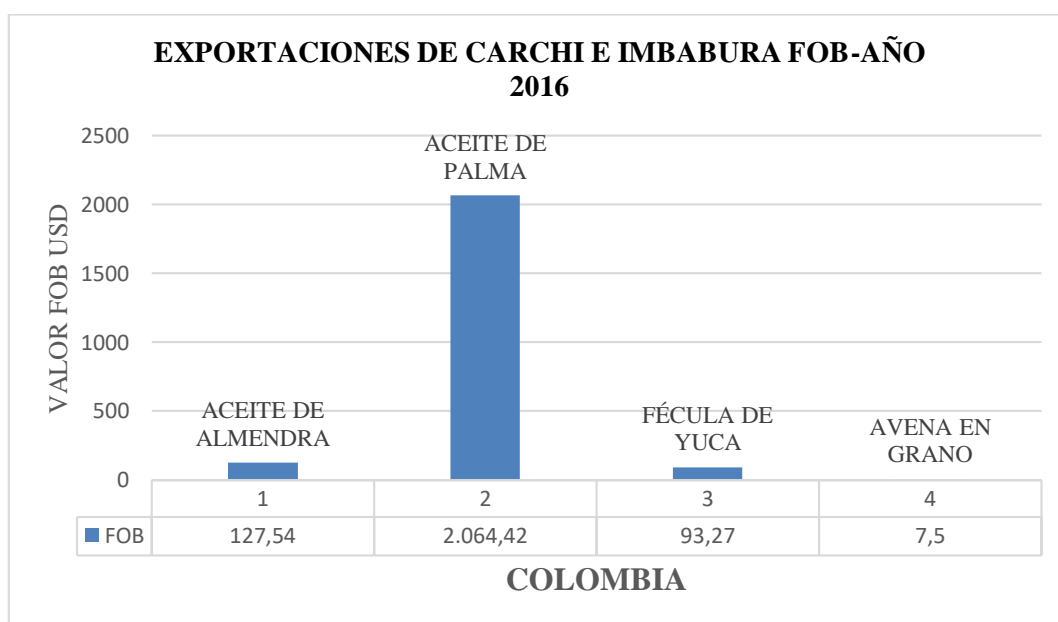


Figura. 32. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2016

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de la base de datos facilitada por el MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación 1 de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido mayor demanda en el año 2016 es el aceite de palma, con \$ 2.064, 42 miles de dólares, posteriormente se encuentra el aceite de almendra con un valor de \$ 127,54 miles dólares, después está la fécula de yuca con \$93,27 miles de dólares y finalmente se encuentra la avena en grano , con \$7,5 miles de dólares exportados; todos estos productos tienen como único destino al país de Colombia.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2017/miles de USD

Tabla 43. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2017

Producto	Código arancelario	2017		País destino
		ton	FOB	
Aceite de Almendra	1513.21	2.035,18	2529,89	COLOMBIA
Aceite de Palma	1511.10	49.944,57	34320,80	COLOMBIA
Fécula de Yuca	1108.14	132	7,26	COLOMBIA
Avena en Grano	1104.12	24	6,00	COLOMBIA

Fuente: MPCEIP 2020

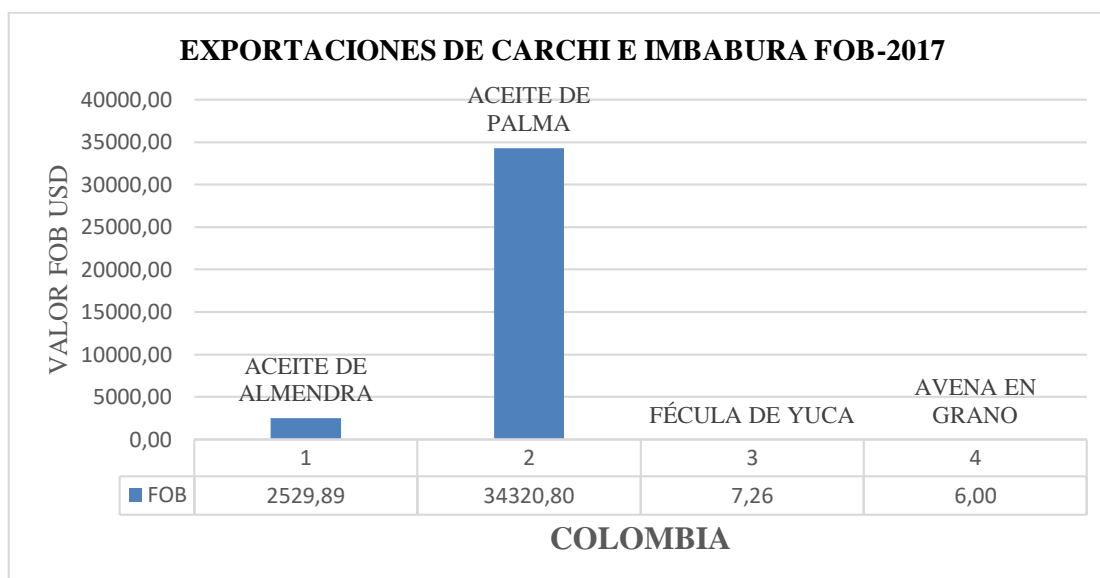


Figura. 33. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2017

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de la base de datos facilitada por el MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación 1 de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido mayor demanda en el año 2017 es el aceite de palma, con \$ 34.320, 42 miles de dólares, posteriormente se encuentra el aceite de almendra con un valor de \$ 2.529,89 miles dólares, después está la fécula de yuca con \$7,26 miles de dólares y finalmente se encuentra la avena en grano , con \$ 6 mil dólares exportados; todos estos productos tienen como único destino al país de Colombia.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2018/miles de USD

Tabla 44. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2018

Producto	Código arancelario	2018		País destino
		ton	FOB	
Aceite de Almendra	1513.21	2.610,45	2460,76	COLOMBIA
Aceite de Palma	1511.10	53.112,61	34360,24	COLOMBIA
Avena en Grano	1104.12	35	17,00	COLOMBIA
Fécula de Yuca	1108.14	0	0,00	NINGUNO

Fuente: MPCEIP 2020

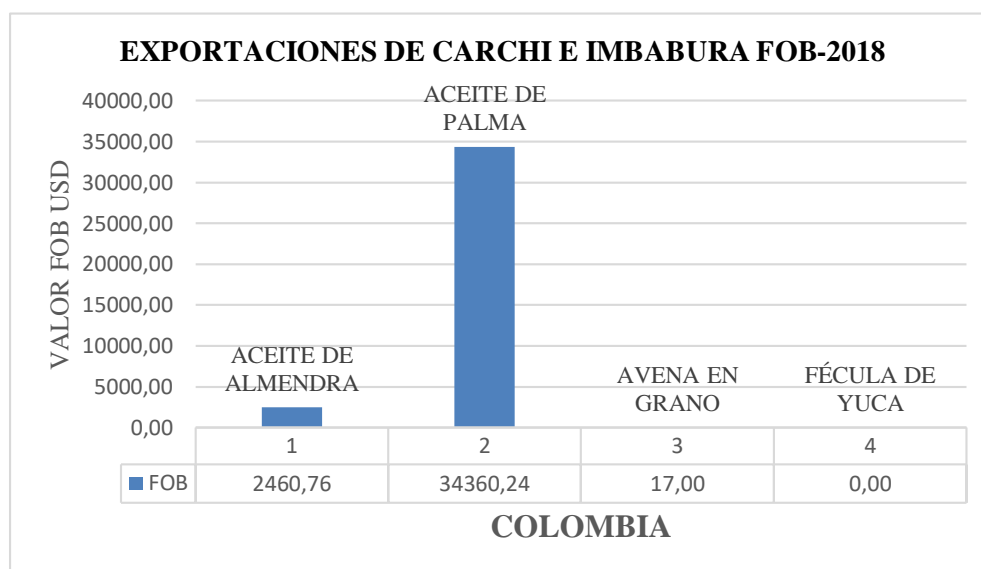


Figura. 34. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2018

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de la base de datos facilitada por el MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación 1 de las provincias de Carchi e Imbabura que ha tenido mayor demanda en el año 2018 es el aceite de palma, con \$ 34.360, 24 miles de dólares, posteriormente se encuentra el aceite de almendra con un valor de \$ 2.460,76 miles dólares, después está la avena en grano con \$17 mil dólares y finalmente se encuentra la fécula de yuca, de quien no existe registros de exportación para el mencionado año. Todos estos productos tienen como único destino al país de Colombia.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2019/miles de USD

Tabla 45. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2019

Producto	Código arancelario	2019		País destino
		ton	FOB	
Aceite de Palma	1511.10	958,28	537,16	COLOMBIA
Aceite de almendra	1511.10	0	0,00	NINGUNO
Avena en Grano	1104.12	0	0,00	NINGUNO
Fécula de Yuca	1108.14	0	0,00	NINGUNO

Fuente: MPCEIP 2020

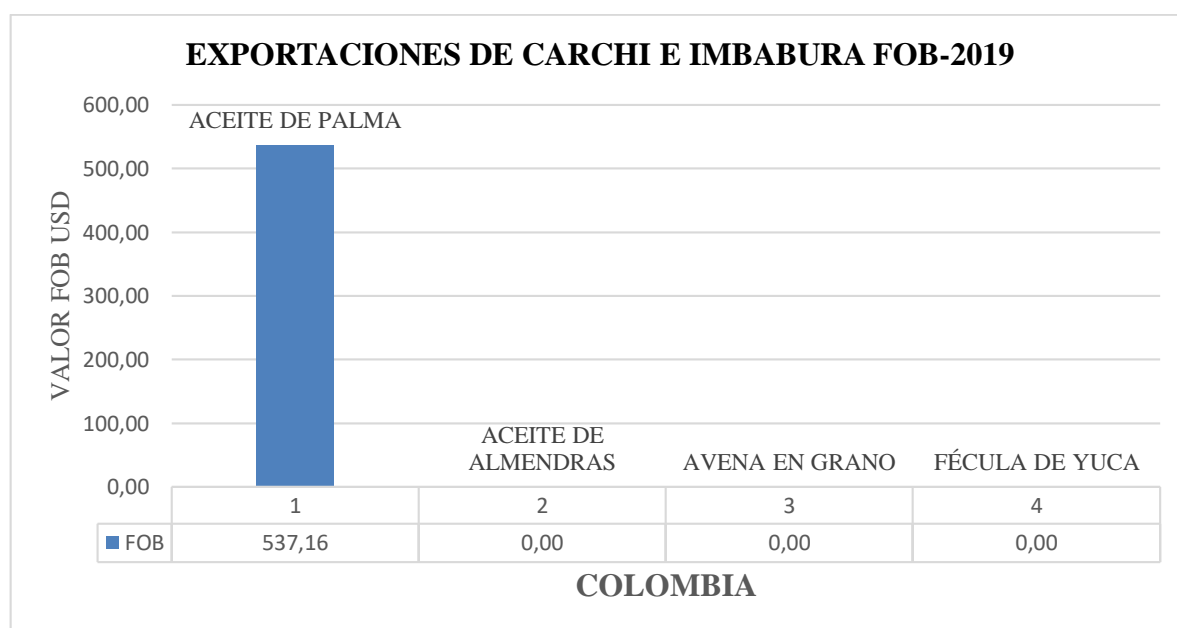


Figura. 35. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2019

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de la base de datos facilitada por el MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación 1 de las provincias de Carchi e Imbabura que tiene registro de exportación para el año 2019 es el aceite de palma con \$ 537, 16 con destino al país de Colombia. Los demás productos no presentan datos de exportación para el mencionado año.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2020/miles de USD

Tabla 46. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2020

Producto	Código arancelario	2020		País destino
		ton	FOB	
Aceite de Almendra	1513.21	446,25	309,27	COLOMBIA
Avena en Grano	1104.12	5,00	4,02	COLOMBIA
Aceite de Palma	1511.10	0	0,00	NINGUNO
Fécula de Yuca	1108.14	0	0,00	NINGUNO

Fuente: MPCEIP 2020

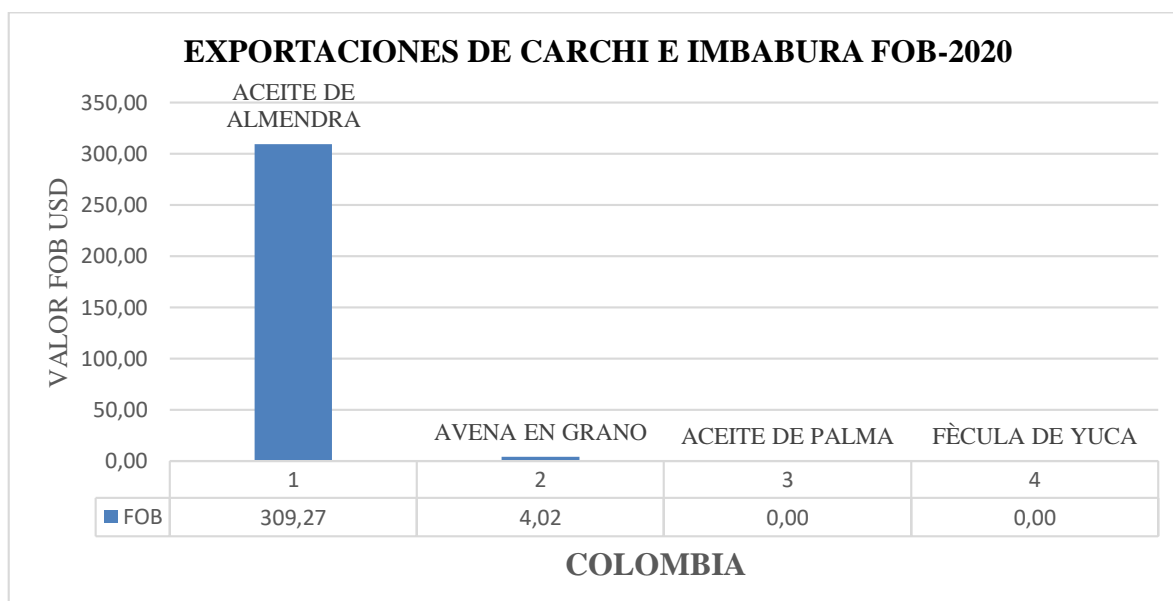


Figura. 36. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2020

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de la base de datos facilitada por el MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación 1 de las provincias de Carchi e Imbabura que tiene registro de exportación para

el año 2020 es el aceite de almendra con \$ 309, 27, en segundo lugar, está la avena en grano con un valor de \$ 4,02 miles de dólares, con destino al país de Colombia. Los demás productos no presentan datos de exportación para el mencionado año.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO DESDE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA AÑO 2021/miles de USD

Tabla 47. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2021

Producto	Código arancelario	2021		País destino
		ton	FOB	
Aceite de Palma	1511.10	3.696,97	3.799,78	COLOMBIA
Avena en Grano	1104.12	0,00	0,00	NINGUNO
Aceite de Almendra	1513.21	0	0,00	NINGUNO
Fécula de Yuca	1108.14	0	0,00	NINGUNO

Fuente: MPCEIP 2020

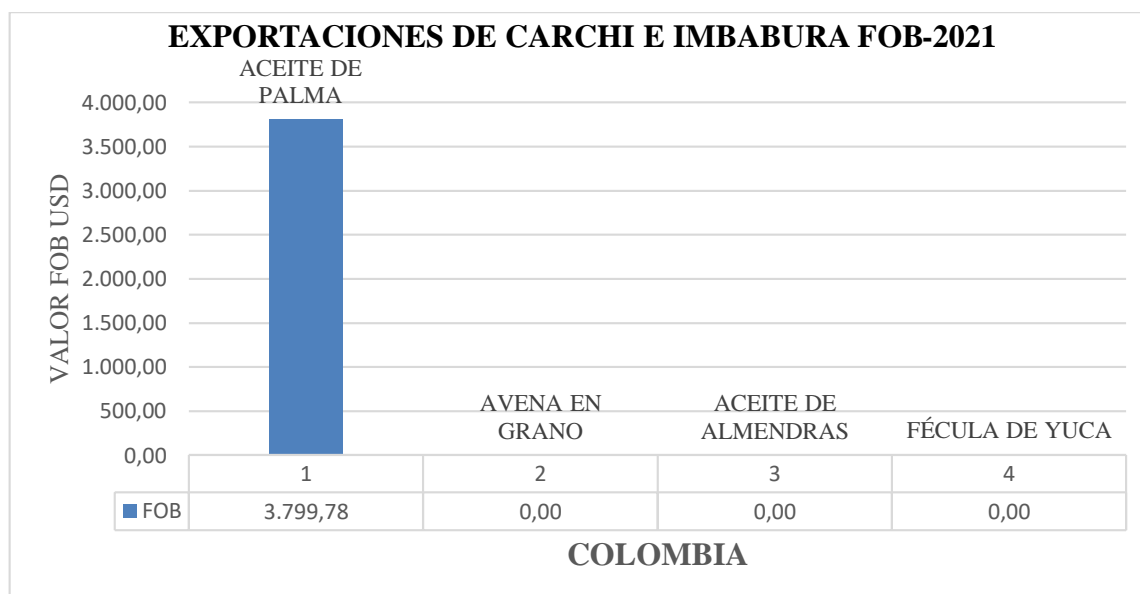


Figura. 37. Exportaciones productos agroindustriales nivel de transformación uno año 2020

Fuente: MPCEIP 2020

Según los datos obtenidos de la base de datos facilitada por el MPCEIP 2020, se puede observar en la tabla y en el gráfico que el producto agroindustrial no tradicional con grado de transformación 1 de las provincias de Carchi e Imbabura que tiene registro de exportación para

el año 2019 es el aceite de palma con \$ 3.799,78 con destino al país de Colombia. Los demás productos no presentan datos de exportación para el mencionado año.

**EXPORTADORES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES NO TRADICIONALES
CON GRADO DE TRANSFORMACIÓN UNO PERTENECIENTES A LAS
PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA**

Tabla 48. Exportadores agroindustriales de productos no tradicionales con grado de transformación 1

PRODUCTO	PARTIDA	PROVINCIA	EMPRESA/REPRESENTANTE
Aceite de almendra	1513.21	Carchi	Narváez Moreno Nelson Leonel
Aceite de palma	1511.10	Carchi	Cando Cruceira Valeria Lorena
Aceite de palma	1511.10	Carchi	Narváez Moreno Nelson Leonel
Fécula de yuca	1108.14	Carchi	Cando Cruceira Valeria Lorena
Fécula de yuca	1108.14	Carchi	Almeida iglesias Henry Marcelo
Avena en grano	1104.12	Carchi	Martínez Guerrero Luis Oswaldo
Aceite de almendra	1513.21	Imbabura	Sociedad Civil Expo servicios
Aceite de almendra	1513.21	Carchi	Benavides Termal José Luis
Aceite de almendra	1513.21	Carchi	Almeida Montenegro Alex Armando
Aceite de almendra	1513.21	Carchi	Tupe Goyes Juan Carlos
Avena en grano	1104.12	Carchi	Rosero Espinoza Fernando
Aceite de palma	1511.10	Carchi	Benavides Sánchez Damaris Yoconda
Aceite de palma	1511.10	Carchi	Rosero Ruano Jonathan Manuel

Avena en grano	1104.12	Carchi	Rosero Ruano Jonathan Manuel
Aceite de almendra	1513.21	Carchi	Compañía con aceites Ecuador CONACEITES.SA.
Aceite de palma	1511.10	Carchi	Coral Guerrero Verónica Lilia
Aceite de palma	1511.10	Carchi	Compañía con aceites Ecuador CONACEITES.SA.
Avena en grano	1104.12	Carchi	Nava Comercializadora del Norte NOVACOMERNORTE

Fuente: MPCEIP 2020

2.10 Población y muestra

La muestra para determinar a quienes aplicar el cuestionario estructurado correspondiente a la entrevista se realizó mediante un muestreo no probabilístico, de la población de funcionarios de las entidades públicas gubernamentales, por lo cual se seleccionó a aquellos que se relacionan o tienen conocimiento con el tema de investigación, y estos fueron:

Tabla 49. Población de funcionarios públicos entrevistados

N°	POBLACIÓN	NOMBRE
1	Secretaria del Viceministerio de Promoción de Exportaciones Zona 1- Pro Ecuador	Ing. Oscar Alejandro Ruano Orellana
1	Coordinación del Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi	Ing. Laura Carolina Cadena
1	Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR)	Ing. Jorge Clavijo
1	SP del Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi	Ing. Diana Guerrero Montenegro
1	Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)	Ing. Marlon Valencia

En el proceso investigativo correspondiente a las encuestas no se aplica muestreo probabilístico porque se trabaja con los 11 gerentes que representan a las empresas agroindustriales no tradicionales de las provincias de Imbabura y Carchi, las cuales se detallan a continuación.

Tabla 50. Empresas de productos agroindustriales no tradicionales de las Provincias de Carchi e Imbabura con grado de transformación cero

EMPRESA	REPRESENTANTE	CORREO ELECTRÓNICO	DIRECCIÓN	PROVINCIA
LA BONITA GRANADILLA S.A.	Jairo Erazo	erazowlady@hotmail.com	Julio Andrade	CARCHI
INDPROAGRO S.A.	Carlos Burbano	indproagro@gmail.com	Israel y Portugal por el parque industrial	CARCHI
ALMAROS CIA Ltda.	Diego Mejía	diegoalmaros@outlook.com	vía expreso Oriental KM, 5/2 tras el aeropuerto	CARCHI
SUMAK MIKUY S.C.C.	Verónica Acosta	sumakmikuy@gmail.com	GONZALES SUAREZ 20-83 Y QUIROGA	IMBABURA
LÁCTEOS JHONNY S.A.	Narcisa Paredes	lacteosjhonny@gmail.com	Av. Panamericana Cristóbal Colón Huaca	CARCHI
FINCA FLOR MARÍA	Patricio Merlo	epmerlo@hotmail.com	Imbaya - Ibarra	IMBABURA
COMPAÑÍA EXPORT IMPORT MILEVYN CIA Ltda.	Iván López	exportimportmilevyn@hotmail.com	Av. Veintimilla y Padre Juan de Velasco	Carchi
MASTERCUBOX S.A.	Miguel Iturralde	miturralde@mastercubox.com	Juan Genaro Jaramillo 4-26 y Av. Mariano Acosta - Ibarra	IMBABURA
UYAMAFARMS S.A.	Mauricio Dávalos	mdavalos@agroflora.com.ec	Km9 Vía Mascarilla-Mira/Hacienda	CARCHI

				San Nicolás de Uyamá- Mira-Carchi	
MIRAFRUITS CIA LTDA	Bryan Piñan	administracion@morafruits.com	Mira		CARCHI
ECUAGUANABAN A CÍA. LTDA.	Tito Zambrano	titozambranog@gmail.com	sector la Y		IMBABUR A

En síntesis, para la obtención de la información se toma en cuenta a las empresas dedicadas al sector agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura, acorde a datos de PROECUADOR 2020, resaltado el hecho de que para aquellos productos con nivel de transformación cero existen encuestas que respaldan la investigación, mientras que los productos con grado de transformación 1 fueron analizados desde fuentes secundarias (base de datos-Trade Map), de igual manera se aplicó entrevistas a los representantes de diversas instituciones como: PRO – ECUADOR, Especialista de PRO–ECUADOR, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR), Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (AGROCALIDAD), ARCSA, esto debido a que dichas personas tienen conocimiento de la situación actual del sector agroindustrial de la Zona.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Resultados de la entrevista

Los análisis de las entrevistas aplicadas a los funcionarios de las entidades involucradas en la presente investigación aportan información relevante que enriquece el conocimiento con respecto a cada una de las variables.

Análisis de entrevistas

Es importante mencionar que el objetivo que se utiliza para el desarrollo de las entrevistas es obtener información primaria que contribuya al desarrollo del proyecto de investigación titulado “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Modelo de entrevista 1


Tabla 51. Entrevistado 1

DATOS GENERALES	
NOMBRE:	Ing. Oscar Alejandro Ruano Orellana
CARGO:	Especialista de Secretaria del Viceministerio de Promoción de Exportaciones
CORREO:	oscar_oro5@hotmail.com
FIRMA	

Tabla 52. Entrevistado 2

DATOS GENERALES	
NOMBRE:	Ing. Laura Carolina Cadena
CARGO:	Coordinadora de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi
CORREO:	laura.cadena@carchi.gob.ec
FIRMA	

Tabla 53. Entrevistado 3

DATOS GENERALES	
NOMBRE:	Ing. Jorge Clavijo
CARGO:	Secretario Ejecutivo de la Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR)
CORREO:	capeicar@yahoo.es
FIRMA	

Correlación de Criterios Cualitativos (entrevista)

Tabla 54. Correlación de Criterios y Análisis de la Entrevista

Entrevistado 1 Ingeniero Oscar Ruano	Entrevistado 2 Ingeniera Carolina Cadena	Entrevistado 3 Señor Jorge Clavijo	Análisis
Pregunta 1: ¿Considera que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas?			
<p>Sí, porque con el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea genera una situación fuerte dentro de las exportaciones de nuestro país, e incluso ya se ha consolidado algunos temas que involucran la exportación, por ejemplo, se ha obtenido mayor apertura a la logística y un interesante proceso de elevar las exportaciones de los productos tanto tradicionales como no tradicionales, como el cacao, el café, el aguacate, el pepino, la granadilla, entre otros productos., han ingresado al mercado europeo con mucha fuerza, y al menos en esta pandemia se ha visto que se han elevado el tema de las exportaciones hacia dicho mercado.</p>	<p>Si, considero que el Ecuador al abrirse camino hacia el mercado internacional permite generar mayor competitividad a nivel tanto de empresas agroindustriales como otro tipo empresas por la percepción que generan estos demandantes, sin embargo, pues los acuerdos tienen relación en la vía de dos partes, una en beneficio del lado ecuatoriano y otra por parte del mercado internacional, nosotros podemos generar exportaciones, pero también se puede realizar importaciones.</p>	<p>El comercio exterior constituye una de las actividades más influyentes en el crecimiento económico de un país, sobre esta base el Ecuador ha dado paso al Acuerdo Comercial con la Unión Europea, un mercado con más de 500 millones de consumidores, con un alto poder adquisitivo y que puede impulsar el crecimiento de nuestras exportaciones, por lo cual si considero que la firma del acuerdo si ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas, permitiendo así el desarrollo y bienestar de los ecuatorianos que están involucrados en este sector.</p>	<p>Se considera que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea si ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas, tanto en productos tradicionales como no tradicionales, lo que conlleva a una mayor competitividad en las empresas, así como también al desarrollo y bienestar de los entes involucrados.</p>
Pregunta 2: ¿Según su criterio el comportamiento de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea ha incrementado o disminuido?			

<p>Se ha visto que el tema por ejemplo del cacao ha incrementado considerablemente, teniendo excelentes datos de exportación hacia la Unión Europea, y al menos el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, ha permitido su progreso en el tema de exportación.</p>	<p>Con respecto al incremento de las exportaciones no petroleras, se puede decir que al tener apertura de un mercado internacional principalmente se tiene que cumplir con las condiciones del demandante, como los sistemas de gestión, certificaciones, entre otros, tras obtener dichos requisitos obviamente permite que exista el incremento en la salida de diferentes productos; se han generado algunos estudios a nivel nacional por autoridades competentes, en donde se determina que es necesario el cumplimiento de certificaciones para poder no solo introducirse sino también poder permanecer en el mercado.</p>	<p>La firma del Acuerdo Comercial Multipartes entró en vigencia justamente cuando culminaban las preferencias arancelarias que la Unión Europea otorgaba al Ecuador mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), por lo tanto permitió que el acceso de los productos ecuatorianos tengan previsibilidad en los beneficios arancelarios para exportar al mercado Europeo, entonces, este acuerdo si permitió que las exportaciones no petroleras tengan un ahorro de competitividad de más de 400 millones, debido a que este valor es el que representaban los aranceles que este sector debía asumir en caso de no existir un Acuerdo Comercial vigente.</p>	<p>El comportamiento de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea ha incrementado, y eso se debe a la apertura que otorga el Acuerdo, lógicamente las empresas exportadoras deben cumplir con los requerimientos de exportación tanto nacionales como internacionales, además de tener en cuenta que una vez logrado introducir su producto en el mercado meta, se debe luchar por su permanencia y expansión en dicho mercado para de esta manera poder ser considerada como un</p>
---	---	---	---

caso de exportación exitosa.

Pregunta 3: ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional y el sector empresarial para aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones?

El papel preponderante es ser una guía; las agencias de procesos de exportación han ayudado en mucho a que se puedan conocer otros productos no tradicionales; de hecho, el acompañamiento y sobre todo la firma de convenios internacionales permiten llegar a un mercado internacional.

El rol importante que realiza el gobierno nacional dentro de las políticas públicas que ellos manejan a través del fomento productivo, es generar las socializaciones a nivel de todo el sector productivo; si el sector productivo tanto a nivel local como nacional desconoce los beneficios que tienen los Acuerdos Comerciales o cuáles son los requisitos para poder ingresar a un mercado internacional, muy poca será la aceptación de nuestras empresa en cuanto al fomento de las exportaciones, entonces el papel que juega el gobierno nacional es muy importante para fomentar, apoyar y asistir a las empresas, para que estas puedan conocer los beneficios, el alcance y su oportunidad dentro del Acuerdo Multipartes con el fin de fomentar las exportaciones.

El Acuerdo con la Unión Europea involucra en la negociación una gama más amplia de productos. La República del Ecuador se asienta que en el contenido del Acuerdo está la liberación inmediata del 99,7% de la oferta exportable en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales; entonces el acuerdo suscrito con el Bloque Europeo presentó diferencias específicas para el caso ecuatoriano que apuntan al bienestar y protección de los sectores más sensibles de la economía ecuatoriana, sumado a esto el Acuerdo contempla también la exclusión de productos agrícolas de exportación desde el Bloque hacia nuestro país, con la finalidad de precautelar la producción agrícola nacional.

El papel del gobierno nacional y el sector empresarial debe ser la colaboración y cumplimiento mutuo, para así poder aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones.

Pregunta 4: ¿Qué estrategias considera usted que ha establecido el Estado ecuatoriano como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea?

En primera instancia se tiene al Acuerdo como tal, el cual que se convierte en un facilitador del Comercio Exterior mediante la existencia del Certificado de Origen, seguido a esto pues como incentivo están las agencias internacionales existentes por parte del Viceministerio de Promoción y Exportación, las mismas que ayudan a encontrar mercados para ese tipo de productos, nosotros como Viceministerio aprovechamos las oportunidades y el mercado para desarrollar un grato inicio de comercialización y sobretodo promocionar la excelente imagen que tiene el producto ecuatoriano hasta llegar a los mercados internacionales, independientemente que la empresa sea pequeña, mediana o grande.

A nivel del Ministerio de Comercio Exterior, hoy denominado Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), tiene anclado dentro de su organigrama lo que es PROECUADOR, y desde allí se da la iniciativa al fomento productivo, ellos realizan acciones, requisitos, asistencias, verificación de cumplimiento, entre otras., para el fomento de las exportaciones, entonces el Estado cuenta con este organismo para generar un acercamiento personalizado.

Ya dentro del papel que juega el COMEX también al fortalecimiento de las exportaciones, es muy escaso dentro de la localidad, o en sí en el territorio a nivel zonal, hay que considerar que el punto fuerte que tiene cada provincia o cantón, específicamente la provincia del Carchi somos más agrícolas y ganaderos, y si nos vamos a un nivel internacional pues nos encontramos con ciertas barreras, ejemplo en el tema lácteo primeramente se debe cumplir con algunas certificaciones, especificaciones

Para promover las exportaciones los gobiernos han creado varios incentivos e instrumentos, principalmente mediante sus organismos de promoción comercial (OPC), la principal función de la OPC es crear redes de información de la oferta exportable que tiene el Ecuador y los mercados de exportación para conectar a importadores y exportadores.

El Estado ecuatoriano ha implementado varias estrategias como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea, como por ejemplo: implementación de oficinas de PROECUADOR en diferentes países del mundo, con la finalidad de fomentar y capacitar a empresarios potenciales; por otra parte está el COMEX y aquellos Organismos de Promoción Comercial (OPC), quienes tienen como finalidad crear redes de información que involucran a los

normativas (BPM, sanitización, inocuidad...) para poder estar al mismo nivel de competitividad; ahora si nos vamos a un contexto más zonal, como Imbabura, al estar considerada como un clúster textil, abre un punto más fuerte para el mercado internacional, puesto que se ofrece un producto elaborado (mayor valor agregado).

diferentes sujetos y requerimientos participantes dentro de una exportación e importación.

Pregunta 5: ¿Cómo interviene el Estado ecuatoriano ante los pequeños y medianos empresarios para cumplir con los requerimientos y retos que impone el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea?

El Ministerio de Producción mediante el Viceministerio de Promoción de Exportaciones otorga el asesoramiento para la obtención de la certificación de origen EUR. 1, adicional a esto el Ministerio de Agricultura a través de Agrocalidad desarrolla un trabajo fuerte de información, sobre todo dentro de lo que son las buenas prácticas agrícolas, con la intención de que el mercado recepte y no ponga trabas, nosotros como estado nos aseguramos de velar por cada uno de los procesos, y sobre todo en base al Acuerdo se realice la negociación dentro de lo que son las partidas arancelarias.

Considero que dentro de las acciones que realiza el Ministerio de Producción, se viene trabajando en socializar, motivar e incentivar al sector productivo a dar un pasito más allá, para generar procesos de mejoramiento continuo, establecer sistemas de gestión que les permitan optimizar sus recursos y también abrirse al mercado internacional a través de la imagen corporativa, porque si la empresa no cuenta con un posicionamiento en el mercado nacional cómo podría pensar en adentrarse a un mercado internacional.

El Ecuador ha demostrado que tiene un buen potencial para llegar al mercado europeo, tanto en volumen como en calidad, de manera que puedo decir que el estado ecuatoriano, a través de sus organismos de promoción de exportaciones a través de sus asesorías ha logrado que los productores ecuatorianos si sean apreciados y consumidos en mercados internacionales.

El Estado ecuatoriano a través del Viceministerio de Promoción de Exportaciones interviene ante los pequeños y medianos empresarios por medio de asesorías, socializaciones e incentivos que permitan el cumplimiento de los requerimientos y retos que impone el Acuerdo Comercial Multipartes

con la Unión Europea, además Agrocalidad y el ARCSA otorgan información pertinente en cuanto a las buenas prácticas agrícolas y de manufactura con el fin de asegurar la calidad del producto, optimizar recursos y asegurar en primer lugar un posicionamiento en el mercado nacional, para su posterior apertura internacional.

Pregunta 6: ¿Existen incentivos por parte del Estado para fomentar netamente la comercialización internacional de los productos agroindustriales?

Netamente dentro de esto están los créditos por parte de la Corporación Financiera Nacional (CFN) o BanEcuador, de igual forma el incentivo que está desarrollándose en base a la promoción comercial internacional, y el mejor incentivo sería el exportar con cero aranceles según el Acuerdo en lo que confiere a productos agroindustriales.

Existe el apoyo, de hecho hay una política pública que implica el trabajar en el fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas; pero el tema de la comercialización internacional va un poquito más allá, porque no se puede trabajar directamente en una feria, en una rueda de negocios, y a la comercialización de manera

Para la economía ecuatoriana, la agroindustria alimentaria es un sector potencial, que contribuye al cambio de la matriz productiva, de hecho el sector agroindustrial también es generador de empleo, por ello los organismos de promoción dan asesorías a empresas que presentan indicios de llegar a ser

El ingeniero Oscar Ruano menciona que si existen incentivos por parte de la Corporación Financiera Nacional o BanEcuador a través de sus créditos con baja tasa de interés al sector

directa le corresponde más como empresa privada, entonces lo que puede hacer el Estado es generar el vínculo, el acercamiento necesario para poder fomentar lazos comerciales a nivel internacional, pero ya el trabajo del valor agregado o de la oferta de los costos de producción le corresponde a la empresa privada.

exportadoras, a través de las capacitaciones gratuitas otorgadas por parte de las entidades gubernamentales, las empresas tienen mayor conocimiento de los requerimientos tanto nacionales como internacionales solicitados por empresas internacionales para poder incursionar en su mercado; además también se da a conocer su competitividad dentro de este mundo globalizado, y se habla de su capacidad de especializarse para obtener la producción y productividad requerida, claro está que el gobierno no interviene en los costos de la adquisición de maquinaria o insumos, pero sí en los estudios de mercado, y más comúnmente en los requerimientos nacionales, como por ejemplo, las Buenas Prácticas de Agricultura y Manufactura.

productivo ecuatoriano, y que la existencia del Acuerdo en el que se señala el pago del 0% de arancel para productos agroindustriales es el mayor incentivo; la ingeniera Carolina Cadena sostiene que existe el apoyo a través de las políticas públicas en las cuales se busca trabajar para fortalecer a las MYPIMES; mientras que el señor Jorge Clavijo señala la existencia de las asesorías y capacitaciones gratuitas otorgadas por parte de las entidades gubernamentales para fomentar la comercialización de los

productos agroindustriales como incentivo más no existe ningún incentivo de tipo económico para el mencionado sector.

Pregunta 7: Teniendo como antecedente que el mercado europeo demanda en mayor cantidad bienes primarios, ¿Qué alternativas serían las acertadas para cambiar a productos secundarios y terciarios?

De nosotros depende mucho el revisar el mercado internacional, puesto que de este mercado depende la demanda de los productos tanto primarios, como secundarios o terciarios, como, por ejemplo, si se habla de café, realmente el café verde ingresa a mercados internacionales, como Italia, Holanda o Alemania, países en los que hay excelentes tostadores, y generalmente estos productos son denominados commodity

Cabe destacar que actualmente ya se está enviando productos con mayor valor agregado a España, y los productos dentro del sector secundario y terciario tienen que analizarse a través de un Estudio de Mercado Internacional, es decir, haciendo uso de las diferentes fuentes de información, análisis de mercado a través de precios, la accesibilidad del

Yo pienso que antes de generar alguna alternativa o estudios que determinen si a un producto primario se le puede generar un valor agregado diferente, primero se debe saber cuáles son los costos de producción, para de esta manera poder determinar si realmente es más rentable generar una exportación de bienes primarios o si se debería trabajar en la transformación del producto, y también se debe tomar en cuenta a la competencia existente entre el producto al cual se le pretende dar un valor agregado y los productos sustitutos. Por ello es recomendable realizar un estudio de mercado, en el cual a través de la oferta y la demanda se determine si sería recomendable realizar o no la transformación.

Pienso que sería otorgando un mayor apoyo gubernamental a las empresas agroindustriales, quizá mayor facilidad en la adquisición de créditos, porque eso es lo que se requiere cambiar esa idea de ofertar únicamente bienes primarios optando por mejorar de alguna manera la agroindustria ecuatoriana.

Teniendo como antecedente que el mercado europeo demanda en mayor cantidad aquellos bienes primarios, el ingeniero Oscar Ruano menciona que se debe realizar un estudio de mercado como una de las alternativas más acertadas para cambiar a productos secundarios y terciarios, puesto que a través de dicho estudio se puede conocer el perfil del

mercado, notificaciones y normas fitosanitarias y e igual forma la normativa en Buenas Prácticas de Manufactura, HACCP, dichos aspectos son los que se deben integrar para tener mayor acceso con este tipo de productos (agroindustriales).

consumidor, así como la demanda, normativa y su poder adquisitivo.

La ingeniera Carolina Cadena sostiene que como alternativa en primer lugar se debe tomar en consideración a los costos de producción, con la finalidad de verificar la rentabilidad de un bien primario vs la rentabilidad de un producto secundario o terciario, y también menciona al estudio de mercado como una alternativa acertada para verificar si realizar o no la transformación.

Por su parte el señor Jorge Clavijo menciona

que la alternativa debe nacer del Estado, a través del apoyo en cuanto a la adquisición de créditos a bajas tasas de interés hacia el sector agroindustrial ecuatoriano.

Pregunta 8: ¿Cuál es la importancia de las normas de origen en los acuerdos de integración económica?

Las normas de origen generalmente permiten impulsar y obtener el certificado EUR.1. El origen de un producto es muy interesante, nosotros podemos utilizar certificados de mezcla, que quiere decir esto, en un producto, un atún por ejemplo que se pescó en Colombia ingresa al Ecuador y tiene un certificado mixto (integración) , de igual forma si se exporta desde el Ecuador medias de alpaca, parte de la materia prima puede ser peruana o colombiana, pero elaboradas en Ecuador , entonces mucho dependerá de cómo está la integración Colombia – Ecuador- Perú, puesto que estos manejan un sistema de Integración muy importante, el cual permite el acceso al mercado europeo sobre todo.

Las normas de origen permiten determinar la procedencia de los productos, así como también su trazabilidad, y principalmente dentro de los Acuerdos las normas ayudan a verificar si en realidad tienen la originalidad del país que dice ser un determinado producto; en el caso de Ecuador cuando nosotros exportamos nuestra producción se presenta un certificado de origen en el cual se constata la cantidad de valor agregado utilizado como país y la cantidad importada de otros países.

Las normas de origen consisten en un conjunto de requisitos que debe cumplir una mercancía final en su proceso productivo, en relación con su utilización de insumos y bienes intermedios para definir su nacionalidad, entonces su principal función es permitir un comercio recíproco dependiendo del acuerdo al cual estén suscritos los países, un producto siempre cumple con la normativa de origen si es enteramente obtenido en el territorio.

La importancia de las normas de origen en los acuerdos de integración económica radica en determinar la procedencia de un producto, es decir, las normas de origen ayudan a verificar si el producto es o no es originario del país que se registra en su certificado de origen (CO).

La normativa de origen permite un comercio recíproco, y el arancel del producto dependerá del Acuerdo de Integración Económica que hayan suscrito el país ofertante y el país demandante, así como del origen de los insumos utilizados en su transformación.

Pregunta 9: ¿Tomando en consideración el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, según su criterio cuáles son los productos agroindustriales que tienen mayor demanda, o que tendrían acogida en el mercado europeo?

Según lo observado, se puede decir que son aquellos productos pertenecientes al sector pesquero, al sector agrícola como el café, el cacao, productos de congelación rápida, para asegurar la inocuidad de frutas no tradicionales, así mismo aquellos productos que presenten trazabilidad, certificación.

Los productos agroindustriales, siempre y cuando tengan los mejores criterios dentro de lo que son las Buenas Prácticas de Laboratorio (BPL), las Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA), Global GAP o

Dentro del Acuerdo Multipartes, y dependiendo de los países de la Unión Europea determinamos cuáles son los productos a los que se les deben generar mayor fortalecimiento en los procesos de comercialización, en este caso están los productos derivados de frutas y hortalizas, pero obviamente con unas buenas prácticas agrícolas, con procesos de trazabilidad que determinen cuánto tiempo se ha tardado desde su siembra hasta su post-cosecha, qué

La agroindustria ecuatoriana tiene un gran potencial de llegar al mercado europeo, y yo opino que son aquellos productos exóticos quienes tienen mayor demanda, puestos estos presentan ventajas competitivas, puedo citar productos como: la papaya, el mango, la granadilla, la piña, el kiwi, la pitahaya, la uvilla, entre otros similares, tienen acogida en mercados europeos.

El ingeniero Oscar Ruano y la ingeniera Carolina Cadena coinciden en que los productos agroindustriales que tienen o que tendrían mayor acogida en el mercado europeo, son aquellos productos que cumplan con criterios

certificados orgánicos con trazabilidad, más el HACCP, van a tener un tema de acceso rápido al mercado. Hay que recordar también que dentro del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, también existe acuerdo con los países Nórdicos (Suiza- Dinamarca- Noruega- Islandia- Suecia) donde también existe una demanda interesante en lo que confiere al sector agroindustrial (productos desarrollados de la quinua, cacao y café), de hecho, debido a la pandemia se ha incrementado el nivel de consumo de productos no tradicionales y sobre todo con un mayor valor agregado.

insumos y fertilizantes han sido utilizados, entre otros.

Un factor a tomar en consideración es que el Ecuador presenta costos de producción altos, lo cual impide a lograr competitividad a nivel internacional, entonces puedo decir que el Acuerdo está, pero netamente es necesario un análisis de los aranceles aplicados para los productos agroindustriales, así como también es necesario un análisis de los costos de producción de dichos productos con la finalidad de poder determinar el valor que se puede ofertar al mercado, como por ejemplo, sigue siendo demandado el café ecuatoriano como materia prima y la empresa conoce los costos que genera la exportación, pero no se opta por darle una transformación que genere mayor rentabilidad, y tampoco se cuenta con el costeo correspondiente a todo el proceso de producción y comercialización del producto agroindustrial.

de Buenas Prácticas de Agricultura (BPA), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o certificados orgánicos con trazabilidad; mientras que el señor Jorge Clavijo habla de que son los productos exóticos quienes tienen mayor demanda.

Ejemplos de productos: quinua cacao, café, papaya, mango, granadilla, la piña, el kiwi, la pitahaya, la uvilla.

Pregunta 10: ¿Cuáles son las empresas agroindustriales de Carchi e Imbabura que se benefician del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea?

<p>Dentro de las provincias de Carchi e Imbabura se ha visto procesos de exportación de mango, granadilla, de igual forma de jugos derivados de mencionadas frutas, chocolates en base a cacao de un 70%, que han ingresado al Mercado Europeo.</p>	<p>Dentro de la provincia del Carchi considero que el tema agrícola con valor agregado puede acceder a este Acuerdo, por otra parte, están las empresas de lácteos, pero con el tema de una producción semi-madura o de otro tipo de almacenamiento-conserva del producto, porque mínimo para una exportación en productos agroindustriales se requiere de al menos seis meses de vida útil del producto, para que soporte el tema del transporte y su exhibición en una cadena de transporte.</p>	<p>Son pocas las empresas de la Zona I que tienen la oportunidad de acogerse al Acuerdo, y en lo que yo tengo conocimiento, son empresas dedicadas a la extracción de aceites (aguacate en el caso de las provincias que menciona), frutos deshidratados y frutas exóticas.</p>	<p>En general el ingeniero Oscar Ruano menciona que empresas dedicadas a la producción de frutas exóticas y sus derivados tienen mayor beneficio en lo que respecta al Acuerdo, mientras que la ingeniera Carolina Cadena señala a las empresas de productos lácteos con el tema de producción madura y semi- madura como principales beneficiarias en lo que respecta a la provincia del Carchi, y a las empresas productoras de derivados de las frutas (snacks, deshidratados) , algunos resultantes de hortalizas, lácteos y</p>
<p>Pero tanto el commodity como el que tiene valor agregado dentro de lo que es la agroindustria, lo que son deshidratados, por ejemplo, el deshidratado de uvilla o el deshidratado de mortiño ya han llegado al mercado alemán.</p>	<p>En lo que respecta a la provincia de Imbabura puedo decir que productos derivados de las frutas, ya sea snacks, o deshidratados, y algunos productos resultantes de las hortalizas. Imbabura también maneja como su fuerte a los productos textiles, lácteos y cárnicos.</p>		
<p>Y dentro de las empresas que se benefician del Acuerdo podría ser Suma Mikuy por ejemplo, misma que ya ha tenido un desempeño importante dentro de lo que es el Mercado Europeo.</p>			

cárnicos en la provincia de Imbabura.

Por su parte el señor Jorge Clavijo sostiene que según su conocimiento, tanto de la provincia del Carchi como de Imbabura son aquellas empresas dedicadas a la extracción de aceites, frutos deshidratados y frutas exóticas quienes tienen mayor beneficio del Acuerdo.

Pregunta 11: ¿Cuáles de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura son o serían más competitivas en el mercado europeo?

Serían aquellas empresas que presenten productos con un mayor valor agregado, trazabilidad orgánica, que cumplan los requisitos y certificados requeridos por la Unión Europea, como, por ejemplo, Sumak Mikuy, Agroquinoa. De hecho, las empresas que realicen la deshidratación de las frutas como la uvilla,

Hablando de empresas agroindustriales de la provincia del Carchi se tiene cinco empresas de categoría grande, de ahí también existen alrededor de 15 empresas medianas de carácter agroindustrial, y casi el 95% de empresas son MYPIMES, eso quiere decir que las ventas que estos generan están entre

Empresas dedicadas a la extracción de aceites, frutos deshidratados y frutas exóticas que cuentan con los requerimientos solicitados por la Unión Europea

Aquellas empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura que son o serían más competitivas en el mercado europeo están las que presenten

<p>o que elaboren barras energéticas (quinua) tienen mayor acceso al mercado.</p>	<p>0-300 000 dólares para ser consideradas como pequeñas empresas y ya para empresas medianas pasado de 300 001 dólares hasta 1 000 000 de dólares en ventas anuales. Debo acotar que la mayor parte de las empresas agroindustriales existentes en la provincia del Carchi están catalogadas en el grupo de las microempresas partiendo desde ese punto, entonces se puede decir que al ser una microempresa todavía el tema de competitividad es el que tiene que despuntar, así como el cumplimiento de las normativas, certificaciones, entre otros requerimientos; si son agroindustriales es bien sabido que se necesita buenas práctica de manufactura, buenas prácticas de almacenamiento, un sistema de calidad como la ISO 22000, certificaciones a nivel nacional e internacional, y exactamente son los ya mencionados factores de los que carece la provincias del Carchi, en lo que respecta a la provincia de Imbabura podría decirse que por su mayor desarrollo alcanza más requerimientos, pero de igual manera considero que para ingresar a este tipo de</p>	<p>productos con un mayor valor agregado, trazabilidad orgánica, que cumplan los requisitos y certificados requeridos por la Unión Europea, también las empresas que realicen la deshidratación de las frutas como la uvilla, o que elaboren barras energéticas (quinua); como, por ejemplo, Sumak Mikuy, Agroquinoa, Uyamafarms.</p>
---	--	---

mercados nos hace falta mucho, por ejemplo en el caso de una producción láctea, de debe trabajar desde la obtención primaria para así poder hablar de calidad total del producto en todos sus procesos.

Pregunta 12: Desde una visión prospectiva, a 5 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones de este Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, para el sector agroindustrial?

Todo depende de la demanda, así como también del nivel de acceso al mercado. La demanda internacional siempre procura a un cambio de producto, a desarrollar algo innovador, por ejemplo, los súper cereales, de igual forma los alimentos deshidratados que tengan trazabilidad orgánica, nosotros en unos cinco años debemos ir observando cómo están el mango deshidratado, la uvilla deshidratada, las barras de cacao, los snacks en base a cacao, los snacks en base a café, el café tostado y molido, entre otros.

Talvez la repercusión sea darse cuenta de que el Acuerdo estuvo, pero no se le dio una verdadera importancia, puesto que las provincias y quizá el país como tal no están preparados para generar una oferta de la magnitud demandada por el mercado europeo; se están generando a nivel local o a nivel nacional, y creo que partimos desde allí, porque el contexto o el desarrollo de la industria fue creado para satisfacer necesidades locales y nacionales, no fue concebido para satisfacer los gustos y preferencias del mercado internacional, entonces al momento que se quiere crear una alianza internacional, nos damos cuenta de que se debe dar cumplimiento a ciertos requisitos que tienen un costo que no está al

Aquí se deben analizar dos ventajas, la competitiva y la comparativa, dependiendo del avance del sector agroindustrial ecuatoriano se podría dar una evaluación, así como también un índice de crecimiento, tal como se presenta en este momento, la ventaja del Ecuador no es representativa, y no será representativa puesto que como lo mencioné son escasas las empresas que si se benefician enteramente del Acuerdo Multipartes.

Con respecto a la perspectiva a 5 años, en la cual se cuestiona las principales repercusiones que tendrá el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, para el sector agroindustrial, el ingeniero Oscar Ruano sostiene que todo dependerá del mercado demandante y su dinamismo en lo que respecta a la adquisición de los productos, entonces el

alcance de muchos de los productores agroindustriales.

nivel de repercusión estará sujeto a la capacidad de respuesta por parte del Ecuador. La ingeniera Carolina cadena por su parte indica que quizá la repercusión será el darse cuenta de que realmente existió un Acuerdo Comercial que favorecía al Ecuador en diferentes aspectos, pero que lastimosamente el bajo nivel ofertante y la escasa preparación del sector agroindustrial por parte del Ecuador, no le permitió disfrutar de una forma absoluta de los beneficios suscritos en dicho Acuerdo. El señor Jorge Clavijo menciona que

la repercusión vista desde el lado positivo dentro de 5 años no será significativa, puesto que son escasas las empresas que obtienen total beneficio del Acuerdo.

Pregunta 13: ¿Las normas de origen y el criterio de origen representan lo mismo al momento de comercializar productos agroindustriales?

Las normas de origen nos ayudan a detallar el origen como tal del producto, el criterio generalmente se denota en función del desarrollo del producto (descomposición del producto). Si se habla de un snack, se debe conocer qué característica tiene dicho snack, que productos componen, entonces al momento de descomponerlo se debe utilizar primero la norma y el criterio de acceso que tiene el producto mediante las herramientas electrónicas internacionales, cabe mencionar que el acceso es bastante conveniente, pero generalmente uno de los principales limitantes es el tema de las certificaciones internacionales.

No, las normas de origen son de cumplimiento obligatorio, y permiten determinar cuál es la funcionalidad del producto, su origen, su proceso de producción, el cumplimiento de normativas a nivel nacional (cumplimiento del registro sanitario) e internacional (certificaciones); y ya dentro de los criterios pues estos están estrechamente relacionados con su composición, eliminación de aranceles.

Las normas de origen son fundamentales en el comercio internacional utilizadas para conocer la procedencia de las mercancías y así dependiendo del Acuerdo poder dar la preferencia arancelaria, mientras que los criterios se presentan por medio de la composición de dicho producto.

Las normas de origen y el criterio de origen no representan lo mismo al momento de comercializar productos agroindustriales, Las normas de origen ayudan a detallar el origen como tal del producto, el criterio generalmente se denota en función del desarrollo del producto

(composición del producto).

Pregunta 14: ¿En base a los criterios de las normas de origen, para que los productos agroindustriales sean más competitivos considera usted que es mejor producir un producto con materia prima nacional o con materia prima importada?

Esto depende del mercado, como por ejemplo en el sector textil el Ecuador puede tener una buena fábrica y utilizar fibras tanto peruanas como ecuatorianas; en el tema de productos procesados como una súper granola, existirá el caso de que una uva pasa esté desabastecida en el país y se tenga que requerir la importación del mencionado producto. Pero siempre el criterio debe estar en función de Colombia, Ecuador y Perú, para tener un producto que tenga las características específicas y pueda tener la desgravación arancelaria.

Dentro de los criterios de normas de origen hay que comprender varios aspectos, en este caso la certificación que emite el Ministerio de Producción es específicamente para determinar que un producto tiene un proceso de trazabilidad y cuál es el porcentaje de composición, con dicho certificado también se reducen aranceles; pero si se habla de la denominación de origen del producto se está indicando que ese producto cumple ciertas características específicas que no se las va a encontrar a nivel local, nacional e internacional, entonces es necesario determinar cuál es el origen que yo le quiero dar a mi producción, como por ejemplo en el caso del queso amasado, se debe saber que este queso se lo elabora únicamente en la provincia del Carchi, teniendo como principal competidor a Colombia, estos dos lugares por así decirlo, cuentan con el mismo proceso de producción mas no tienen la

Todas las empresas agroindustriales para ser competitivas deben mejorar su calidad y sus costos de producción, y lógicamente es mejor producir con materia nacional, porque tenemos la capacidad de hacerlo, y qué mejor que aprovechar lo nuestro.

El ingeniero Jorge Clavijo y la ingeniera Carolina Cadena indican que para que los productos agroindustriales sean más competitivos considera que en parte depende de los costos de producción, y que lo mejor es producir un producto con materia prima nacional; mientras que el ingeniero Oscar Ruano indica todo depende del mercado, pero que siempre el criterio debe estar en función de Colombia, Ecuador y Perú, para tener un

misma normativa, pero obviamente se puede generar una certificación en la que se mencione que la materia prima es de la provincia, la mano de obra pertenece a la provincia, tal vez la maquinaria es importada, las sustancias químicas con las que se trabaja son importadas, pero llego solo hasta ahí; pero en el caso de que se quiera determinar al producto como netamente ecuatoriano o tiene su denominación en el Ecuador o en tal sector ya sea por su condición geográfica, por su por su manufactura, su tradición o su cultura, eso es algo muy diferente, y precisamente estas certificaciones nos dan un plus que nos diferencian de otros productos a nivel nacional o también a nivel internacional.

Ya en el hecho de determinar si trabajar con una materia prima nacional o importada, se tiene dos alternativas, primero son los costos de producción, si realmente se observa la economía de una empresa se podrá analizar si es conveniente importar la materia prima; segundo, si realmente se quiere competir con

producto que tenga las características específicas y pueda tener la desgravación arancelaria.

originalidad, es decir obtener una producción 100% ecuatoriana, se debe trabajar netamente con materia prima nacional, es por ello que yo pienso que ya depende de la economía de la empresa.

Pregunta 15: ¿Considera que la obtención de la certificación de origen es un proceso burocrático o si existe flexibilidad?

Es un proceso que se debe llevar a cabo, independientemente al criterio, primeramente se somete a la clasificación arancelaria del producto, la descomposición del producto, la ficha técnica del producto, el tema físico-químico del producto, requerimientos que tienen que ser cumplidos para no incurrir en errores comerciales, para no dar una mala imagen del país como tal, por ello es necesario seguir la normativa con la verdad, porque certificado de origen es la verdad pura de cómo se está desarrollando el producto.

Según mi conocimiento se trabaja en la certificación de origen a través del cumplimiento de determinar si el producto verdaderamente cumple con los requisitos para generar la certificación (composición, mano de obra, equipos), entonces considero que como todo trámite en cualquier institución pública existe un tiempo prudencial durante el cual se dará la constatación de todo el proceso que conlleva la obtención de una certificación de origen.

Para cualquier trámite se requiere de un proceso de obtención, lo mismo sucede con esta certificación, yo diría que no es nada burocrático y existe flexibilidad, lo único que se requiere es tener los requisitos de exportador en regla.

La obtención de la certificación de origen es un procedimiento que requiere de una serie de pasos, en los cuales se verifica si el producto cumple con los requerimientos tanto nacionales como internacionales, de manera que no se podría decir que es proceso burocrático y que, si existe flexibilidad, puesto que el tiempo de espera se debe a la verificación de posibles errores comerciales que puedan

generar una mala imagen para el país.

Pregunta 16: ¿Existen programas de capacitación por parte de instituciones del Estado para los productores de Carchi e Imbabura acerca de las normas de origen en el sector agroindustrial?

Generalmente el Ministerio de Comercio Exterior, dentro del área de Comercio presenta capacitaciones especializadas, y de parte de PROECUADOR. Se reúnen un grupo o se a asesoría directa al empresario que necesita justamente conocer los criterios y el desarrollo mismo de la certificación de origen.

Normas dentro del sector agroindustrial en realidad he escuchado muy poco, o sea las capacitaciones que conozco son de manera general para todos los sectores, y como se había mencionado anteriormente, depende del mercado internacional al cual se quiere llegar y sobre todo de la solvencia que tienen las empresas para poder cumplir con todo lo que implica el introducir su producto al mercado.

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), ofrece capacitaciones, no solo de la Zona I, sino de todas las Zonas, para que exista mayor oferta de la producción ecuatoriana, otras capacitaciones las damos nosotros quienes pertenecemos a la Cámara de la Pequeña Industria.

El ingeniero Oscar Ruano y el señor Jorge Clavijo sostienen que si existen programas de capacitación por parte del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), además el señor Jorge Clavijo menciona que la Cámara de la Pequeña Industria del Carchi también brinda asesorías en lo que respecta a temas de producción; mientras que la ingeniera Carolina Cadena menciona que los programas de

capacitación dentro del sector agroindustrial son escasos, puesto que las capacitaciones que ofrece el Estado a través de sus entidades son de manera general, es decir para todos los sectores industriales.

Pregunta 17: ¿Según su criterio, ¿cuáles serían las estrategias comerciales que mejor se adapten para la expansión de los productos agroindustriales hacia el mercado europeo utilizando las normas de origen?

Aquí existen algunos canales que deben ser analizados, en primer lugar, la demanda, segundo el tema de la participación en ferias internacionales para analizar y ver los productos; pero la oficina comercial tiene un punto preponderante para que se analice cuáles son los criterios, cuál es la demanda y cuáles son los gustos y preferencias del consumidor.

En sí la estrategia está en el registro del producto, en la búsqueda del mercado potencial, en la conexión con alguna oficina comercial y finalmente en la participación en ferias internacionales.

Principalmente una de las estrategias comerciales en la que se debe trabajar es fortalecer los procesos agroindustriales dentro de la comunidad, puesto que, si se fortalece los procesos y se cumple con los sistemas de calidad, estaremos preparados para ofertar productos hacia el mercado internacional.

Y también dentro de la estrategia comercial es necesario generar estudios de mercado o ruedas internacionales que realmente indiquen qué tipos de productos agroindustriales son los que requiere el

Fortalecer los procesos agroindustriales de manera interna, además de cumplir con la calidad y certificaciones exigidas por mercados internacionales.

Mayor apoyo gubernamental hacia las empresas agroindustriales.

Las estrategias comerciales que mejor se adaptan para la expansión de los productos agroindustriales hacia el mercado europeo y en las cuales se debe utilizar las normas de origen son:

- Análisis de la demanda (gustos y preferencias)
- Participación en ferias

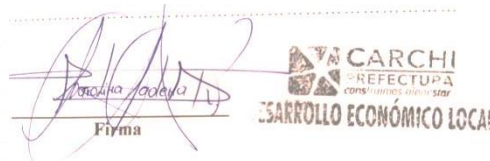
mercado europeo, porque una cosa es el Acuerdo y otra muy diferente son las exigencias del importador, ya que por ejemplo una cadena comercial me puede pedir el cumplimiento total de una ISO 9001, una ISO 22000, u otro tipo de certificaciones internacionales de obligatoriedad, y obviamente aquellas exigencias son costos que no los cubre el Estado sino la empresa exportadora.

Otra estrategia sería el cumplimiento con lo que exige el mundo actual, y eso son los productos orgánicos e inocuos, por lo cual como país y como provincia es fundamental prepararse para afrontar la nueva realidad, solo entonces cuando se realice la firma de Acuerdos de cooperación entre las partes, el Ecuador podrá beneficiarse de todo el Acuerdo como tal.

- internacionales
- Fortalecimiento de los procesos agroindustriales de forma local
- Cumplimiento de normativa de calidad
- Ofertar productos inocuos



Firma
PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES
ZONA 1



Firma
CARCHI
PREFECTURA
DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL



Firma
Jorge H. Clavijo I.
SECRETARIO EJECUTIVO
CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA
DEL CARCHI

Para la elaboración de la tabla que trata acerca del porcentaje de concordancia que tienen los criterios cualitativos presentados en la tabla 54, se emplea la siguiente ponderación:

Tabla 55. Ponderación Correlación de Criterios Cualitativos (entrevista)

Ponderación	Alto	Medio	Bajo
Concordancia	100%	66,66%	33,33%

Tabla 56. Porcentaje de concordancia de datos tabla 54

N°	Porcentaje de Concordancia	Observación
Pregunta 1	100%	El 100% menciona que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas.
Pregunta 2	100%	El 100% responde que el comportamiento de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea ha incrementado
Pregunta 3	100%	El 100% coincide en que el papel del gobierno nacional y el sector empresarial para aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones debe ser recíproco (un mismo objetivo)
Pregunta 4	100%	El 100% menciona que las estrategias establecidas por el Estado ecuatoriano como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea involucran a las entidades gubernamentales como ejes principales para potenciar, fomentar y capacitar a los empresarios.
Pregunta 5	100%	El 100% indica que el Estado ecuatoriano interviene ante los pequeños y medianos empresarios por medio de asesorías, socializaciones e incentivos para cumplir con los

		requerimientos y retos que impone el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea.
Pregunta 6	66,66%	El 66,66% concuerda en que si existen incentivos por parte del Estado para fomentar netamente la comercialización internacional de los productos agroindustriales, mientras el 33,33 % indica que si existen incentivos por parte del gobierno mas no existe ningún incentivo de tipo económico para el mencionado sector.
Pregunta 7	66,66%	El 66,66% menciona que teniendo como antecedente que el mercado europeo demanda en mayor cantidad bienes primarios, la alternativas más acertada para cambiar a productos secundarios y terciarios serían realizar un estudio de mercado, mientras el 33,33% indica que la opción sería la adquisición de créditos a bajas tasas de interés hacia el sector agroindustrial ecuatoriano.
Pregunta 8	100%	El 100% concuerdan en que la importancia de las normas de origen en los acuerdos de integración económica radica en determinar la procedencia de un producto, dando paso a un comercio recíproco.
Pregunta 9	66,66%	El 66,66% responde que tomando en consideración el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, los productos agroindustriales que tienen mayor demanda, o que tendrían acogida en el mercado europeo son aquellos que cumplan con criterios de Buenas Prácticas de Agricultura (BPA), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o certificados orgánicos con trazabilidad; mientras que el 33,33% menciona que son los productos exóticos quienes tienen mayor demanda.
Pregunta 10	66,66%	El 66,66% indica que las empresas agroindustriales de Carchi e Imbabura que se benefician del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea son aquellas que comercializan frutos exóticos, y frutas deshidratadas,

		mientras el 33,33% pone a los lácteos y productos cárnicos entre los principales beneficiarios.
Pregunta 11	100%	El 100% identifica a aquellas empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura que son o serían más competitivas en el mercado europeo están las que presenten productos con un mayor valor agregado, trazabilidad orgánica, que cumplan los requisitos y certificados requeridos por la Unión Europea
Pregunta 12	66,66%	Con respecto a la perspectiva a 5 años, en la cual se cuestiona las principales repercusiones que tendrá el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, para el sector agroindustrial, 66,66% sostiene que la repercusión no será significativa, puesto que son escasas las empresas que obtienen total beneficio del Acuerdo; el 33,33% responde que todo dependerá del mercado demandante y su dinamismo en lo que respecta a la adquisición de los productos, entonces el nivel de repercusión estará sujeto a la capacidad de respuesta por parte del Ecuador.
Pregunta 13	100%	El 100% concuerda que las normas de origen y el criterio de origen no representan lo mismo al momento de comercializar productos agroindustriales, puesto que las normas de origen ayudan a detallar el origen como tal del producto y el criterio generalmente se denota en función a la composición del producto.
Pregunta 14	66,66%	El 66,66% indican que para que los productos agroindustriales sean más competitivos se debe considerar que en parte depende de los costos de producción, y que lo mejor es producir un producto con materia prima nacional; mientras que 33,33% indica que todo depende del mercado, pero que siempre el criterio debe estar en función de Colombia, Ecuador y Perú, para tener un producto que tenga

		las características específicas y pueda tener la desgravación arancelaria.
Pregunta 15	100%	El 100% concuerda que la obtención de la certificación de origen es un procedimiento que requiere de una serie de pasos, en los cuales se verifica si el producto cumple con los requerimientos tanto nacionales como internacionales, de manera que no se podría decir que es proceso burocrático y que si existe flexibilidad.
Pregunta 16	66,66%	El 66,66% señala que si existen programas de capacitación por parte de instituciones del Estado para los productores de Carchi e Imbabura acerca de las normas de origen en el sector agroindustrial, mientras que el 33,33% puntualiza en que los programas de capacitación dentro del sector agroindustrial son escasos, puesto que las capacitaciones que ofrece el Estado a través de sus entidades son de manera general, es decir para todos los sectores industriales.
Pregunta 17	100%	El 100% menciona que las estrategias comerciales que mejor se adaptan para la expansión de los productos agroindustriales hacia el mercado europeo y en las cuales se debe utilizar las normas de origen son: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la demanda (gustos y preferencias) - Participación en ferias internacionales - Fortalecimiento de los procesos agroindustriales de forma local - Cumplimiento de normativa de calidad - Ofertar productos inocuos

Modelo de entrevista 2

Tabla 57. Entrevistado 4

DATOS GENERALES	
NOMBRE:	Ing. Diana Guerrero Montenegro
CARGO:	SP4. Ing. Agroindustrial- Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi
CORREO:	<u>dianaguerrerom@hotmail.com</u>
FIRMA	

1. ¿Qué productos están catalogados como parte del sector agroindustrial?

Un producto agroindustrial puede definirse básicamente como un producto procesado, y su definición netamente establecida la tiene la ARCSA, en sus diferentes normas y sus resoluciones, entonces se hablaría del caso agroindustrial cuando se haga mención a toda materia alimenticia natural o artificial que ha experimentado una clase de operación tecnológica que permite su transformación, modificación, conservación, distribución y comercialización en un envase o embalaje bajo una etiqueta y marca determinada. Como por ejemplo: bebidas alcohólicas y no alcohólicas, aguas de mesa, condimentos, aditivos, snacks, barras energéticas, entre otros..., vamos a un ejemplo más desarrollado, como por ejemplo la leche pasteurizada, con el mero hecho de haber experimentado el proceso de pasteurización, la leche se convierte en un producto agroindustrial, u otro caso serían las cerezas de café, al momento de ser tostadas se convierte en un producto que forma parte del sector agroindustrial.

2. ¿Cómo se categorizan los productos agroindustriales?

De acuerdo a los niveles de agroindustria. Existen niveles de agroindustria cero, uno y dos; el nivel cero es cuando reciben post-cosecha, es decir cuando se da una limpieza, una selección y un empacado, como por ejemplo, en el caso de las lechugas que se encuentran en Supermaxi,

puesto que estas han sido lavadas, clasificadas y empacadas, mas no hay un proceso de transformación, pero si se realizó un pequeño proceso al alimento; en los productos de nivel uno existe una transformación de grado primario, aquí se pueden encontrar las harinas, las bebidas no alcohólicas, pulpas, aceites, entre otros., y en el nivel de transformación dos generalmente se llevan a cabo combinaciones de productos, como por ejemplo los suplementos alimenticios, los suplementos vitamínicos, los frutos deshidratados, es decir productos más especializados.

3. ¿Cuáles deben ser las condiciones que tienen que cumplir los productos agroindustriales para satisfacer la necesidad del consumidor?

Existen diferentes factores que se deben cumplir y no solo en el tema de producción o almacenamiento (interno), en muchas ocasiones existen fallas de empaque, envase, embalaje, transporte (cadena de frío) que las empresas procesadoras y comercializadoras de productos agroindustriales deben considerar para poder brindar al cliente un producto final de calidad. Aunque evidentemente, la necesidad del consumidor es muy dinámica, un consumidor verá el precio, otro el sabor, aquel la cantidad o aquella la calidad, depende de cada gusto y preferencia, no obstante, en la actualidad la búsqueda de productos orgánicos e inocuos es cada vez más preponderante.

4. ¿Cómo y qué entidad gubernamental ecuatoriana se encarga de la regularización de los productos agroindustriales en las provincias de Carchi e Imbabura?

Los productos agroindustriales están regulados a través de las notificaciones sanitarias, el registro sanitario, según el nivel de riesgo por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).

5. ¿Qué productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura podrían tener mayor oportunidad de ingreso en el mercado Internacional?

Los productos que cumplan con la normativa vigente, y que cuenten con las certificaciones requeridas por el país demandante, sobre todo aquellas empresas agroindustriales que en el país tengan certificaciones de BPM, BPA, BPL, y que trabajen con la certificación ISO, HACCP, para que en los productos a exportar exista inocuidad y se hable del tema de la calidad, hasta

obtener la denominación de origen y definitivamente ya poder hablar de un libre acceso a cualquier tipo de mercado internacional. Como productos con mayor oportunidad están: frutas deshidratadas, derivados del café, derivados del cacao, aceites de aguacate, derivados de la quinua, entre otros.

Modelo de entrevista 3

Tabla 58. Entrevistado 5

DATOS GENERALES	
NOMBRE:	Ing. Marlon Valencia
CARGO:	Analista Zonal de Establecimientos sujetos a BP y Productos- Líder de Carchi -ARCSA
CORREO:	marlon.valencia@controlsanitario.gob.ec

FIRMA



Firmado electrónicamente por:
**MARLON FERNANDO
VALENCIA MARCILLO**

1. ¿Cuál es la función de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) en las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura?

Dentro de las competencias del ARCSA está realizar el control pertinente a los establecimientos sujetos al control y vigilancia sanitaria, valga la redundancia, como por ejemplo, aquellos establecimientos en donde se elabora, comercializa y distribuye productos de uso y consumo humano, en dichos productos estaría el sector agroindustrial, (productos del consumo humano y productos de uso humano); otra funcionalidad sería el otorgar los permisos de funcionamiento y las notificaciones sanitarias de acuerdo a la normativa vigente a nivel nacional.

2. ¿Cómo se realiza la verificación del cumplimiento a la normativa por parte de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura?

A través de la inspección de las condiciones sanitarias de cada uno de los establecimientos, aquí, generalmente se observa cómo es el procesamiento del producto, cómo se está distribuyendo y cómo es su comercialización.

Cabe mencionar que la inspección y verificación es realizada a empresas de: alimentos procesados, medicamentos, productos cosméticos, productos higiénicos de uso industrial, plaguicidas, entre otros, en general, aquellos productos de uso y consumo humano.

3. ¿Existen programas de capacitación por parte de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) para las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura?

Si existen, porque la agencia brinda capacitaciones acerca del seguimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para las plantas de procesadoras de alimentos que cuentan con la certificación BPM, en sus instalaciones se otorga capacitaciones al personal, como por ejemplo sobre la manipulación a los alimentos, la normativa vigente, entre otros.

4. ¿La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) cuenta con una base de datos de las empresas exportadoras del sector agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura?

De empresas exportadoras, no. Existe una base que se la maneja, pero no por provincia, sino más bien a nivel nacional, en la planta central del ARCSA, o en todo caso el registro es llevado a nivel Zonal.

5. ¿La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) es más exigente en lo que confiere a las empresas exportadoras del sector agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura o el nivel de exigencia es igual como para las empresas procesadoras a nivel nacional?

La exigencia no sale de parte del ARCSA, más bien son los países importadores quienes ponen las condiciones con las que debe contar un producto, caso contrario, difícilmente podrá ingresar a un mercado, aunque claramente las condiciones deben estar apegadas tanto a la normativa nacional como a las exigencias internacionales.

Las empresas exportadoras por lo general deben cumplir con ciertas certificaciones de ingreso, como la certificación BPM, HACCP, ISO, entre otras, pero eso no controla el ARCSA, porque lo nuestro es la vigilancia de las condiciones sanitarias en las cuales se produce, se distribuye y se comercializa el producto, que obviamente deben estar apegadas a las certificaciones antes mencionadas, pero la agencia no las emite.

Análisis entrevista 2 y 3

Con respecto a los modelos de entrevista 2 y 3, se puede decir que las respuestas otorgadas por parte de la funcionaria del Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi y del funcionario de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), permitieron tener un mayor enfoque en lo que respecta a las funciones que realizan dichas instituciones públicas, así como también se pudo determinar ciertos aspectos del objeto de estudio, que en este caso son los productos agroindustriales no tradicionales; la variable dependiente, es decir, la comercialización y la variable independiente (norma de origen).

En el modelo de entrevista 2 se cuestiona al objeto de estudio, es decir al producto agroindustrial como tal, es por ello que la funcionaria menciona a aquellos productos que están catalogados dentro del sector agroindustrial, posteriormente categoriza al producto agroindustrial e indica cuáles deben ser las condiciones que tienen que cumplir dichos productos para satisfacer la necesidad del consumidor y de cómo y qué entidad gubernamental ecuatoriana se encarga de la regularización de los productos agroindustriales en las provincias de Carchi e Imbabura, finalmente señala qué productos agroindustriales de las provincias antes mencionadas podrían tener mayor oportunidad de ingreso en el mercado Internacional, de esta manera la ingeniera Diana Guerrero Montenegro, abre el panorama en lo que respecta al producto agroindustrial, permitiendo así tener mayor conocimiento con respecto al tema de investigación.

El modelo de entrevista 3 trata acerca de la verificación del cumplimiento de la normativa por parte de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura, es por ello que el funcionario de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) menciona cuál es la función de dicha institución en lo que respecta a la verificación y control del cumplimiento de la normativa nacional por parte de los empresarios, también habla acerca de los programas de capacitación otorgados por parte de la Agencia, y del registro de las empresas dentro de su base de datos, finalmente hace referencia a el nivel de exigencia para la empresa exportadora, de esta manera el ingeniero Marlon Valencia, abre el panorama en lo que respecta a la verificación del cumplimiento de la normativa del producto agroindustrial, permitiendo así tener mayor conocimiento con respecto al tema de investigación.

4.1.2. Interpretación de la entrevista

Las entidades del estado cumplen un rol importante en lo que respecta a la capacitación y vinculación con las empresas agroindustriales de productos no tradicionales pertenecientes a las provincias de Carchi e Imbabura, puesto que dichas instituciones brindan asesoría, asistencia y capacitación a los productores en cuanto a las actividades que ellos realizan, haciendo énfasis en que los requerimientos tanto nacionales como internacionales que su empresa necesita para poder comercializar sus productos en el mercado internacional.

La importancia de hacer hincapié en el fortalecimiento de temas como normativa de origen y beneficios del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea, así como también, en temas de industrialización, acumulación de criterios y calidad, es realmente fundamental, puesto que dicho acuerdo si ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas tanto en productos tradicionales como no tradicionales, lo que conlleva a una mayor competitividad en las empresas, así como también al desarrollo y bienestar de los entes involucrados, sin embargo se deben cumplir con los requerimientos de exportación tanto nacionales como internacionales, además de tener en cuenta que una vez logrado introducir el producto en el mercado meta, se debe luchar por su permanencia y expansión en el mencionado mercado para de esta manera poder ser considerada como un caso de exportación exitosa.

Un aspecto a tomar en consideración, es el rol del gobierno nacional y el sector empresarial, pues este debe ser recíproco para así poder aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea y fomentar las exportaciones. Al crear un ámbito de desarrollo en el cual se fomente la educación al productor permitirá el aprovechamiento de las ventajas que brinda tener registro de la producción de las provincias, el conocimiento de las normas de origen y el cumplimiento de los requerimientos tanto nacionales como extranjeros.

La entrevista aplicada muestra los temas en los cuales se debe fortalecer a los productores de la provincia con el fin de lograr un producto agroindustrial no tradicional con potencial de exportación, y uno de ellos tiene que ver con el dinero que requieren las empresas para poder ser competitivas tanto en el mercado nacional como internacional, puesto que si bien es cierto que el Estado ecuatoriano a través de sus Organismos de Promoción Comercial (OPC) ha implementado varias estrategias como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea, Organismos de Promoción Comercial (OPC), existe carencia en cuanto a la obtención de liquidez que realmente permita a la empresa visualizarse como potencial exportadora, como se menciona existen incentivos, pero se puede decir que es nulo el de tipo económico creado exclusivamente para el mencionado sector. Otro tema a considerar es el desconocimiento de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales, toda empresa debería conocer si su producto es enteramente obtenido o si ha experimentado una transformación sustancial, para así involucrarse en un comercio recíproco, puesto que el arancel del producto dependerá del Acuerdo de Integración Económica que hayan suscrito el país ofertante y el país demandante, así como del origen de los insumos utilizados en su transformación.

Aquellos productos que cumplan con criterios de Buenas Prácticas de Agricultura (BPA), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o certificados orgánicos con trazabilidad tienen mayor demanda dentro del mercado europeo, entonces las empresas agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura que cumplan con los anteriores requisitos lógicamente serán más competitivas, no obstante el desconocimiento de los beneficios del Acuerdo Ecuador-Unión Europea, dentro de unos años podría ser realmente negativo, puesto que conllevará al darse cuenta de que existió un Acuerdo Comercial que favorecía al Ecuador en diferentes aspectos, pero que lastimosamente el bajo nivel ofertante y la escasa preparación del sector

agroindustrial por parte del Ecuador no le permitió disfrutar de una forma absoluta de los beneficios suscritos.

Como se mencionó y se puede observar, la entrevista recopila diversos temas de estudio, los cuales requieren de fortalecimiento con el fin de fomentar el conocimiento, la industrialización y el desarrollo económico, con la finalidad de crear mayor competitividad y comercialización territorial.

4.1.3. Resultados de la encuesta

La encuesta se realizó tomando en consideración a las variables tanto dependiente como independiente con la finalidad de determinar la situación actual de cada uno de los factores intervinientes en lo que respecta a la Normativa de Origen y la producción agroindustrial no tradicional, para de esta forma encontrar datos útiles para la discusión de la investigación.

Pregunta N°1

Tabla 59. Por favor indique la categoría del sector agroindustrial al que pertenece

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Alimentaria	10	90,91	90,91
No Alimentaria	1	9,09	100%
Total	11	100%	

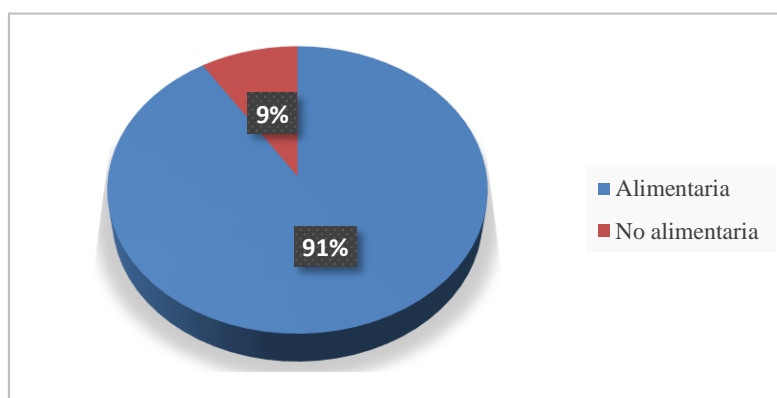


Figura. 38. Por favor indique la categoría del sector agroindustrial al que pertenece

El 91% de los productores encuestados manifiestan que pertenecen a la categoría del sector alimentario, y el 9% pertenece al sector no alimentario, es decir que todas las empresas agroindustriales no tradicionales tomadas en cuenta para esta investigación a excepción de la empresa ALMAROS CIA Ltda. procesan la materia prima para obtener alimentos de consumo/uso aptos para el ser humano o para los animales.

Pregunta N° 2

Tabla 60. Si su respuesta fue la rama alimentaria, elija a cuál de las siguientes opciones pertenecen sus productos elaborados

SECTOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Agricultura	9	81,82	81,82
Ganadería	1	9,09	90,91
Pesca	0	0,00	90,91
Silvicultura	0	0,00	90,91
Respuesta No	1	9,09	100%
TOTAL	11	100%	

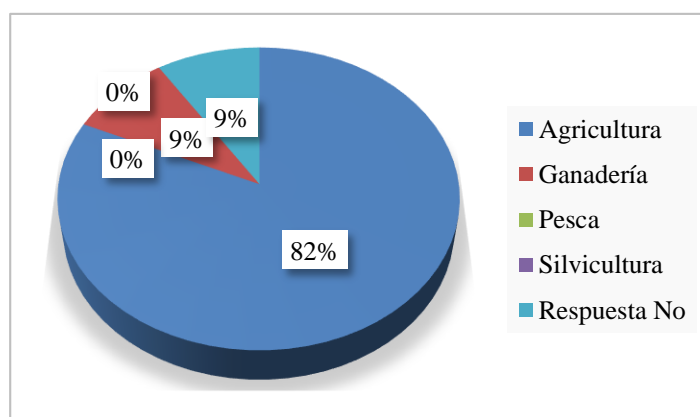


Figura. 39. Si su respuesta fue la rama alimentaria, elija a cuál de las siguientes opciones pertenecen sus productos elaborados

El 82% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que pertenecen al sector agrícola, el 9% a la ganadería, y un 9% correspondiente a la empresa ALMAROS CIA Ltda. clasificada fuera de la industria alimentaria; mientras que sectores como pesca y silvicultura se mantienen en un 0%, es decir que ninguna de las empresas encuestadas

pertenecen a estos últimos sectores, esto se debe principalmente a que provincias como Carchi e Imbabura son mayormente conocidas por su producción agrícola y ganadera.

Pregunta N° 3

Tabla 61. ¿Qué nivel de transformación aplica a sus productos?

NIVEL DE TRANSFORMACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Transformación cero	4	36,36	36,36
Transformación uno	7	63,64	100,00
Transformación dos	0	0,00	100%
TOTAL	11	100%	

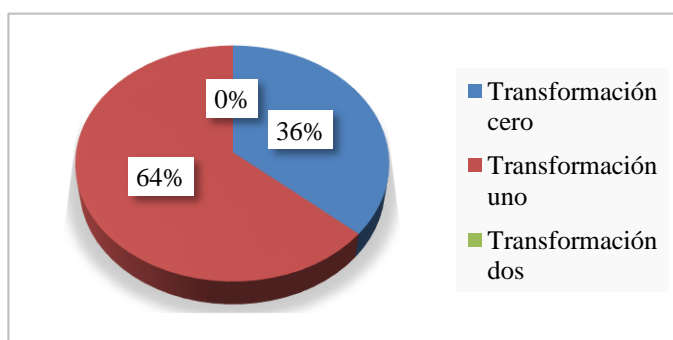


Figura. 40. ¿Qué nivel de transformación aplica a sus productos?

El 64% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que aplican un nivel de transformación uno, puesto que sus productos son transformados en grado primario, el 36% restante pertenece a aquellas empresas que aplican un nivel de transformación cero, es decir que sus productos son conservados sin experimentar cambios físicos, cabe resaltar que existe un 0% en lo que confiere al nivel de transformación dos dado que ninguno de los encuestados realiza una modificación o combinación de sus productos.

Pregunta N° 4

Tabla 62. ¿Su empresa realiza exportaciones?

EXPORTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Si	8	72,73	72,73
No	3	27,27	100%
TOTAL	11	100%	

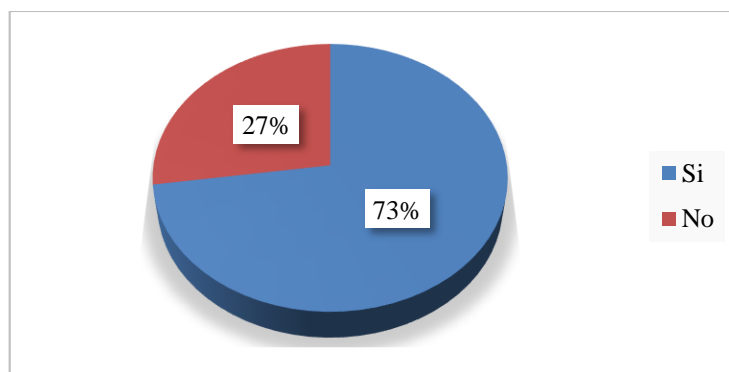


Figura. 41. ¿Su empresa realiza exportaciones?

El 73% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que efectivamente si realizan exportaciones, mientras que el 27% de ellos no han logrado llevar a cabo el proceso de comercialización de sus productos fuera de las fronteras nacionales.

Pregunta N° 5

Tabla 63. Si su respuesta es sí, indique el mercado o mercados al cual exporta o ha exportado

MERCADO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Unión Europea	4	36,36	36,36
Estados Unidos	1	9,09	45,45
China	0	0,00	45
Latinoamérica	3	27,27	72,73
Otros	0	0,00	72,73
No exporta	3	27,27	100%
TOTAL	11	100%	

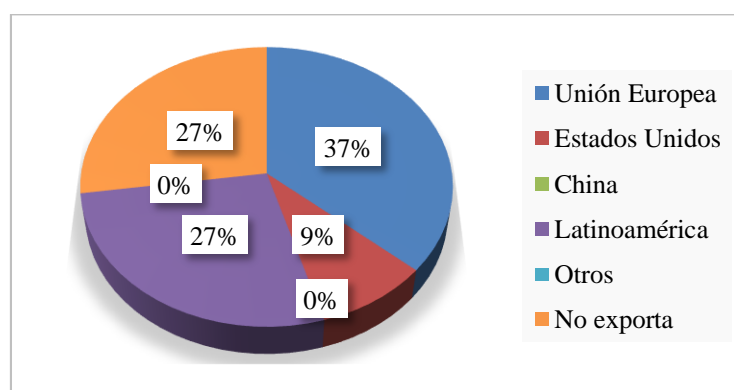


Figura. 42. Si su respuesta es sí, indique el mercado o mercados al cual exporta o ha exportado

El 37% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados mencionan que han realizado exportaciones hacia la Unión Europea, lo cual indica que han obtenido beneficio del Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea; el 27% muestra que su comercialización ha sido en Latinoamérica; un 9% ha exportado hacia estados Unidos, y finalmente se muestra el porcentaje de 27%, mismo que pertenece a aquellas empresas que no aún no han realizado exportaciones, cabe resaltar que las opciones de mercados como china u otros fueron descartadas por los encuestados.

Pregunta N° 6

Tabla 64. ¿Usted tiene conocimiento acerca de las Normas de Origen?

CONOCIMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Si	9	81,82	81,82
No	2	18,18	100%
TOTAL	11	100%	

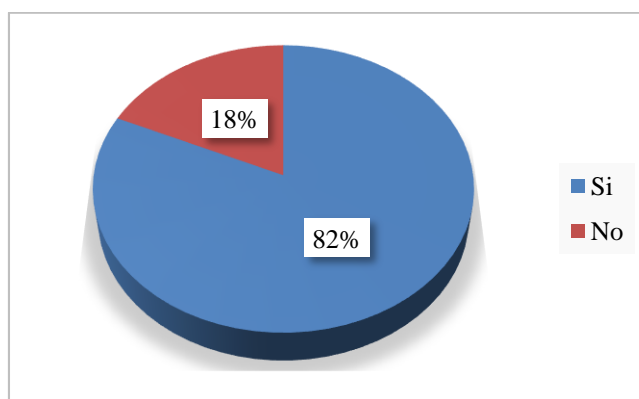


Figura. 43. ¿Usted tiene conocimiento acerca de las Normas de Origen?

El 82% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que si tienen conocimiento acerca de los criterios utilizados para determinar el origen real de un producto, es decir las Normas de Origen; mientras que el 18% restante tiene escaso o carece en su totalidad de dicho conocimiento en uso y significado.

Pregunta N° 7

Tabla 65. De los beneficios que presentan las normas de origen, señale cuales tienen incidencia en su actividad de comercialización internacional.

INCIDENCIA DE LA NORMATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Transparencia	2	18,18	18,18
Evitar restricciones, distorsiones y perturbación en el comercio internacional	8	72,73	90,91
Mejorar la administración de los procesos	1	9,09	100%
TOTAL	11	100%	

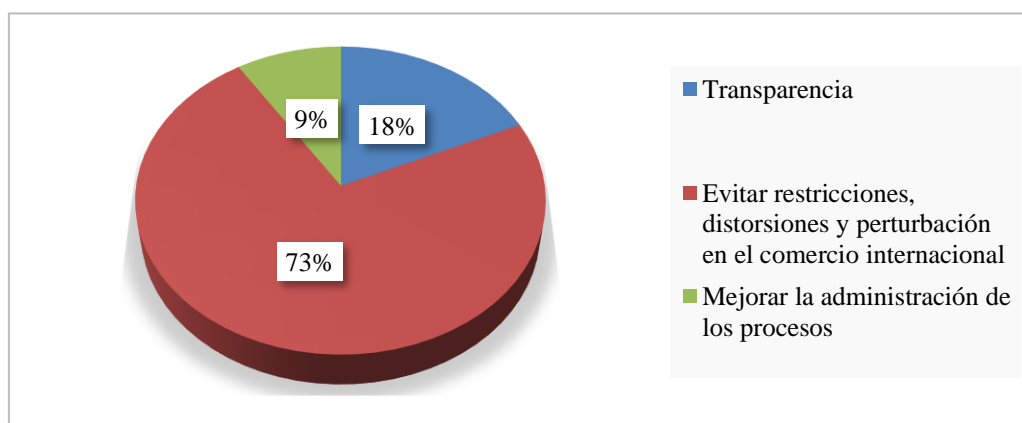


Figura. 44. De los beneficios que presentan las normas de origen, señale cuales tienen incidencia en su actividad de comercialización internacional.

El 73% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que las normas de origen les ha permitido evitar restricciones, distorsiones y perturbación en el comercio internacional, el 18% sostiene que el beneficio de las normas de origen radica en la transparencia de sus procesos comerciales, y tan solo el 9% de la población indica que las normas de origen han mejorado la administración de sus procesos.

Pregunta N° 8

Tabla 66. ¿De los tipos de Normas de origen, cuáles son las que usted aplica o aplicaría para la comercialización internacional?

TIPO DE NORMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Preferenciales	10	90,91	90,91
No Preferenciales	1	9,09	100%
TOTAL	11	100%	

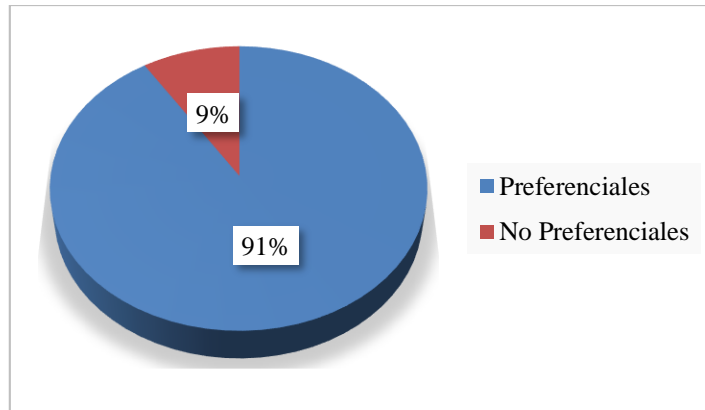


Figura. 45. ¿De los tipos de Normas de origen, cuáles son las que usted aplica o aplicaría para la comercialización internacional?

El 91% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que efectivamente aplican o aplicarían la norma de origen preferencial para la comercialización internacional de sus productos, beneficiándose así de los acuerdos comerciales a través de la reducción de la tarifa arancelaria, tan solo una empresa encuestada selecciona a la aplicación de las normas no preferenciales, rechazando el privilegio comercial recíproco, correspondiéndole un 9% del porcentaje total de la población.

Pregunta N° 9

Tabla 67. ¿Conoce qué es el Certificado de Circulación de Mercancías de la Unión Europea (EUR.1)?

EUR.1	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Si	4	36,36	36,36
No	7	63,64	100%
TOTAL	11	100%	

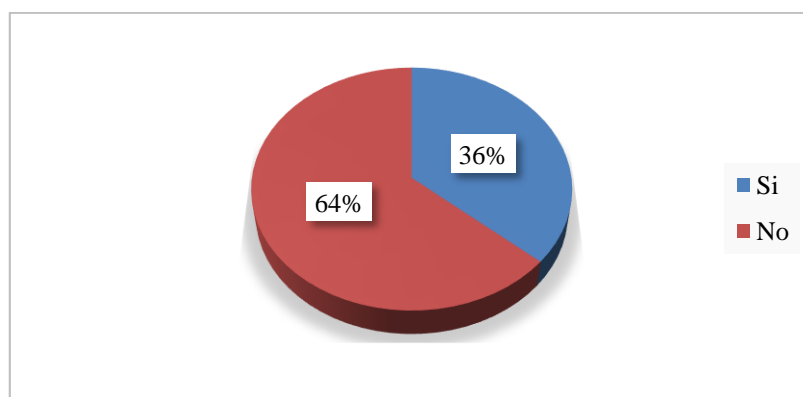


Figura. 46. ¿Conoce qué es el Certificado de Circulación de Mercancías de la Unión Europea (EUR.1)?

El 64% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que tienen conocimiento acerca del Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1, el cual es utilizado en la exportación de mercancías de la Unión Europea y por aquellos países con los que el bloque económico tiene firmado un acuerdo comercial, cabe mencionar que dicho certificado otorga un tratamiento preferencial en la comercialización internacional de los productos; el 36 % restante de la población encuestada desconoce mencionado uso y definición.

Tabla 68. ¿Conoce cuál es el procedimiento de verificación de origen?

PROCEDIMIENTO DE VERIFICACIÓN DE ORIGEN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Si	8	72,73	72,73
No	3	27,27	100%
TOTAL	11	100%	

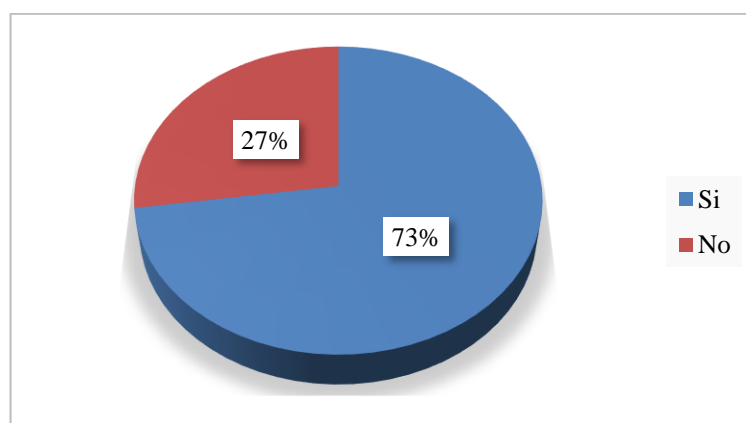


Figura. 47. ¿Conoce cuál es el procedimiento de verificación de origen?

El 73% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que tienen conocimiento acerca del procedimiento de verificación de origen de las mercancías por parte de la autoridad competente (certificado de origen en el cual certifique el origen del producto y solicitud de trato arancelario preferencial); el 27% indica que desconoce dicho procedimiento.

Pregunta N° 11

Tabla 69. Si su respuesta es sí, señale cuál método para verificar el origen de las mercancías y determinar si procede o no la preferencia arancelaria se les ha realizado a sus productos

MÉTODO DE VERIFICACIÓN DE ORIGEN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
----------------------------------	------------	------------	----------------------

Cuestionarios Dirigidos al exportador y/o productor	1	9,09	9,09
Visitas a las instalaciones del exportador y/o productor	1	9,09	18,18
Solicitud de verificación de origen a la autoridad del país de exportación de los bienes	6	54,55	73
Respuesta No	3	27,27	100
TOTAL	11	100	

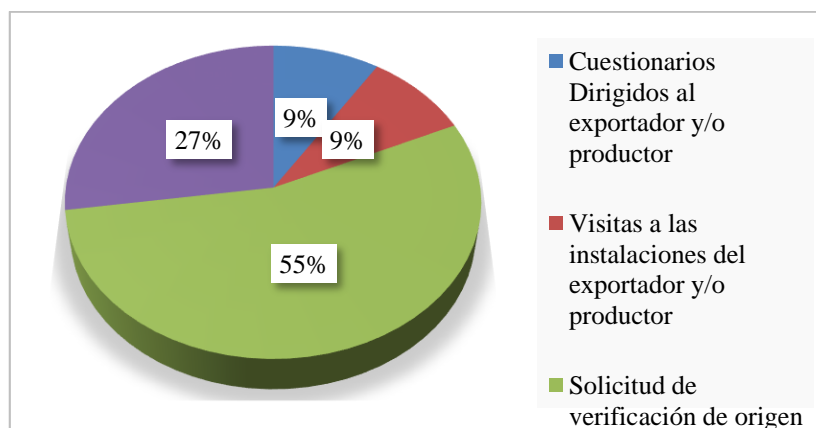


Figura. 48. Si su respuesta es sí, señale cuál método para verificar el origen de las mercancías y determinar si procede o no la preferencia arancelaria se les ha realizado a sus productos

El 55% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que el método utilizado por su empresa para la comprobación del origen de sus productos es realizar la solicitud de verificación de origen a la autoridad del país de exportación de los bienes; el 27% desconoce el proceso de verificación de origen, por lo cual su respuesta es negativa, el 9 % indica que a ellos se les ha realizado el método de visitas a sus instalaciones y el 9% restante menciona al cuestionario dirigido a su empresa como su opción de verificación.

Pregunta N° 12

Tabla 70. ¿Cuáles son las reglas de origen específicas aplicadas a sus productos agroindustriales?

ECUAGUANABANA CÍA. LTDA.	Certificado de origen realizado por única vez por cliente
LA BONITA GRANADILLA S.A.	No aplica
INDPROAGRO S.A	Inspecciones por parte Agrocalidad quien determina el origen de los productos
FINCA FLOR MARÍA	Las solicitadas en la Certificación

COMPAÑÍA EXPORT IMPORT MILEVYN CIA Ltda.	Mercancía originaria
LÁCTEOS JHONNY S.A	No aplica
ALMAROS CIA Ltda.	No aplican
MASTERCUBOX S. A.	Certificado de Origen
MIRAFRUITTS CIA LTDA	Tratado de libre comercio
SUMAK MIKUY S.C.C.	Cuando se vendía la uvilla, se utilizaba el certificado de origen que es un requisito para exportación.
UYAMAFARMS S.A.	Por cuanto todos los componentes, salvo el papel de las etiquetas, tapas y boquillas de botellas, son de origen ecuatoriano; pero en realidad no sé qué reglas tiene la autoridad para determinar el origen.

Los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que se les ha aplicado reglas específicas tales como: Verificación de la Certificación de Origen de sus productos, inspecciones por parte de las entidades gubernamentales pertinentes, acogimiento al Tratado o acuerdo comercial, Composición del producto, y tres de las empresas encuestadas señalan tener desconocimiento acerca del tema.

Pregunta N° 13

Tabla 71. ¿Conoce acerca de la denominación de origen?

DENOMINACIÓN DE ORIGEN	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Si	8	72,73	72,73
No	3	27,27	100%
TOTAL	11	100%	

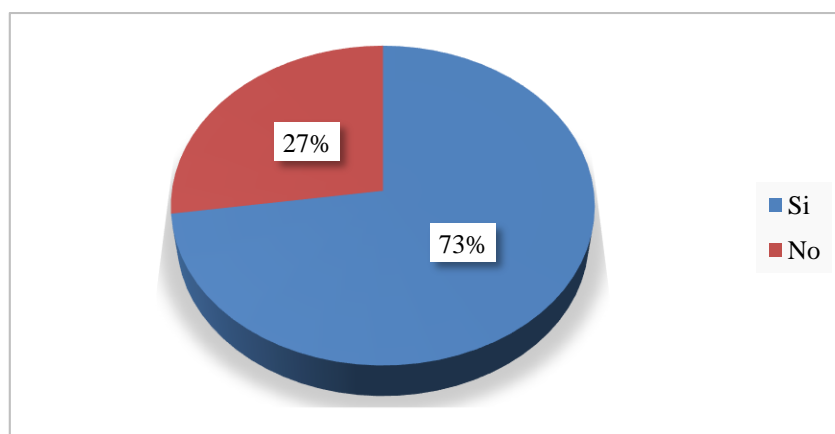


Figura. 49. ¿Conoce acerca de la denominación de origen?

El 73% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que conocen acerca del signo distintivo con el cual se puede señalar a un producto propio de un país o territorio nacional en específico, cuyas características se deben específicamente al medio en el cual se produce, es decir denominación de origen, también relacionado con el término “marca país”, mientras que el 27% restante indica desconocimiento del uso y significado.

Pregunta N° 14

Tabla 72. ¿Cuál es su opinión acerca de la denominación de origen?

ECUAGUANABANA CÍA. LTDA.	Apropiada para manejo de origen y control de aranceles
LA BONITA GRANADILLA S.A.	No existe conocimiento
INDPROAGRO S.A	Es necesaria para evitar el contrabando o adulteración de los productos
FINCA FLOR MARÍA	Importante porque caracteriza al producto
COMPAÑÍA EXPORT IMPORT MILEVYN CIA Ltda.	Es la denominación de un país, utilizada para designar un producto originario, certifica la calidad, reputación u otras características o esencialmente al medio geográfico en el cual se produce, incluidos los factores naturales y humanos.
LÁCTEOS JHONNY S.A	Para certificar la calidad
ALMAROS CIA Ltda.	sirve para determinar la procedencia de un producto lo cual puede incurrir en la exoneración de tributos arancelarios
MASTERCUBOX S. A.	Son normas que nos han facilitado el aprovechamiento de los acuerdos Comerciales
MIRAFRUITTS CIA LTDA	No existe conocimiento

SUMAK MIKUY S.C.C.	Al ser un país costoso a nivel producción la denominación de origen es una herramienta para comercializar los productos
UYAMAFARMS S.A.	si se refiere a "denominación de origen", no certificación de origen, creo que es muy importante para hacer valer las características de calidad de un producto, si es que las tiene.

Los productores agroindustriales no tradicionales encuestados concuerdan que la denominación de origen de un producto es una denominación de un país, utilizada para designar un producto como originario de una determinada zona geográfica, certificando su calidad y procedencia, además de ser necesaria para evitar la falsificación, contrabando o adulteración de los productos.

Pregunta N° 15

Tabla 73.¿Tiene conocimiento acerca de cómo exportar a la Unión Europea?

UE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Si	8	72,73	72,73
No	3	27,27	100
TOTAL	11	100	

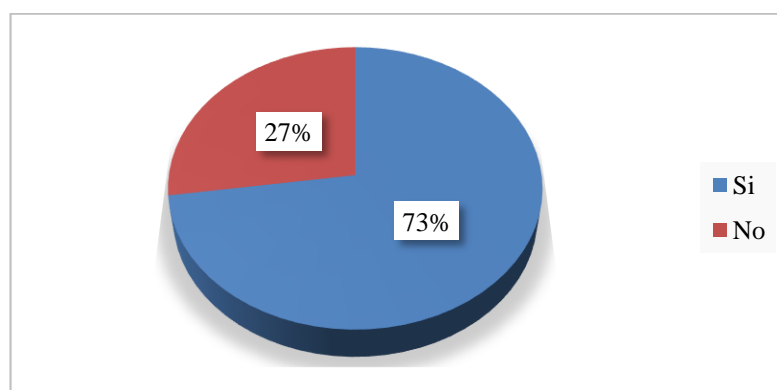


Figura. 50. ¿Tiene conocimiento acerca de cómo exportar a la Unión Europea?

El 73% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados indican tener conocimiento acerca del proceso de exportación hacia la Unión Europea, y tan solo el 27% de la población encuestada menciona desconocer del tema.

4.1.4. Interpretación de las encuestas

Con el fin de identificar el conocimiento de la población encuestada se realiza la siguiente interpretación de la encuesta aplicada, cabe mencionar que para la realización del cuestionario se tomó en consideración a las variables tanto dependiente como independiente, así como al objeto de estudio con la finalidad de determinar la situación actual de cada uno de los factores intervinientes.

Partiendo desde que para llevar a cabo esta investigación se tomó como población a 11 empresas agroindustriales, pertenecientes a las provincias de Carchi e Imbabura, mismas que fueron seleccionadas de la base de datos facilitada por Pro Ecuador 2020, posteriormente se realizó la clasificación de aquellas a las cuales se podía tener mayor apertura y respuesta a la encuesta.

La producción agroindustrial puede ser de tipo alimentario y no alimentario, es por ello que se toma como punto de partida de la encuesta dicho cuestionamiento, y es así que el 91% de los productores encuestados manifiestan que pertenecen a la categoría del sector alimentario, y el 9% pertenece al sector no alimentario, es decir que todas las empresas agroindustriales no tradicionales tomadas en cuenta para esta investigación a excepción de la empresa ALMAROS CIA Ltda. procesan la materia prima para obtener alimentos de consumo/uso aptos para el ser humano o para los animales.

Según datos de Pro Ecuador 2020, las provincias de Carchi e Imbabura ocupan los sectores: agrícola, ganadero y textil, y en la encuesta se muestra que 82% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que pertenecen al sector agrícola, el 9% a la ganadería, y un 9% correspondiente a la empresa ALMAROS CIA Ltda. clasificada fuera de la industria alimentaria; mientras que sectores como pesca y silvicultura se mantienen en un 0%, es decir que ninguna de las empresas encuestadas pertenecen a estos últimos

sectores, esto se debe principalmente a que provincias como Carchi e Imbabura son mayormente conocidas por su producción agrícola y ganadera.

El nivel de transformación de un producto agroindustrial es muy importante dentro para determinar su clasificación, y la encuesta indica que el 64% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan aplicar un nivel de transformación uno, puesto que sus productos son transformados en grado primario, el 36% restante pertenece a aquellas empresas que aplican un nivel de transformación cero, es decir que sus productos son conservados sin experimentar cambios físicos, cabe resaltar que existe un 0% en lo que confiere al nivel de transformación dos dado que ninguno de los encuestados realiza una modificación o combinación de sus productos.

Para conocer acerca de su competitividad dentro del mercado se cuestionó si las empresas realizan exportaciones y el 73% de los productores agroindustriales no tradicionales encuestados manifiestan que efectivamente si realizan exportaciones, mientras que el 27% de ellos no han logrado llevar a cabo el proceso de comercialización de sus productos fuera de las fronteras nacionales, la mayoría de ellos manifestó que las certificaciones requeridas u otros requisitos son realmente costosos, y que talvez en un futuro se plateen dar ese paso tan necesario para alcanzar mayor rentabilidad.

De las empresas exportadoras el 37% de los productores agroindustriales no tradicionales han realizado exportaciones hacia la Unión Europea, lo cual indica que han obtenido beneficio del Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea; el 27% muestra que su comercialización ha sido en Latinoamérica; un 9% ha exportado hacia estados Unidos, y finalmente se muestra el porcentaje de 27%, mismo que pertenece a aquellas empresas que no aún no han realizado exportaciones, cabe resaltar que las opciones de mercados como china u otros fueron descartadas por los encuestados.

Ahora bien, en lo que respecta a la Normativa de Origen, el 82% de los productores agroindustriales no tradicionales manifestaron que tienen conocimiento acerca de los criterios utilizados para determinar el origen real de un producto, es decir las Normas de Origen; mientras que el 18% restante tiene escaso o carece en su totalidad de dicho conocimiento en

uso y significado. Además, señalaron que las normas de origen les ha permitido evitar restricciones, distorsiones y perturbación en el comercio internacional, y que el beneficio de las normas de origen radica en la transparencia de sus procesos comerciales, mejorando la administración de sus procesos.

El 91% de los productores agroindustriales no tradicionales puntualizaron en que efectivamente aplican o aplicarían la norma de origen preferencial para la comercialización internacional de sus productos, beneficiándose así de los acuerdos comerciales a través de la reducción de la tarifa arancelaria, tan solo una empresa encuestada selecciona a la aplicación de las normas no preferenciales, rechazando el privilegio comercial recíproco, correspondiéndole un 9% del porcentaje total de la población; y en lo que respecta al conocimiento del Certificado de Circulación de Mercancías de la UE el 64% dijo que tiene conocimiento acerca de dicho Certificado EUR.1, el cual es utilizado en la exportación de mercancías de la Unión Europea y por aquellos países con los que el bloque económico tiene firmado un acuerdo comercial, cabe mencionar que dicho certificado otorga un tratamiento preferencial en la comercialización internacional de los productos; el 36 % restante de la población encuestada desconoce mencionado uso y definición, además el 73% efectivamente tiene conocimiento acerca del procedimiento de verificación de origen de las mercancías por parte de la autoridad competente (certificado de origen en el cual certifique el origen del producto y solicitud de trato arancelario preferencial); el 27% indica que desconoce dicho procedimiento.

El 55% de los empresarios respondieron el método utilizado por su empresa para la comprobación del origen de sus productos es realizar la solicitud de verificación de origen a la autoridad del país de exportación de los bienes; el 27% desconoce el proceso de verificación de origen, por lo cual su respuesta es negativa, el 9 % indica que a ellos se les ha realizado el método de visitas a sus instalaciones y el 9% restante menciona al cuestionario dirigido a su empresa como su opción de verificación. Cabe resaltar que en lo que respecta a las reglas de origen específicas que les fueron aplicadas, ellos manifestaron que si se les ha aplicado ciertas reglas tales como: Verificación de la Certificación de Origen de sus productos, inspecciones por parte de las entidades gubernamentales pertinentes, acogimiento al Tratado o acuerdo

comercial, Composición del producto, y tres de las empresas encuestadas señalan tener desconocimiento acerca del tema.

Por otra parte se cuestionó acerca del signo distintivo con el cual se puede señalar a un producto propio de un país o territorio nacional en específico, cuyas características se deben específicamente al medio en el cual se produce, es decir denominación de origen, también relacionado con el término “marca país”, a lo cual el 73% de los productores menciona saber que conocen acerca de este, mientras que el 27% restante indica desconocimiento del uso y significado, de ese 73% existe concordancia en que la denominación de origen de un producto es una denominación de un país, utilizada para designar un producto como originario de una determinada zona geográfica, certificando su calidad y procedencia, además de ser necesaria para evitar la falsificación, contrabando o adulteración de los productos.

Finalmente, el 73% de la población encuestada indica tener conocimiento acerca del proceso de exportación hacia la Unión Europea, y tan solo el 27% de la población encuestada menciona desconocer del tema. Por tal razón se puede identificar que evidentemente existe deficiencia en cuanto a temas de Normativa de Origen, Acuerdo Multipartes Ecuador –Unión Europea, Competitividad, Certificaciones, Comercialización e Industrialización, entre otros lo que contribuye con información que es utilizada en la discusión del presente trabajo de investigación.

ANÁLISIS GENERAL DE LOS PRODUCTOS CASO DE ESTUDIO/ECUADOR

Tabla 74. Análisis General de los Productos Caso de Estudio/Ecuador

Grado de transformación cero				
Producto	Código	Criterio	Preferencia	Destino
Arancelario				
Aguacate	0804.40	100% Obtenido	0% Arancel	<ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos • España • Italia
Quinoa	1008.50	100% Obtenido	0% Arancel	<ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos • Francia

				<ul style="list-style-type: none"> • España • Alemania • Bélgica
Granadilla	0810.90	100% Obtenido	0% Arancel	<ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos • Francia • España • Alemania • Bélgica
Grado de transformación uno				
Producto	Código Arancelario	Criterio	Preferencia	Destino
Aceite de almendra	1513.19	100% Obtenido	0% arancel	<ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos • España • Italia
Aceite de palma	1511.10	100% Obtenido	0% arancel	<ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos • España • Italia • Alemania • Irlanda
Fécula de yuca	1108.14	100% Obtenido	0% arancel	<ul style="list-style-type: none"> • República Checa • Países Bajos • España
Avena en Grano	1104.12	100% Obtenido	0% arancel	<ul style="list-style-type: none"> • España • Países Bajos

La tabla muestra a los productos que fueron seleccionados para esta investigación, haciendo énfasis en el código arancelario, el criterio de acumulación, la preferencia arancelaria y el destino, teniendo como resultado que tanto los productos con grado de transformación cero (aguacate-quinua-granadilla), como aquellos productos con grado de transformación uno se encuentran dentro del criterio 100% obtenidos y gozan de una preferencia de 0% de arancel para su ingreso a la UE. Los países pertenecientes a la Unión Europea que presentan mayor demanda de los mencionados productos a nivel Ecuador son: Países Bajos, España, Italia, Francia, Alemania, Bélgica, Irlanda y República Checa.

ANÁLISIS GENERAL DE LOS PRODUCTOS CASO DE ESTUDIO/PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA

Tabla 75. Análisis general de los productos caso de estudio/ Provincias de Carchi e Imbabura

Grado de transformación cero				
Producto	Código	Criterio	Preferencia	Destino
Arancelario				
Aguacate	0804.40	100% Obtenido	0% Arancel para UE y CAN	<ul style="list-style-type: none"> • Colombia • Países Bajos • España • Italia
Quinoa	1008.50	100% Obtenido	0% Arancel para UE y CAN	<ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos • Estados Unidos
Granadilla	0810.90	100% Obtenido	0% Arancel para UE y CAN	<ul style="list-style-type: none"> • Colombia • España • Italia
Grado de transformación uno				
Producto	Código	Criterio	Preferencia	Destino
Arancelario				
Aceite de almendra	1513.19	100% Obtenido	0% Arancel CAN Decisión 416	<ul style="list-style-type: none"> • Colombia
Aceite de palma	1511.10	100% Obtenido	0% Arancel CAN Decisión 416	<ul style="list-style-type: none"> • Colombia
Fécula de yuca	1108.14	100% Obtenido	0% Arancel CAN Decisión 416	<ul style="list-style-type: none"> • Colombia

Avena en Grano	1104.12	100% Obtenido	0% Arancel CAN	• Colombia
----------------	---------	---------------	-------------------	------------

Decisión 416

La tabla muestra a los productos que fueron seleccionados para esta investigación, haciendo énfasis en el código arancelario, el criterio de acumulación, la preferencia arancelaria y el destino, teniendo como resultado que tanto los productos con grado de transformación cero (aguacate-quinua-granadilla), como aquellos productos con grado de transformación uno se encuentran dentro del criterio 100% obtenidos y gozan de una preferencia de 0% de arancel para su ingreso a países de la Unión Europea (UE) y de la Comunidad Andina (CAN). Los países pertenecientes a la Unión Europea que presentan mayor demanda de los mencionados productos a nivel Ecuador son: Países Bajos, España e Italia; y según el registro de la base de datos en lo que respecta a las exportaciones de productos con nivel de transformación uno, Colombia es al país al cual se han dirigido los productos ecuatorianos (aceite de almendra-aceite de palma- fécula de yuca y avena en grano)

4.2. DISCUSIÓN

Para la realización del presente trabajo investigativo se determina que la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter, es la que se relaciona con la investigación, puesto que esta teoría argumenta, que es necesario asegurar la competitividad de las empresas del sector agroindustrial no tradicional de las provincias de Carchi e Imbabura, además Porter destacó la competitividad, ya que toda empresa requiere otorgar un valor agregado y mantener la mejora continua para lograr su desarrollo en el mercado, entonces el Ecuador debe considerar los diferentes requerimientos y necesidades del mercado europeo, para posteriormente aplicar la creatividad, innovación y mejoramiento continuo en cada uno de sus procesos, para de esta manera poder alcanzar la diferenciación.

También se considera pertinente la utilización de la Nueva Teoría del Comercio Internacional de Paúl Krugman, puesto que dicha teoría se manifiesta que “a mayores volúmenes de producción, menores costos”, significando para el caso de estudio que para poder incursionar

en el mercado europeo es necesario que el sector agroindustrial presente economías de escala, ya que de esta manera podrá satisfacer la demanda europea; las empresas agroindustriales no tradicionales tienen que diversificar su oferta exportable, es decir, agregar valor (nivel de transformación uno y dos) a sus productos y asegurar la calidad de los mismos, para obtener mayores beneficios en el comercio internacional, además cabe mencionar que en un mundo globalizado, aquellos países que se encuentren en vías de desarrollo y que no sean capaces de enfrentar los cambios que trae consigo el fenómeno denominado globalización, tiende a desaparecer irremediablemente, por falta de dinamismo comercial y visión empresarial.

Como siguiente punto del proceso de investigación es evidenciar el cumplimiento de los objetivos específicos, para ello se desarrolló el primer objetivo, donde se analizaron antecedentes en base a libros, artículos científicos, revistas indexadas, linkografía de sitios web fidedignos, además, tesis relacionadas a las variables investigativas.

Para la realización de la investigación fue necesario tomar en cuenta a 10 antecedentes investigativos, los cuales están directamente relacionados con las variables. El trabajo investigativo que mayor aporte y significancia tiene es de Carvajal, (2009) en su libro titulado “Derecho Aduanero”, porque en él se da a conocer las fuentes del derecho aduanero, la seguridad jurídica y la importancia de la normativa aduanera, los principios generales de derecho y los tratados internacionales, también hace referencia a temas que describen los sistemas tarifarios de arancel con respecto a los tratados, además de poner en manifiesto los procedimientos y recursos aduaneros; dicho libro permite adentrarse a la esencia de las normas de origen, determinándose así que éstas constituyen un elemento clave para la circulación de las mercancías entre territorios aduaneros, por lo cual el estudio de éstas debe ser prioridad para las organizaciones dedicadas al comercio exterior de mercancías y exportadores.

La investigación realizada por López, (2014) titulada: “Beneficios de un acuerdo comercial con la Unión Europea en la economía ecuatoriana”, en la cual se menciona que el Ecuador también forma parte del Acuerdo Multipartes con el bloque económico, por lo cual, cumplir con las normas exigibles es relevante e imprescindible, además también contribuye a identificar el desarrollo de las naciones, y poner énfasis en la importancia que tiene la Unión Europea en el desarrollo del comercio Latinoamericano, especialmente en el Ecuador. El artículo científico

realizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), (2016) titulado “Generalized System of Preferences” “Sistema Generalizado de Preferencias”, ya que en este se da a conocer la tolerancia autorizada por el Bloque Europeo para el uso de materiales no originarios en la elaboración de un determinado producto, además de profundizar en disposiciones más relevantes para la determinación del origen de las mercancías.

Finalmente, la investigación realizada por Huera, (2019) titulada “Estudio de Factibilidad para la comercialización de productos agroindustriales de la Zona I, en los mercados internacionales”, porque en ella se da a conocer la factibilidad de la comercialización de los productos agroindustriales, características, ventajas y desventajas de la producción agroindustrial, la teoría más idónea en la producción y comercialización.

En el transcurso del desarrollo de la investigación se dio respuesta al objetivo general, así como también a los objetivos específicos, para ello se realizó el análisis y recopilación de datos secundarios de fuentes bibliográficas científicas, base de datos de la producción agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura e información primaria obtenida de la aplicación de entrevista a expertos y encuestas a empresarios de productos agroindustriales no tradicionales con grados de transformación cero y uno.

En el primer objetivo específico se propone “Fundamentar teórica y bibliográficamente la importancia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura, el cual se cumple de manera absoluta al llevar a cabo el desarrollo de la investigación, a través del uso de fuentes secundarias científicas y plataformas que revelan datos de comercio exterior como: Pro-Ecuador, BM, BCE, Trade Map, entre otros..., además de la investigación de fuentes primarias, como por ejemplo las entrevistas aplicadas a expertos que están en contacto con la realidad (Especialistas en Comercio Exterior, PROECUADOR, MPCEIP, CAPEICAR, ARCSA, Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi, y encuesta con un cuestionario físico u online dirigido a gerentes encargados de las empresas exportadoras de productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura.

En el segundo objetivo formula “Diagnosticar la situación de la Normativa de Origen en el Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea y la comercialización de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura.”, y este trabajo presenta una pequeña síntesis de dicha suscripción, mencionando que el Ecuador firmó el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, acogándose a sus normas, políticas y certificaciones comerciales, además goza del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), no obstante para acceder a dichas preferencias, la Unión Europea dispone de una Normativa en cuanto al origen de las mercancías, cuya certificación será otorgada única y exclusivamente para aquellas empresas agroindustriales no tradicionales que cumplan con los procedimientos y estándares de calidad exigidos. De igual forma también se encuentra datos estadísticos que permiten visualizar la participación del mencionado sector en el comercio internacional con el bloque económico.

El tratado entre Ecuador y la UE se firmó transcurrido diez años de un proceso de negociación, al inicio se plasmó una negociación establecida por bloques comerciales, entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la UE, pero tras falta de aprobación por parte de los países andinos, cada uno realizó una negociación bilateral, y la firma del acuerdo de complementación Multipartes (ACM) entró en vigor tras finalizar las preferencias arancelarias que la UE otorgaba a los productos de Ecuador mediante el esquema de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); consiguiendo de esta manera acceso para los productos ecuatorianos con beneficios arancelarios para exportar al mercado europeo.

En conclusión, el acuerdo Multipartes entró en vigor el 1 de enero del 2017, confiriendo beneficios a diferentes productos tanto ecuatorianos como europeos, logrando así que algunos productos ecuatorianos ingresen con el 0% de arancel a la UE y que productos europeos experimenten su grado de desgravación. Según Pro Ecuador 2020, la firma de dicho acuerdo tiene un impacto positivo para el Ecuador, dado que está fortaleciendo el intercambio comercial, mejorando la economía del país y las negociaciones internacionales.

En lo que respecta a la Normativa de Origen en el Acuerdo Multipartes Ecuador - Unión Europea se indica que a es a través de los criterios de origen que las partes pueden determinar la procedencia de un producto, y que su importancia radica en los derechos y restricciones

aplicados en la importación de mercancías, porque las normas de origen establecen requisitos de carácter técnico, administrativo y jurídico, que deben cumplir los países en cuanto a sus procesos de producción, de esta manera se logra origen asegurar su aplicación y ejecución, para que estas mantenga una forma clara y previsible, que facilite las relaciones comerciales, asegurando un preámbulo para el comercio internacional. En el Acuerdo se especifica al producto obtenido enteramente y al producto de transformación sustancial.

El tercer objetivo específico planteado “Determinar la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias Carchi e Imbabura en la comercialización hacia el mercado europeo, para su cumplimiento se indagó acerca de la agroindustria de las provincias de Carchi e Imbabura, y según el MAG 2019, las mencionadas provincias “son zonas con diferentes condiciones del suelo, que diversifica la producción de productos, la condición climática y las estrategias de cultivo, hacen que se torne en un escenario idóneo para la agroindustria, sin embargo, las condiciones económicas, el nivel de conocimiento, la falta de herramientas tecnológicas, limitan los procesos agroindustriales, afectando a los agricultores, emprendedores, y empresarios”.

Para determinar la incidencia de las normas en los productos agroindustriales no tradicionales se realizó una tabla de correlación en base a los criterios cualitativos otorgados por los funcionarios de las entidades públicas a quienes se les aplicó la entrevista; se utilizó una ponderación para medir el nivel de concordancia siendo 100% el nivel alto, 66,66% nivel medio y 33,33% para un nivel bajo, llegando a la conclusión de que es importante hacer hincapié en el fortalecimiento de temas como normativa de origen y beneficios del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea, así como también, en temas de industrialización, acumulación de criterios y calidad, puesto que dicho acuerdo si ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas tanto en productos tradicionales como no tradicionales, lo que conlleva a una mayor competitividad en las empresas, así como también al desarrollo y bienestar de los entes involucrados, sin embargo se deben cumplir con los requerimientos de exportación tanto nacionales como internacionales, además de tener en cuenta que una vez logrado introducir el producto en el mercado meta, se debe luchar por su permanencia y expansión en el mencionado mercado para de esta manera poder ser considerada como un caso de exportación exitosa.

Un aspecto a tomar en consideración, es el rol del gobierno nacional y el sector empresarial, pues este debe ser recíproco para así poder aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones. Al crear un ámbito de desarrollo en el cual se fomente la educación al productor permitirá el aprovechamiento de las ventajas que brinda tener registro de la producción de las provincias, el conocimiento de las normas de origen y el cumplimiento de los requerimientos tanto nacionales como extranjeros. Otro aspecto es el desconocimiento de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales, toda empresa debería conocer si su producto es enteramente obtenido o si ha experimentado una transformación sustancial, para así involucrarse en un comercio recíproco, puesto que el arancel del producto dependerá del Acuerdo de Integración Económica que hayan suscrito el país ofertante y el país demandante, así como del origen de los insumos utilizados en su transformación.

A las preguntas de investigación, se les dio respuesta en el desarrollo de la investigación, de una manera más específica en el análisis estadístico y en los resultados, en donde se puede visualizar el estudio de las normas de origen y la comercialización de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura hacia el mercado europeo.

Como población se trabajó con 11 empresas agroindustriales no tradicionales de las provincias de Imbabura y Carchi quienes accedieron a colaborar en el proceso investigativo de forma oportuna, las cuales se detallan a continuación. LA BONITA GRANADILLA S.A; INDPROAGRO S.A; ALMAROS CIA Ltda.; SUMAK MIKUY S.C.C.; LÁCTEOS JHONNY S.A; FINCA FLOR MARÍA; COMPAÑÍA EXPORT IMPORT MILEVYN CIA Ltda.; MASTERCUBOX S. A.; UYAMAFARMS S.A.; MIRAFRUIT S CIA LTDA, y ECUAGUANABANA CÍA. LTDA. Sin embargo, es necesario poner en consideración que para llevar a cabo la investigación de los productos seleccionados con nivel de transformación uno se hizo uso de una base de datos facilitada por Pro-ecuador 2020 y Trade Map, es decir que se trabajó netamente con información secundaria. En la interpretación de las encuestas se realizó un análisis en el cual se identifica el conocimiento de la población encuestada, tomando en consideración a las variables tanto dependiente como independiente, así como al objeto de

estudio con la finalidad de determinar la situación actual de cada uno de los factores intervinientes.

Como ya se mencionó, para la clasificación de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura, se tomó en cuenta a la Base de Datos de la producción agroindustrial de la Zona I facilitada por el ingeniero Oscar Ruano del Viceministerio de Exportaciones- Pro-ecuador, y tomando en cuenta la subpartida arancelaria y los productos que oferta la población involucrada en este estudio se identificó a los tres principales productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero a los cuales se les hace la respectiva búsqueda y análisis en lo que confiere a la comercialización hacia la Unión Europea, los productos seleccionados son : aguacate (0804.40.00); granadilla (0810.90.10) y quinua (1008.50.00), y también se seleccionó a cuatro principales productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación uno, identificados de la siguiente manera: aceite de almendra (1513.21.10); aceite de palma (1511.10.00); fécula de yuca (1108.14.00) y avena en grano (1104.12.00).

Para realizar la búsqueda y análisis es necesario partir desde la clasificación arancelaria del producto, dado que de esto dependen los diferentes tributos al comercio exterior que requiere pagar el producto al momento de ingresar a mercados internacionales; posteriormente y haciendo uso de Trade Map se identificó a los Países de la Unión Europea importadores de aguacate, así como también las exportaciones de aguacate desde Ecuador hacia el Bloque Económico, el mismo proceso fue efectuado para los otros productos; como tercer punto se encuentran las cifras de las exportaciones de productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura para los años 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, aquí también se menciona el código arancelario del producto, las toneladas exportadas y el fob, además de poner en evidencia al país o países que mayormente importan los productos clasificados.

De hecho, dentro de las empresas encuestadas existen aquellas empresas agroindustriales que exportan sus productos no tradicionales con nivel de transformación cero a países de la Unión Europea, entre los cuales se destacan Países Bajos y España, es así como las empresas de Uyamafarms S. A y Mirafruits Cia.Ltda, han realizado sus exportaciones hacia dichos

mercados, beneficiándose del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea. Un aspecto a tomar en consideración es que de acuerdo a la Base de datos facilitada por Pro-ecuador 2020 es que no existen registros de exportación hacia la UE por parte de las empresas encuestadas en lo que respecta a los productos de quinua y granadilla, no obstante empresas como: La BONITA GRANADILLA S.A, INDPROAGRO S.A, y ECUAGUANABANA CÍA. LTDA, han realizado exportaciones hacia diferentes países entre los cuales destacan: Estados Unidos, Canadá, Hong Kong, Singapur, y Países Latinoamericanos, como por ejemplo Colombia.

Por otra parte, y tomando en cuenta a la base de datos de productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura, y a la información obtenida de Trade Map, se observa que en aquellos productos agroindustriales con nivel de transformación uno los principales países de la UE importadores de los productos seleccionados en el caso de estudio son: Alemania, Países Bajos, España, Italia, Francia, Bélgica, Polonia y República Checa; y las exportaciones que ha realizado el Ecuador han sido hacia países de la UE como: Países Bajos, España, Italia, Alemania, Irlanda, República Checa. En lo que respecta a los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación uno específicamente de las provincias de Carchi e Imbabura durante los años 2016-2021 se indica que el país destino de las exportaciones realizadas ha sido Colombia, y no se tiene registros de ingreso a la UE con ninguno de los productos en cuestión.

De los resultados también se evidencia que los funcionarios de las entidades del estado cumplen un rol importante en lo que respecta a la capacitación y vinculación con las empresas agroindustriales de productos no tradicionales pertenecientes a las provincias de Carchi e Imbabura, a través de asesoría, asistencia y capacitación a los productores en cuanto a las actividades que ellos realizan, haciendo énfasis en que los requerimientos tanto nacionales como internacionales que su empresa necesita para poder comercializar sus productos en el mercado internacional. No obstante la entrevista aplicada muestra los temas en los cuales se debe fortalecer a los productores de la provincia con el fin de lograr un producto agroindustrial no tradicional con potencial de exportación, y uno de ellos tiene que ver con la obtención de capital puesto que si bien es cierto que el Estado ecuatoriano a través de sus Organismos de Promoción Comercial (OPC) ha implementado varias estrategias como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea,

Organismos de Promoción Comercial (OPC), existe carencia en cuanto a la obtención de liquidez que realmente permita a la empresa visualizarse como potencial exportadora, como se menciona existen incentivos, pero se puede decir que es nulo el de tipo económico creado exclusivamente para el mencionado sector. Otro tema a considerar es el desconocimiento de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales, toda empresa debería conocer si su producto es enteramente obtenido o si ha experimentado una transformación sustancial, para así involucrarse en un comercio recíproco, puesto que el arancel del producto dependerá del Acuerdo de Integración Económica que hayan suscrito el país ofertante y el país demandante, así como del origen de los insumos utilizados en su transformación.

Haciendo referencia a la encuesta se identifican varias falencias en lo que respecta al uso de la Normativa de Origen en los productos agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura, como por ejemplo, los productores tienen conocimiento de la existencia del Acuerdo Multipartes, sin embargo no pueden hacer uso de las preferencias arancelarias para los productos enteramente obtenidos o para aquellos de transformación sustancial, ya que primero, deben cumplir con una serie de requerimientos nacionales para en posteridad fijarse un objetivo internacional, y como se mencionó anteriormente, la escasez de recursos económicos y el salir de la zona de confort, son aspectos de gran relevancia en este caso.

Y finalmente, comparando los resultados de las investigaciones que se encuentran en el Repositorio Digital de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC): “Perspectivas de las normas de origen de ALADI para los productos textiles manufacturados de la Zona 1 y el fomento a las exportaciones”; y “Estudio de Factibilidad para la comercialización de productos agroindustriales de la Zona 1, en los mercados internacionales” con los resultados de este trabajo de investigación se puede concluir que :

- La agroindustria no tradicional es un sector que representa una parte importante en la economía del país, razón por la cual se le debe poner mayor interés.
- El Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea, representa una oportunidad de internacionalización.

- El desconocimiento de los empresarios junto con una visión cerrada al dinamismo del Comercio Internacional genera un desaprovechamiento de las oportunidades que ofrece el entorno.
- Existe cierto temor a incurrir en costes adicionales de exportación para dar cumplimiento con la acreditación de origen requerida por países demandantes.
- Las preferencias arancelarias en función de los porcentajes de reducción de aranceles están dadas específicamente por los acuerdos comerciales firmados con cada país.
- Los empresarios necesitan mayor incentivo por parte del Estado, con énfasis netamente para el sector agroindustrial no tradicional.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La agroindustria no tradicional es un sector importante para la economía del país, no obstante empresas de las provincias de Carchi e Imbabura requieren potenciar dicho sector.
- El desconocimiento de la incidencia de la normativa de origen aplicada a la importación de las mercancías genera problemas en los derechos y las restricciones, los cuales varían dependiendo del origen de los productos importados.
- Las provincias de Carchi e Imbabura son reconocidas por su sector agrícola, ganadero y textil, no obstante presentan un escaso crecimiento en lo que confiere al sector agroindustrial no tradicional, y esto en gran parte se debe a la escasez de recursos económicos que requiere una empresa para cumplir con los requerimientos tanto nacionales como internacionales, así como también al escaso conocimiento de las normas de origen, las certificaciones y las oportunidades que tiene el sector agroindustrial en el mercado europeo.

- La denominación de origen en Ecuador es un símbolo característico que constituye a la geografía o región de una ubicación determinada, donde interceden factores naturales y humanos en los procesos de producción, elaboración o extracción, a la que pertenece un producto que identifica el origen y la calidad que posee, sin embargo para las provincias de Carchi e Imbabura la obtención de la denominación de origen se ha complicado por problemas de estandarización de calidad y también por desconocimiento por parte de los productores en implementar nuevas estrategias que permitan mejorar los atributos de sus productos.
- La aplicación de la entrevista estructurada al grupo de expertos como: Secretaría del Viceministerio de Promoción de Exportaciones-Pro Ecuador, Cámara de la Pequeña Industria del Carchi (CAPEICAR), Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), Coordinación de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi, permitió tener un panorama más claro y real acerca de la incidencia de las normas de origen en los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero y uno de las provincias de Carchi e Imbabura, así como también los diferentes aspectos relacionados al tema de estudio.
- Se recopiló información estadística inferencial, es decir datos numéricos de las exportaciones realizadas por el Ecuador y por las provincias de Carchi e Imbabura, para analizar la incidencia de las normas de origen en el sector agroindustrial no tradicional ecuatoriano y poder hacer referencia a la variable dependiente denominada “comercialización”.
- Se analizó e interpretó datos en lo que respecta al número de exportadores de productos agroindustriales no tradicionales con grados de transformación cero y uno de las provincias anteriormente mencionadas, los mismos que conocen acerca de la normativa de origen y requerimientos solicitados por la Unión Europea y han evidenciado la incidencia de estas normas en la comercialización internacional de sus productos.
- Para la clasificación de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero de las provincias de Carchi e Imbabura, se tomó en cuenta a

aquellos de criterio 100% obtenidos, de acuerdo a la Base de Datos de la producción agroindustrial de la Zona I facilitada por el ingeniero Oscar Ruano del Viceministerio de Exportaciones- Pro Ecuador, y tomando en cuenta la subpartida arancelaria y los productos que oferta la población involucrada en este estudio se identificó a los tres principales productos agroindustriales no tradicionales a los cuales se les hace la respectiva búsqueda y análisis en lo que confiere a la comercialización hacia la Unión Europea. Los productos seleccionados son: aguacate (0804.40.00) , granadilla (0810.90.10) y quinua (1008.50.00), resultando ser el aguacate el producto de mayor relevancia y potencial de exportación (0% de arancel).

- Para la clasificación de los productos agroindustriales no tradicionales con grado de transformación cero de las provincias de Carchi e Imbabura, se tomó en cuenta a aquellos de criterio 100% obtenido. Los productos seleccionados son: aceite de almendra (1513.21.10); aceite de palma (1511.10.00); fécula de yuca (1108.14.00) y avena en grano (1104.12.00).
- Se determinó que empresas como Uyamafarms S. A y Mirafruits Cia.Ltda, han realizado sus exportaciones hacia mercados de la UE, como por ejemplo Países Bajos y España beneficiándose del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea.
- De los resultados también se evidenció que los funcionarios de las entidades del estado cumplen un rol importante en lo que respecta a la capacitación y vinculación con las empresas agroindustriales de productos no tradicionales pertenecientes a las provincias de Carchi e Imbabura, a través de asesoría, asistencia y capacitación a los productores en cuanto a las actividades que ellos realizan, haciendo énfasis en que los requerimientos tanto nacionales como internacionales que su empresa necesita para poder comercializar sus productos en el mercado internacional.
- El presente estudio permite a los empresarios agroindustriales no tradicionales de las provincias de Carchi e Imbabura conocer acerca de las normas de origen, la producción agroindustrial no tradicional, los beneficios del Acuerdo Multipartes, la comercialización de las empresas que forman parte de la población, así como también

las empresas que tienen mayor potencial exportador y conocimiento acerca del tema de investigación, además de ser una fuente de información secundaria para futuros trabajos de investigación afines al tema.

5.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda potencializar el sector agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura a través de alternativas que permitan el desarrollo nacional y el aprovechamiento de los acuerdos internacionales. Por ejemplo: Análisis de la demanda (gustos y preferencias). participación en ferias internacionales - fortalecimiento de los procesos agroindustriales de forma local- cumplimiento de normativa de calidad -ofertar productos inocuos, entre otros.
- Se recomienda fomentar el conocimiento en lo que confiere a la Normativa de Origen, Criterios de Origen, Denominación de Origen, Certificación de Origen, el beneficio del Acuerdo Multipartes Ecuador Unión Europea, Niveles de Transformación agroindustrial y la participación del Estado en lo que respecta a otorgar créditos específicamente para el sector agroindustrial no tradicional.
- Es oportuno visualizar nuevas oportunidades de comercialización internacional para la producción de las provincias de Carchi e Imbabura, agregando valor a su materia prima, (grado de transformación uno) con enfoque a promover la investigación, la capacitación, la innovación y el emprendimiento, para el fortalecimiento de los procesos agroindustriales de forma local, a través de la vinculación entre el sector público, el sector productivo y la academia.
- En base a la tabla de correlación en base a los criterios cualitativos otorgados por los funcionarios de las entidades públicas a quienes se les aplicó la entrevista; se llegó a la conclusión de que es importante hacer hincapié en el fortalecimiento de temas como normativa de origen y beneficios del Acuerdo Multipartes Ecuador-Unión Europea, así como también, en temas de industrialización, acumulación de criterios y calidad, cumpliendo con los requerimientos de exportación tanto nacionales como

internacionales, además de tener en cuenta que una vez logrado introducir el producto en el mercado meta, se debe luchar por su permanencia y expansión en el mencionado mercado para de esta manera poder ser considerada como un caso de exportación exitosa.

- Un aspecto a tomar en consideración, es el rol del gobierno nacional y el sector empresarial, pues este debe ser recíproco para así poder aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea y fomentar las exportaciones.
- Se debe trabajar con una base de datos actualizada para de esta manera mostrar un panorama real tanto de los exportadores agroindustriales no tradicionales existentes en las mencionadas provincias, o al menos a los que tienen mayor potencial, así como también del producto de mayor significancia dentro de las estadísticas de exportación. Se debe trabajar con aquellas empresas que cuentan o están próximas a alcanzar las Buenas Prácticas de Agricultura (BPA), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o certificados orgánicos con trazabilidad
- Se recomienda a las entidades gubernamentales pertinentes que aparte de asesoría, asistencia y capacitación a los productores, también se otorgue incentivos de tipo económico exclusivamente para el sector agroindustrial no tradicional, para que de esta manera la empresa pueda visualizarse como potencial exportador.
- Se recomienda a las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura, en especial a aquellas que forman parte de este estudio, salir de su zona de confort y arriesgarse a visualizar otros panoramas, así como también es necesario que aprovechen de las ayudas que les otorgan las algunas de las instituciones creadas para favorecer su crecimiento. Además, deben saber que para que los productos agroindustriales sean más competitivos se requiere considerar que en parte depende de los costos de producción, y que lo mejor es producir un producto con materia prima nacional.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Organización Mundial del Comercio (OMC, 2018). *OMC*. recuperado el 23 de Septiembre del 2019 de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm
- Comité de Comercio Exterior (2012). *Resolución No. 59*. Recuperado 10 Enero de 2022, de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (MCEI;2016), *MPCEI*. recuperado el 23 de Septiembre del 2019 de <https://www.comercioexterior.gob.ec/comex/#>
- Maroto, A. (2016). *Ventajas y Desventajas de la Globalización*. Recuperado el 24 de Septiembre del 2019 de <https://www.studocu.com/en/document/instituto-tecnologico-de-leon/economia-mundial/summaries/resumen-ventajas-y-desventajas-de-la-globalizacion/492159/view>
- Castro, G. (2019). *Análisis de la Oferta Exportable Ecuatoriana en el mercado de Chile en base al Acuerdo de Complementación Económica ACEN°65 y la Competitividad en la Comunidad Andina CAN*. Tesis no publicada. Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Tulcán, Ecuador.
- García, Cedeño, Calle, Morán, Ruso y Yulán (2017). “*Potencial Territorial para la competitividad internacional*”. Tesis no publicada. Universidad Agraria del Ecuador, Guayaquil, Ecuador.
- Chiquito, M.(2017). *Manual de Procedimientos previos para la obtención del Certificado de Origen de productos ecuatorianos que se exportan a países de la Comunidad Andina emitidos por FEDEXPOR*. Tesis. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Bresser, C. (2012). *Globalización y Competencia*. Brasil: Ediciones Tella S.A. p.21

- Chiquito, M.(2017). *Manual de Procedimientos previos para la obtención del Certificado de Origen de productos ecuatorianos que se exportan a países de la Comunidad Andina emitidos por FEDEXPOR*. Tesis. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Cornejo, A.(2014). *Acuerdos comerciales con la Unión Europea: aporte al desarrollo económico del Ecuador*. Tesis de Maestría publicada. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Bresser, C. (2009). *Derecho Aduanero*. México: Décimo Quinta Edición. Editorial PORRÚA S, A.
- López, M. (2014). *Beneficios de un acuerdo comercial con la Unión Europea en la economía ecuatoriana*. Tesis. Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Van, S y Saurenbach, C (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*. Delegación de la Unión Europea en Ecuador.
- Maldonado, Marlon. (2014). *Las Reglas de Origen en los tratados de libre Comercio*. Revista de Derecho de la Universidad de Boyacá (Colombia).
- Sarquis, M. (2002, 14 y 15 de noviembre). *Barreras Arancelarias y No arancelarias*. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de <http://www.iri.edu.ar/images/Documentos/primercongreso/economia/sarquis.pdf>
- Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNTAD). (2013). *Generalized System of Preferences*. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/itcdtsbmisc25rev4_es.pdf
- García, Cedeño, Calle, Morán, Ruso y Yulán (2017). *Potencial Territorial para la competitividad internacional*. Tesis no publicada. Universidad Agraria del Ecuador, Guayaquil, Ecuador.

Martínez, L. (2014). *Análisis del acuerdo Multipartes Unión Europea entre Ecuador-Colombia y la competitividad en el sector agrícola*. Tesis. Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC), Tulcán, Ecuador.

Veletanga G. (2018). *Economía y Finanzas Internacionales*. Recuperado el 26 septiembre del 2019 de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoriaclassica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>

Garita, R. (2006, noviembre 29). *Teoría económica del comercio internacional*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/teoria-economica-del-comercio-internacional/>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación, administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Tercera Edición, Pearson Educación de Colombia Ltda.

López, L. (2008, Julio-Agosto). *Las Normas de origen para las mercancías en el Sistema GATT- OMC*. Amazonaws. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52356144/Normas_de_origen_GATT-OMC__Lopez_Libreros.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DNormas_de_origen_GATT_OMC_Lopez_Libreros.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190926%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190926T003117Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=6e773477ce24d5b57ee9ef02d20257fb3cc8dc1951c0c9f5752933b462ea2ade

Naciones Unidas. (2012). *Guía de implementación de Facilitación al Comercio*. Unece. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de [http://tfig.unece.org/SP/contents/HS-convention.htm#targetText=Convenio%20del%20Sistema%20Armonizado%20\(SA,%20de%20Aduanas.\(OMA\)](http://tfig.unece.org/SP/contents/HS-convention.htm#targetText=Convenio%20del%20Sistema%20Armonizado%20(SA,%20de%20Aduanas.(OMA)).

- Globalnegotiator. (2010). *Certificado de Origen Modelo y Guía de uso*. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de <http://www.globalnegotiator.com/files/Certificado-de-origen.pdf>
- Secretaría de Economía México (2016). *Comercialización de Mercancías*. Economía .Gob. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>
- Ley de Fomento y Desarrollo Agroindustrial (2012, diciembre). *Proyecto de Ley Orgánica de Comercialización y Abastecimiento alimentario*. Recuperado el 28 de Septiembre del 2019 de www.soberaniaalimentaria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/01/PROYECTO-DE-LEY-DE-COMERCIALIZACION-Y-ABASTECIMIENTO-AGROPECUARIO-FINAL.pdf
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. 2010. *COPCI*. Recuperado el 27 de Septiembre del 2019 de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Semerena, Y. (2019). *Investigación exploratoria*. Recuperado el 2 de Octubre del 2019 de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-exploratoria/#targetText=La%20investigaci%C3%B3n%20exploratoria%20es%20la,d e%20realizar%20una%20investigaci%C3%B3n%20completa>.
- Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de investigación*. Coyoacán, México. Recuperado el 2 de octubre del 2019 de: http://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2008). *Tutoría de la Investigación Científica*. Ambato-Ecuador.
- Contreras, E. 2016. *La Ventaja Competitiva de Michael Porter*. Recuperado el 4 octubre del 2019 de <http://v-beta.urp.edu.pe/pdf/id/6330/n/>

Método científico. Recuperado el 5 de octubre del 2019 de <https://concepto.de/metodo-cientifico/#ixzz61TyKKFTa>

Secretaría de Economía México (2016). *Comercialización de Mercancías*. Economía.gob. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>

López, L. (2008, Julio-Agosto). *Las Normas de origen para las mercancías en el Sistema GATT- OMC*. Amazonaws. Recuperado el 25 de Septiembre del 2019 de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52356144/Normas_de_origen_GATT-OMC__Lopez_Libreros.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DNormas_de_origen_GATT_OMC_Lopez_Libreros.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190926%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190926T003117Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=6e773477ce24d5b57ee9ef02d20257fb3cc8dc1951c0c9f5752933b462ea2ade

VII. ANEXOS

ANEXO 1. Fundamentación Legal

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR

Art 425.- Establece “el orden jerárquico de aplicación de las normas será el siguiente: La constitución, los tratados y convenio internacionales; las leyes orgánicas; las leyes ordinarias; las normas regionales y las ordenanzas distritales; los acuerdos y resoluciones; y los demás actos y decisiones de los poderes públicos.

Art.304.- Determinar, consolidar, promover, regular y controlar el sistema productivo del país con la finalidad de incrementar la producción nacional y contribuir con el desarrollo de la matriz productiva. (Constitución del Ecuador, 2008)

Promueve a las empresas dedicadas a la elaboración y exportación de productos agrícolas a dar un valor agregado a sus productos, es decir les incentiva a convertirse en empresas agroindustriales para de esta manera contribuyan al desarrollo económico del país.

Art. 306.- Menciona que el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal, fomentando y diversificando los productos ecuatorianos hacia mercados internacionales, de esta forma se apoya en programas de preferencias arancelarias con la finalidad de tener un intercambio libre de mercancías para esto las entidades habilitadas encargadas de expedir los Certificados de Origen, compartirán la responsabilidad con el productor o exportador del producto a exportarse, una vez cumplido las normas y requisitos específicos de origen en cada país (destino), con la finalidad de continuar con el proceso de exportación. (Constitución del Ecuador,2008, p.146)

Facilita a las empresas agroindustriales a diversificar y fomentar sus productos hacia mercado internacionales. También se menciona las preferencias arancelarias que posee el Ecuador para este tipo de productos, así como también le recalca la importancia que tienen certificados de Origen en el mercado internacional, y también menciona la existencia de entidades habilitadas

para otorgar los Certificados de Origen, mismas que tienen la responsabilidad de ayudar al exportador a cumplir con las normas y requisitos del país.

ACUERDO MULTIPARTES UE- ECUADOR

Art 9.- Ámbito geográfico de aplicación. - El presente Acuerdo se aplicará, por un lado, a los territorios en los que es aplicable el Tratado de la Unión Europea y el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y en las condiciones previstas por dichos Tratados, y por otro, a los Territorios de Colombia, Perú y Ecuador, respectivamente.

Art 324.- Objetivos: Las partes acuerdan fortalecer la cooperación que contribuya a la implementación y aprovechamiento de este Acuerdo, con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y obtener mayores beneficios para las partes. Esta cooperación será desarrollada en el marco jurídico e institucional que regula las relaciones de cooperación entre las partes, que tiene como uno de sus principales objetivos el impulsar un desarrollo económico sostenible que permita alcanzar mayores niveles de cohesión social y, en particular, reducir la pobreza.

Cláusula de la Nación más Favorecida

Art 32.- Cualquier ventaja, favor, privilegio, o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados.

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES

Art. 2. Actividad Productiva. - Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado. (COPCI, 2010)

Las empresas agroindustriales de las provincias Carchi e Imbabura realizan su actividad catalogada como productiva, ya que genera la actividad comercial y actividades contribuyen a la búsqueda de valor agregado según se especifica en el libro I de este código.

Art.71.- Institucionalidad. - El organismo que aprobará las políticas nacionales en materia de política comercial será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX). (COPCI, 2010)

Dentro del libro IV del COPCI, se encuentran los órganos e instrumentos que tienen control el proceso del Comercio Exterior, y en lo que respecta al Ecuador, es el COMEX el organismo que tiene la facultad de regular todo lo que confiere a asuntos y procesos del Comercio Exterior.

Dentro de las medidas arancelarias y no arancelarias para regular el Comercio Exterior especificadas en el capítulo 3, del libro IV del COPCI, se puede encontrar una especificación relacionada con la Certificación de Mercancías, se encuentran inmersos los siguientes términos.

Art. 84. Normas de Origen. - se entenderá por normas de origen los parámetros técnicos establecidos con el objeto de determinar el territorio aduanero o región de origen de un producto. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera más de un país. (COPCI,2010)

Las empresas dedicadas al comercio exterior de mercancías deben tener en cuenta que sus productos necesitan cumplir con las normas de origen, para de esta manera poder beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes, regímenes especiales aduaneros y para otras medidas comerciales.

Art. 85. Certificación de origen. - Corresponderá a la unidad gubernamental que se designe en el reglamento a este Código, regular y administrar la certificación de origen de las mercancías de las mercancías nacionales. La administración de la certificación podrá efectuarse de manera directa o a través de entidades habilitadas para el efecto, públicas o privadas, y la autoridad competente podrá actuar de oficio o a petición de parte interesada, nacional o

extranjera, en la investigación de dudas sobre el origen de un producto exportado desde Ecuador.

Es el Comité de Comercio Exterior (COMEX), quien tendrá la facultad de regular y administrar la certificación de origen de las mercancías ecuatorianas, aunque también están las otras organizaciones tanto públicas como privadas para expedir el Certificado de Origen.

Art. 86. Verificación de origen. - La autoridad aduanera nacional será la encargada de realizar la vigilancia y verificación del cumplimiento de las reglas de origen de las mercancías de importación, cuando se trate de productos de origen extranjero, independiente del régimen aduanero al que se importan. Para el efecto, podrá hacer uso de todas las atribuciones que la ley y los convenios internacionales le confiere el control de las mercancías importadas, incluyendo la verificación en fábrica de los procesos de producción de bienes importados al país.

En el Ecuador el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), la autoridad encargada del control y verificación de que exista el cumplimiento de los documentos de soporte y de acompañamiento de las mercancías.

Art. 87. Discrepancias sobre origen.- Cuando existan duda acerca de la autenticidad de la certificación, del cumplimiento de las normas de origen aplicables a cuando el certificado de origen no se presente, contenga errores, o esté incompleto, o para la nacionalización de las mercancías de origen extranjero, la Administración Aduanera podrá aceptar la constitución de una garantía por el valor de los aranceles, derechos y tributos correspondientes, de conformidad con las disposiciones reglamentarias aplicables.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) puede aceptar garantías por el valor de los aranceles, derechos y tributos correspondientes, cuando exista duda de la existencia de la Certificación de Origen de las mercancías y de las normas de origen.

Art. 93. Fomento a la exportación. - El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante mecanismos de orden general.

a.- Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios.

Para el fomento y la promoción de las exportaciones el Estado ecuatoriano fomenta las exportaciones, permitiendo el acceso de los acuerdos comerciales en donde exista un beneficio mutuo.

ANEXO 2. Oficio para la realización de la encuesta



Oficio N° UPEC-FCIIAEE-2021-0177-Of
Tulcán, 27 de octubre de 2021

Asunto: Solicitud de información para desarrollar proyecto de tesis – CUADROS (CEYNCI)

Economista
Mauricio Dávalos
GERENTE GENERAL
EMPRESA UYAMAFARMS
Presente

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a la señorita CUADROS VILLARREAL PAULINA LIGIA portadora de la cédula de ciudadanía n° 2101104699, estudiante egresada de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional; a realizar entrevistas y obtener información que le permita desarrollar el proyecto de investigación de tesis denominado "Normas de origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el Mercado europeo".

En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Por la atención que se digne dar al presente, reciba mis agradecimientos.

Atentamente,



Sumado a la información contenida en el presente oficio, se adjunta el código QR para la verificación de la autenticidad de la información contenida en el presente oficio.
JAIRO RICARDO
CHAVEZ ROSERO -
0400916482



MSc. Jairo Chávez Rosero
**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.,
27/10/2021

ANEXO 3. Guía de entrevista



Universidad Politécnica Estatal del Carchi



Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía
Empresarial

Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

Entrevista dirigida a expertos en el área de Comercio Exterior y el sector agroindustrial

Objetivo: Obtener información primaria que contribuya al desarrollo del proyecto de investigación titulado “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Nota: La información no involucra fines de lucro y será utilizada netamente para fines académicos.

Entrevistadora: Cuadros Villarreal Paulina Ligia

Entrevista N°

Datos Generales

Nombres: Ing. Oscar Alejandro Ruano Orellana

Cargo: Especialista de Secretaria del Viceministerio de Promoción de Exportaciones

Correo: oscar_oro5@hotmail.com

1. ¿Considera que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas?

Si, porque con el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea genera una situación fuerte dentro de las exportaciones de nuestro país, e incluso ya se ha consolidado algunos temas que involucran la exportación, por ejemplo, se ha obtenido mayor apertura a la logística y un interesante proceso de elevar las exportaciones de los productos tanto tradicionales como no tradicionales, como el cacao, el café, el aguacate, el pepino, la granadilla, entre otros productos..., han ingresado al mercado europeo con mucha fuerza, y al



menos en esta pandemia se ha visto que se han elevado el tema de las exportaciones hacia dicho mercado.

2. ¿Según su criterio el comportamiento de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea ha incrementado o disminuido?

Se ha visto que el tema por ejemplo del cacao ha incrementado considerablemente, teniendo excelentes datos de exportación hacia la Unión Europea, y al menos el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, ha permitido su progreso en el tema de exportación.

3. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional y el sector empresarial para aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones?

El papel preponderante es ser una guía; las agencias de procesos de exportación han ayudado en mucho a que se puedan conocer otros productos no tradicionales; de hecho el acompañamiento y sobre todo la firma de convenios internacionales permiten llegar a un mercado internacional.

4. ¿Qué estrategias considera usted que ha establecido el Estado ecuatoriano como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea?

En primera instancia se tiene al Acuerdo como tal, el cual que se convierte en un facilitador del Comercio Exterior mediante la existencia del Certificado de Origen, seguido a esto pues como incentivo están las agencias internacionales existentes por parte del Viceministerio de Promoción y Exportación, las mismas que ayudan a encontrar mercados para ese tipo de productos, nosotros como Viceministerio aprovechamos las oportunidades y el mercado para desarrollar un grato inicio de comercialización y sobretodo promocionar la excelente imagen que tiene el producto ecuatoriano hasta llegar a los mercados internacionales, independientemente que la empresa sea pequeña, mediana o grande.



5. ¿Cómo interviene el Estado ecuatoriano ante los pequeños y medianos empresarios para cumplir con los requerimientos y retos que impone el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea?

El Ministerio de Producción mediante el Viceministerio de Promoción de Exportaciones otorga el asesoramiento para la obtención de la certificación de origen EUR. 1, adicional a esto el Ministerio de Agricultura a través de Agrocalidad desarrolla un trabajo fuerte de información, sobre todo dentro de lo que son las buenas prácticas agrícolas, con la intención de que el mercado recepte y no ponga trabas, nosotros como estado nos aseguramos de velar por cada uno de los procesos, y sobre todo en base al Acuerdo se realice la negociación dentro de lo que son las partidas arancelarias.

6. ¿Existen incentivos por parte del Estado para fomentar netamente la comercialización internacional de los productos agroindustriales?

Netamente dentro de esto están los créditos por parte de la Corporación Financiera Nacional (CFN) o BanEcuador, de igual forma el incentivo que está desarrollándose en base a la promoción comercial internacional, y el mejor incentivo sería el exportar con cero arancel según el Acuerdo en lo que confiere a productos agroindustriales.

7. Teniendo como antecedente que el mercado europeo demanda en mayor cantidad bienes primarios, ¿Qué alternativas serían las acertadas para cambiar a productos secundarios y terciarios?

De nosotros depende mucho el revisar el mercado internacional, puesto que de este mercado depende la demanda de los productos tanto primarios, como secundarios o terciarios, como por ejemplo, si se habla de café, realmente el café verde ingresa a mercados internacionales, como Italia, Holanda o Alemania, países en los que hay excelentes tostadores, y generalmente estos productos son denominados commodity.

Cabe destacar que actualmente ya se está enviando productos con mayor valor agregado a España, y los productos dentro del sector secundario y terciario tienen que analizarse a través



de un Estudio de Mercado Internacional, es decir, haciendo uso de las diferentes fuentes de información, análisis de mercado a través de precios, la accesibilidad del mercado, notificaciones y normas fitosanitarias y e igual forma la normativa en Buenas Prácticas de Manufactura, HACCP, dichos aspectos son los que se deben integrar para tener mayor acceso con este tipo de productos (agroindustriales).

8. ¿Cuál es la importancia de las normas de origen en los acuerdos de integración económica?

Las normas de origen generalmente permiten propulsar y obtener el certificado EUR.1. El origen de un producto es muy interesante, nosotros podemos utilizar certificados de mezcla, que quiere decir esto, en un producto, un atún por ejemplo que se pescó en Colombia ingresa al Ecuador y tiene un certificado mixto (integración) , de igual forma si se exporta desde el Ecuador medias de alpaca, parte de la materia prima puede ser peruana o colombiana, pero elaboradas en Ecuador , entonces mucho dependerá de cómo está la integración Colombia – Ecuador- Perú, puesto que estos manejan un sistema de Integración muy importante, el cual permite el acceso al mercado europeo sobre todo.

9. ¿Tomando en consideración el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, según su criterio cuáles son los productos agroindustriales que tienen mayor demanda, o que tendrían acogida en el mercado europeo?

Según lo observado, se puede decir que son aquellos productos pertenecientes al sector pesquero, al sector agrícola como el café, el cacao, productos que tienen un valor de Y fuerte (congelación rápida-) para asegurar la inocuidad de frutas no tradicionales, así mismo aquellos productos que presenten trazabilidad , certificación.

Los productos agroindustriales, siempre y cuando tengan los mejores criterios dentro de lo que son las Buenas Prácticas de Laboratorio (BPL), las Buenas Prácticas de Almacenamiento (BPA), Global GAP o certificaos orgánicos con trazabilidad, más el HACCP, van a tener un tema de acceso rápido al mercado. Hay que recordar también que dentro del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, también existe acuerdo con los países Nórdicos (Suiza- Dinamarca- Noruega- Islandia- Suecia) donde también existe una demanda interesante en lo que confiere al sector agroindustrial (productos desarrollados de la quinua, cacao y café), de



hecho debido a la pandemia se ha incrementado el nivel de consumo de productos no tradicionales y sobre todo con un mayor valor agregado.

10. ¿Cuáles son las empresas agroindustriales de Carchi e Imbabura que se benefician del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea?

Dentro de las provincias de Carchi e Imbabura se ha visto procesos de exportación de mango, granadilla, de igual forma de jugos derivados de mencionadas frutas, chocolates en base a cacao de un 70%, que han ingresado al Mercado Europeo.

Pero tanto el commodity como el que tiene valor agregado dentro de lo que es la agroindustria, lo que son deshidratados, por ejemplo el deshidratado de uvilla o el deshidratado de mortiño ya han llegado al mercado alemán.

Y dentro de las empresas que se benefician del Acuerdo podría ser Sumak Mikuy por ejemplo, misma que ya ha tenido un desempeño importante dentro de lo que es el Mercado Europeo.

11. ¿Cuáles de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura son o serían más competitivas en el mercado europeo?

Serían aquellas empresas que presenten productos con un mayor valor agregado, trazabilidad orgánica, que cumplan los requisitos y certificados requeridos por la Unión Europea, como por ejemplo, Sumak Mikuy, Agroquinua. De hecho las empresas que realicen la deshidratación de las frutas como la uvilla, o que elaboren barras energéticas (quinua) tienen mayor acceso al mercado.

12. Desde una visión prospectiva, a 5 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones de este Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, para el sector agroindustrial?

Todo depende de la demanda, así como también del nivel de acceso al mercado. La demanda internacional siempre procura a un cambio de producto, a desarrollar algo innovador, por ejemplo los súper cereales, de igual forma los alimentos deshidratados que tengan trazabilidad orgánica, nosotros en unos cinco años debemos ir observando cómo están el mango



deshidratado, la uvilla deshidratada, las barras de cacao, los snacks en base a cacao, los snacks en base a café, el café tostado y molido, entre otros.



13. ¿Las normas de origen y el criterio de origen representan lo mismo al momento de comercializar productos agroindustriales?

Las normas de origen nos ayudan a detallar el origen como tal del producto, el criterio generalmente se denota en función del desarrollo del producto (descomposición del producto). Si se habla de un snack, se debe conocer qué característica tiene dicho snack, que productos componen, entonces al momento de descomponerlo se debe utilizar primero la norma y el criterio de acceso que tiene el producto mediante las herramientas electrónicas internacionales, cabe mencionar que el acceso es bastante conveniente, pero generalmente uno de los principales limitantes es el tema de las certificaciones internacionales.

14. ¿En base a los criterios de las normas de origen, para que los productos agroindustriales sean más competitivos considera usted que es mejor producir un producto con materia prima nacional o con materia prima importada?

Esto depende del mercado, como por ejemplo en el sector textil el Ecuador puede tener una buena fábrica y utilizar fibras tanto peruanas como ecuatorianas; en el tema de productos procesados como una súper granola, existirá el caso de que una uva pasa esté desabastecida en el país y se tenga que requerir la importación del mencionado producto. Pero siempre el criterio debe estar en función de Colombia, Ecuador y Perú, para tener un producto que tenga las características específicas y pueda tener la desgravación arancelaria.

15. ¿Considera que la obtención de la certificación de origen es un proceso burocrático o si existe flexibilidad?

Es un proceso que se debe llevar a cabo, independientemente al criterio, primeramente se somete a la clasificación arancelaria del producto, la descomposición del producto, la ficha técnica del producto, el tema fisico-químico del producto, requerimientos que tienen que ser cumplidos para no incurrir en errores comerciales, para no dar una mala imagen del país como tal, por ello es necesario seguir la normativa con la verdad, porque certificado de origen es la verdad pura de cómo se está desarrollando el producto.



16. ¿Existen programas de capacitación por parte de instituciones del Estado para los productores de Carchi e Imbabura acerca de las normas de origen en el sector agroindustrial?

Generalmente el Ministerio de Comercio Exterior, dentro del área de Comercio presenta capacitaciones especializadas, y de parte de PROECUADOR. Se reúnen un grupo o se a asesoría directa al empresario que necesita justamente conocer los criterios y el desarrollo mismo de la certificación de origen.

17. ¿Según su criterio, cuáles serían las estrategias comerciales que mejor se adapten para la expansión de los productos agroindustriales hacia el mercado europeo utilizando las normas de origen?

Aquí existen algunos canales que deben ser analizados, primeramente la demanda, segundo el tema de la participación en ferias internacionales para analizar y ver los productos; pero la oficina comercial tiene un punto preponderante para que se analice cuáles son los criterios, cuál es la demanda y cuáles son los gustos y preferencias del consumidor.

En sí la estrategia está en el registro del producto, en la búsqueda del mercado potencial, en la conexión con alguna oficina comercial y finalmente en la participación en ferias internacionales.

.....

Firma





Universidad Politécnica Estatal del Carchi



Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía
Empresarial

Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

Entrevista dirigida a expertos en el área de Comercio Exterior y el sector agroindustrial

Objetivo: Obtener información primaria que contribuya al desarrollo del proyecto de investigación titulado “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Nota: La información no involucra fines de lucro y será utilizada netamente para fines académicos.

Entrevistadora: Cuadros Villarreal Paulina Ligia

Entrevista N°

Datos Generales

Nombres: Ing. Laura Carolina Cadena

Cargo: Coordinadora de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de la Prefectura del Carchi

Correo: laura.cadena@carchi.gob.ec

1. ¿Considera que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas?

Si, considero que el Ecuador al abrirse camino hacia el mercado internacional permite generar mayor competitividad a nivel tanto de empresas agroindustriales como otro tipo empresas por la percepción que generan estos demandantes, sin embargo pues los acuerdos tienen relación en la vía de dos partes, una en beneficio del lado ecuatoriano y otra por parte del mercado internacional, nosotros podemos generar exportaciones pero también se puede realizar importaciones.



2. ¿Según su criterio el comportamiento de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea ha incrementado o disminuido?

Con respecto al incremento de las exportaciones no petroleras, se puede decir que al tener apertura de un mercado internacional principalmente se tiene que cumplir con las condiciones del demandante, como los sistemas de gestión, certificaciones, entre otros, tras obtener dichos requisitos obviamente permite que exista el incremento en la salida de diferentes productos; se han generado algunos estudios a nivel nacional por autoridades competentes, en donde se determina que es necesario el cumplimiento de certificaciones para poder no solo introducirse sino también poder permanecer en el mercado.

3. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional y el sector empresarial para aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones?

El rol importante que realiza el gobierno nacional dentro de las políticas públicas que ellos manejan a través del fomento productivo, es generar las socializaciones a nivel de todo el sector productivo; si el sector productivo tanto a nivel local como nacional desconoce los beneficios que tienen los Acuerdos Comerciales o cuáles son los requisitos para poder ingresar a un mercado internacional, muy poca será la aceptación de nuestra empresa en cuanto al fomento de las exportaciones, entonces el papel que juega el gobierno nacional es muy importante para fomentar, apoyar y asistir a las empresas, para que estas puedan conocer los beneficios, el alcance y su oportunidad dentro del Acuerdo Multipartes con el fin de fomentar las exportaciones.

4. ¿Qué estrategias considera usted que ha establecido el Estado ecuatoriano como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea?

A nivel del Ministerio de Comercio Exterior, hoy denominado Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), tiene anclado dentro de su organigrama lo que es PROECUADOR, y desde allí se da la iniciativa al fomento productivo, ellos realizan acciones, requisitos, asistencias, verificación de cumplimiento, entre otras..., para el fomento



de las exportaciones, entonces el Estado cuenta con este organismo para generar un acercamiento personalizado.



Ya dentro del papel que juega el COMEX también al fortalecimiento de las exportaciones, es muy escaso dentro de la localidad, o en sí en el territorio a nivel zonal, hay que considerar que el punto fuerte que tiene cada provincia o cantón, específicamente la provincia del Carchi somos más agrícolas y ganaderos, y si nos vamos a un nivel internacional pues nos encontramos con ciertas barreras, ejemplo en el tema lácteo primeramente se debe cumplir con algunas certificaciones, especificaciones normativas (BPM, sanitización, inocuidad..) para poder estar al mismo nivel de competitividad; ahora si nos vamos a un contexto más zonal, como Imbabura, al estar considerada como un clúster textil, abre un punto más fuerte para el mercado internacional, puesto que se ofrece un producto elaborado (mayor valor agregado).

5. ¿Cómo interviene el Estado ecuatoriano ante los pequeños y medianos empresarios para cumplir con los requerimientos y retos que impone el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea?

Considero que dentro de las acciones que realiza el Ministerio de Producción, se viene trabajando en socializar, motivar e incentivar al sector productivo a dar un pasito más allá, para generar procesos de mejoramiento continuo, establecer sistemas de gestión que les permitan optimizar sus recursos y también abrirse al mercado internacional a través de la imagen corporativa, porque si la empresa no cuenta con un posicionamiento en el mercado nacional cómo podría pensar en adentrarse a un mercado internacional.

6. ¿Existen incentivos por parte del Estado para fomentar netamente la comercialización internacional de los productos agroindustriales?

Existe el apoyo, de hecho hay una política pública que implica el trabajar en el fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas; pero el tema de la comercialización internacional va un poquito más allá, porque no se puede trabajar directamente en una feria, en una rueda de negocios, y a la comercialización de manera directa le corresponde más como empresa privada, entonces lo que puede hacer el Estado es generar el vínculo, el acercamiento



necesario para poder fomentar lazos comerciales a nivel internacional, pero ya el trabajo del valor agregado o de la oferta de los costos de producción le corresponde a la empresa privada.

7. Teniendo como antecedente que el mercado europeo demanda en mayor cantidad bienes primarios, ¿Qué alternativas serían las acertadas para cambiar a productos secundarios y terciarios?

Yo pienso que antes de generar alguna alternativa o estudios que determinen si a un producto primario se le puede generar un valor agregado diferente, primero se debe saber cuáles son los costos de producción, para de esta manera poder determinar si realmente es más rentable generar una exportación de bienes primarios o si se debería trabajar en la transformación del producto, y también se debe tomar en cuenta a la competencia existente entre el producto al cual se le pretende dar un valor agregado y los productos sustitutos. Por ello es recomendable realizar un estudio de mercado, en el cual a través de la oferta y la demanda se determine si sería recomendable realizar o no la transformación.

8. ¿Cuál es la importancia de las normas de origen en los acuerdos de integración económica?

Las normas de origen permiten determinar la procedencia de los productos, así como también su trazabilidad, y principalmente dentro de los Acuerdos las normas ayudan a verificar si en realidad tienen la originalidad del país que dice ser un determinado producto; en el caso de Ecuador cuando nosotros exportamos nuestra producción se presenta un certificado de origen en el cual se constata la cantidad de valor agregado utilizado como país y la cantidad importada de otros países.

9. ¿Tomando en consideración el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, según su criterio cuáles son los productos agroindustriales que tienen mayor demanda, o que tendrían acogida en el mercado europeo?

Dentro del Acuerdo Multipartes, y dependiendo de los países de la Unión Europea determinamos cuáles son los productos a los que se les deben generar mayor fortalecimiento en los procesos de comercialización, en este caso están los productos derivados de frutas y



hortalizas, pero obviamente con unas buenas prácticas agrícolas, con procesos de trazabilidad que determinen cuánto tiempo se ha tardado desde su siembra hasta su pst-cosecha, qué insumos y fertilizantes han sido utilizados, entre otros.

Un factor a tomar en consideración es que el Ecuador presenta costos de producción altos, lo cual impide a lograr competitividad a nivel internacional, entonces puedo decir que el Acuerdo está, pero netamente es necesario un análisis de los aranceles aplicados para los productos agroindustriales, así como también es necesario un análisis de los costos de producción de dichos productos con la finalidad de poder determinar el valor que se puede ofertar al mercado, como por ejemplo, sigue siendo demandado el café ecuatoriano como materia prima y la empresa conoce los costos que genera la exportación, pero no se opta por darle una transformación que genere mayor rentabilidad, y tampoco se cuenta con el costeo correspondiente a todo el proceso de producción y comercialización del producto agroindustrial.

10. ¿Cuáles son las empresas agroindustriales de Carchi e Imbabura que se benefician del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea?

Dentro de la provincia del Carchi considero que el tema agrícola con valor agregado puede acceder a este Acuerdo, por otra parte están las empresas de lácteos pero con el tema de una producción semi-madura o de otro tipo de almacenamiento-conserva del producto, porque mínimo para una exportación en productos agroindustriales se requiere de al menos seis meses de vida útil del producto, para que soporte el tema del transporte y su exhibición en una cadena de transporte.

En lo que respecta a la provincia de Imbabura puedo decir que productos derivados de las frutas, ya sea snacks, o deshidratados, y algunos productos resultantes de las hortalizas. Imbabura también maneja como su fuerte a los productos textiles, lácteos y cármicos.



11. ¿Cuáles de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura son o serían más competitivas en el mercado europeo?

Hablando de empresas agroindustriales de la provincia del Carchi se tiene cinco empresas de categoría grande, de ahí también existen alrededor de 15 empresas medianas de carácter agroindustrial, y casi el 95% de empresas son MYPIMES, eso quiere decir que las ventas que estos generan están entre 0-300 000 dólares para ser consideradas como pequeñas empresas y ya para empresas medianas pasado de 300 001 dólares hasta 1 000 000 de dólares en ventas anuales. Debo acotar que la mayor parte de las empresas agroindustriales existentes en la provincia del Carchi están catalogadas en el grupo de las microempresas partiendo desde ese punto, entonces se puede decir que al ser una microempresa todavía el tema de competitividad es el que tiene que despuntar, así como el cumplimiento de las normativas, certificaciones, entre otros requerimientos; si son agroindustriales es bien sabido que se necesita buenas práctica de manufactura, buenas prácticas de almacenamiento, un sistema de calidad como la ISO 22000, certificaciones a nivel nacional e internacional, y exactamente son los ya mencionados factores de los que carece la provincias del Carchi, en lo que respecta a la provincia de Imbabura podría decirse que por su mayor desarrollo alcanza más requerimientos, pero de igual manera considero que para ingresar a este tipo de mercados nos hace falta mucho, por ejemplo en el caso de una producción láctea, de debe trabajar desde la obtención primaria para así poder hablar de calidad total del producto en todos sus procesos.

12. visión prospectiva, a 5 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones de este Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, para el sector agroindustrial?

Talvés la repercusión sea darse cuenta de que el Acuerdo estuvo, pero no se le dio una verdadera importancia, puesto que las provincias y quizá el país como tal no están preparados para generar una oferta de la magnitud demandada por el mercado europeo; se están generando a nivel local o a nivel nacional, y creo que partimos desde allí, porque el contexto o el desarrollo de la industria fue creado para satisfacer necesidades locales y nacionales, no fue concebido para satisfacer los gustos y preferencias del mercado internacional, entonces al momento que se quiere crear una alianza internacional, nos damos cuenta de que se debe dar



cumplimiento a ciertos requisitos que tienen un costo que no está al alcance de muchos de los productores agroindustriales.

13. ¿Las normas de origen y el criterio de origen representan lo mismo al momento de comercializar productos agroindustriales?

No, las normas de origen son de cumplimiento obligatorio, y permiten determinar cuál es la funcionalidad del producto, su origen, su proceso de producción, el cumplimiento de normativas a nivel nacional (cumplimiento del registro sanitario) e internacional (certificaciones); y ya dentro de los criterios pues estos están estrechamente relacionados con su composición, eliminación de aranceles.

14. ¿En base a los criterios de las normas de origen, para que los productos agroindustriales sean más competitivos considera usted que es mejor producir un producto con materia prima nacional o con materia prima importada?

Dentro de los criterios de normas de origen hay que comprender varios aspectos, en este caso la certificación que emite el Ministerio de Producción es específicamente para determinar que un producto tiene un proceso de trazabilidad y cuál es el porcentaje de composición, con dicho certificado también se reducen aranceles; pero si se habla de la denominación de origen del producto se está indicando que ese producto cumple ciertas características específicas que no se las va a encontrar a nivel local, nacional e internacional, entonces es necesario determinar cuál es el origen que yo le quiero dar a mi producción, como por ejemplo en el caso del queso amasado, se debe saber que este queso se lo elabora únicamente en la provincia del Carchi, teniendo como principal competidor a Colombia, estos dos lugares por así decirlo, cuentan con el mismo proceso de producción pero no tienen la misma normativa, pero obviamente se puede generar una certificación en la que se mencione que la materia prima es de la provincia, la mano de obra pertenece a la provincia, tal vez la maquinaria es importada, las sustancias químicas con las que se trabaja son importadas, pero llegan solo hasta ahí; pero en el caso de que se quiera determinar al producto como netamente ecuatoriano o tiene su denominación en el Ecuador o en tal sector ya sea por su condición geográfica, por su manufactura, su tradición o su cultura, eso es algo muy diferente, y precisamente estas



certificaciones nos dan un plus que nos diferencian de otros productos a nivel nacional o también a nivel internacional.

Ya en el hecho de determinar si trabajar con una materia prima nacional o importada, se tiene dos alternativas, primero son los costos de producción, si realmente se observa la economía de una empresa se podrá analizar si es conveniente importar la materia prima; segundo, si realmente se quiere competir con originalidad, es decir obtener una producción 100% ecuatoriana, se debe trabajar netamente con materia prima nacional, es por ello que yo pienso que ya depende de la economía de la empresa.

15. ¿Considera que la obtención de la certificación de origen es un proceso burocrático o si existe flexibilidad?

Según mi conocimiento se trabaja en la certificación de origen a través del cumplimiento de determinar si el producto verdaderamente cumple con los requisitos para generar la certificación (composición, mano de obra, equipos), entonces considero que como todo trámite en cualquier institución pública existe un tiempo prudencial durante el cual se dará la constatación de todo el proceso que conlleva la obtención de una certificación de origen.

16. ¿Existen programas de capacitación por parte de instituciones del Estado para los productores de Carchi e Imbabura acerca de las normas de origen en el sector agroindustrial?

Normas dentro del sector agroindustrial en realidad he escuchado muy poco, o sea las capacitaciones que conozco son de manera general para todos los sectores, y como se había mencionado anteriormente, depende del mercado internacional al cual se quiere llegar y sobre todo de la solvencia que tienen las empresas para poder cumplir con todo lo que implica el introducir su producto al mercado.





17. ¿Según su criterio, cuáles serían las estrategias comerciales que mejor se adapten para la expansión de los productos agroindustriales hacia el mercado europeo utilizando las normas de origen?

Principalmente una de las estrategias comerciales en la que se debe trabajar es fortalecer los procesos agroindustriales dentro de la comunidad, puesto que si se fortalece los procesos y se cumple con los sistemas de calidad, estaremos preparados para ofertar productos hacia el mercado internacional.

Y también dentro de la estrategia comercial es necesario generar estudios de mercado o ruedas internacionales que realmente indiquen qué tipos de productos agroindustriales son los que requiere el mercado europeo, porque una cosa es el Acuerdo y otra muy diferente son las exigencias del importador, ya que por ejemplo una cadena comercial me puede pedir el cumplimiento total de una ISO 9001, una ISO 22000, u otro tipo de certificaciones internacionales de obligatoriedad, y obviamente aquellas exigencias son costos que no los cubre el Estado sino la empresa exportadora.

Otra estrategia sería el cumplimiento con lo que exige el mundo actual, y eso son los productos orgánicos e inocuos, por lo cual como país y como provincia es fundamental prepararse para afrontar la nueva realidad, solo entonces cuando se realice la firma de Acuerdos de cooperación entre las partes, el Ecuador podrá beneficiarse de todo el Acuerdo como tal.


Firma


CARCHI
PREFECTURA
construimos bienestar

DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL



Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y
Economía Empresarial



Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

Entrevista dirigida a expertos en el área de Comercio Exterior y el sector agroindustrial

Objetivo: Obtener información primaria que contribuya al desarrollo del proyecto de investigación titulado “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Nota: La información no involucra fines de lucro y será utilizada netamente para fines académicos.

Entrevistadora: Cuadros Villarreal Paulina Ligia

Entrevista N°

Datos Generales

Nombres: Ing. Jorge Clavijo

Cargo: Secretario Ejecutivo

Correo: capeicar@yahoo.es

1. ¿Considera que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas?

El comercio exterior constituye una de las actividades más influyentes en el crecimiento económico de un país, sobre esta base el Ecuador ha dado paso al Acuerdo Comercial con la Unión Europea, un mercado con más de 500 millones de consumidores, con un alto poder adquisitivo y que puede impulsar el crecimiento de nuestras exportaciones, por lo cual si considero que la firma del acuerdo si ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas,



permitiendo así el desarrollo y bienestar de los ecuatorianos que están involucrados en este sector.



2. ¿Según su criterio el comportamiento de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea ha incrementado o disminuido?

La firma del Acuerdo Comercial Multipartes entró en vigencia justamente cuando culminaban las preferencias arancelarias que la Unión Europea otorgaba al Ecuador mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), por lo tanto permitió que el acceso de los productos ecuatorianos tengan previsibilidad en los beneficios arancelarios para exportar al mercado Europeo, entonces, este acuerdo si permitió que las exportaciones no petroleras tengan un ahorro de competitividad de más de 400 millones, debido a que este valor es el que representaban los aranceles que este sector debía asumir en caso de no existir un Acuerdo Comercial vigente.

3. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional y el sector empresarial para aprovechar los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, y fomentar las exportaciones?

El Acuerdo con la Unión Europea involucra en la negociación una gama más amplia de productos. La República del Ecuador se asienta que en el contenido del Acuerdo está la liberación inmediata del 99,7% de la oferta exportable en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales; entonces el acuerdo suscrito con el Bloque Europeo presentó diferencias específicas para el caso ecuatoriano que apuntan al bienestar y protección de los sectores más sensibles de la economía ecuatoriana, sumado a esto el Acuerdo contempla también la exclusión de productos agrícolas de exportación desde el Bloque hacia nuestro país, con la finalidad de precautelar la producción agrícola nacional.



4. ¿Qué estrategias considera usted que ha establecido el Estado ecuatoriano como incentivo a las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el Acuerdo con la Unión Europea?

Para promover las exportaciones los gobiernos han creado varios incentivos e instrumentos, principalmente mediante sus organismos de promoción comercial (OPC), la principal función de la OPC es crear redes de información de la oferta exportable que tiene el Ecuador y los mercados de exportación para conectar a importadores y exportadores.

5. ¿Cómo interviene el Estado ecuatoriano ante los pequeños y medianos empresarios para cumplir con los requerimientos y retos que impone el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea?

El Ecuador ha demostrado que tiene un buen potencial para llegar al mercado Europeo, tanto en volumen como en calidad, de manera que puedo decir que el estado ecuatoriano, a través de sus organismos de promoción de exportaciones a través de sus asesorías ha logrado que los productores ecuatorianos si sean apreciados y consumidos en mercados internacionales.

6. ¿Existen incentivos por parte del Estado para fomentar netamente la comercialización internacional de los productos agroindustriales?

Para la economía ecuatoriana, la agroindustria alimentaria es un sector potencial, que contribuye al cambio de la matriz productiva, de hecho el sector agroindustrial también es generador de empleo, por ello los organismos de promoción dan asesorías a empresas que presentan indicios de llegar a ser exportadoras, a través de las capacitaciones gratuitas otorgadas por parte de las entidades gubernamentales, las empresas tienen mayor conocimiento de los requerimientos tanto nacionales como internacionales solicitados por empresas internacionales para poder incursionar en su mercado; además también se da a conocer su competitividad dentro de este mundo globalizado, y se habla de su capacidad de especializarse para obtener la producción y productividad requerida, claro está que el gobierno no interviene en los costos de la adquisición de maquinaria o insumos, pero si en los estudios de mercado, y más comúnmente en los requerimientos nacionales, como por ejemplo, las Buenas Prácticas de Agricultura y Manufactura.



7. Teniendo como antecedente que el mercado europeo demanda en mayor cantidad bienes primarios, ¿Qué alternativas serían las acertadas para cambiar a productos secundarios y terciarios?

Pienso que sería otorgando un mayor apoyo gubernamental a las empresas agroindustriales, quizá mayor facilidad en la adquisición de créditos, porque eso es lo que se requiere cambiar esa idea de ofertar únicamente bienes primarios optando por mejorar de alguna manera la industria ecuatoriana.

8. ¿Cuál es la importancia de las normas de origen en los acuerdos de integración económica?

Las normas de origen consisten en un conjunto de requisitos que debe cumplir una mercancía final en su proceso productivo, en relación con su utilización de insumos y bienes intermedios para definir su nacionalidad, entonces su principal función es permitir un comercio recíproco dependiendo del acuerdo al cual estén suscritos los países, un producto siempre cumple con la normativa de origen si es enteramente obtenido en el territorio.

9. ¿Tomando en consideración el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, según su criterio cuáles son los productos agroindustriales que tienen mayor demanda, o que tendrían acogida en el mercado europeo?

La agroindustria ecuatoriana tiene un gran potencial de llegar al mercado europeo, y yo opino que son aquellos productos exóticos quienes tienen mayor demanda, puesto que estos presentan ventajas competitivas, puedo citar productos como: la papaya, el mango, la granadilla, la piña, el kiwi, la pitahaya, la uvilla, entre otros similares, tienen acogida en mercados europeos.

10. ¿Cuáles son las empresas agroindustriales de Carchi e Imbabura que se benefician del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea?

Son pocas las empresas de la Zona I que tienen la oportunidad de acogerse al Acuerdo, y en lo que yo tengo conocimiento, son empresas dedicadas a la extracción de aceites (aguacate en el caso de las provincias que menciona), frutos deshidratados y frutas exóticas.



11. ¿Cuáles de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura son o serían más competitivas en el mercado europeo?

Empresas dedicadas a la extracción de aceites, frutos deshidratados y frutas exóticas que cuenten con los requerimientos solicitados por la Unión Europea

12. Desde una visión prospectiva, a 5 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones de este Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea, para el sector agroindustrial?

Aquí se deben analizar dos ventajas, la competitiva y la comparativa, dependiendo del avance del sector agroindustrial ecuatoriano se podría dar una evaluación, así como también un índice de crecimiento, tal como se presenta en este momento, la ventaja del Ecuador no es representativa, puesto que como le mencioné son escasas las empresas que se benefician enteramente del Acuerdo Multipartes.

13. ¿Las normas de origen y el criterio de origen representan lo mismo al momento de comercializar productos agroindustriales?

Las normas de origen son fundamentales en el comercio internacional utilizadas para conocer la procedencia de las mercancías y así dependiendo del Acuerdo poder dar la preferencia arancelaria, mientras que los criterios se presentan por medio de la composición de dicho producto.

14. ¿En base a los criterios de las normas de origen, para que los productos agroindustriales sean más competitivos considera usted que es mejor producir un producto con materia prima nacional o con materia prima importada?

Todas las empresas agroindustriales para ser competitivas deben mejorar su calidad y sus costos de producción, y lógicamente es mejor producir con materia nacional, porque tenemos la capacidad de hacerlo, y qué mejor que aprovechar lo nuestro.



15. ¿Considera que la obtención de la certificación de origen es un proceso burocrático o si existe flexibilidad?

Para cualquier trámite se requiere de un proceso de obtención, lo mismo sucede con esta certificación, yo diría que no es nada burocrático y existe flexibilidad, lo único que se requiere es tener los requisitos de exportador en regla.

16. ¿Existen programas de capacitación por parte de instituciones del Estado para los productores de Carchi e Imbabura acerca de las normas de origen en el sector agroindustrial?

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), ofrece capacitaciones, no solo de la Zona I, sino de todas las Zonas, para que exista mayor oferta de la producción ecuatoriana, otras capacitaciones las damos nosotros quienes pertenecemos a la Cámara de la Pequeña Industria.

17. ¿Según su criterio, cuáles serían las estrategias comerciales que mejor se adapten para la expansión de los productos agroindustriales hacia el mercado europeo utilizando las normas de origen?

Fortalecer los procesos agroindustriales de manera interna, además de cumplir con la calidad y certificaciones exigidas por mercados internacionales.

Mayor apoyo gubernamental hacia las empresas agroindustriales.



Firma
Jorge H. Clavijo T.
SECRETARIO EJECUTIVO
CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA
DEL CARCHI

ANEXO 4. Guía de entrevista 2



ejemplo: bebidas alcohólicas y no alcohólicas, aguas de mesa, condimentos, aditivos, snacks, barras energéticas, entre otros., vamos a un ejemplo más desarrollado, como por ejemplo la leche pasteurizada, con el mero hecho de haber experimentado el proceso de pasteurización, la leche se convierte en un producto agroindustrial, u otro caso serían las cerezas de café, al momento de ser tostadas se convierte en un producto que forma parte del sector agroindustrial.

2. ¿Cómo se categorizan los productos agroindustriales?

De acuerdo a los niveles de agroindustria. Existen niveles de agroindustria cero, uno y dos; el nivel cero es cuando reciben post-cosecha, es decir cuando se da una limpieza, una selección y un empaçado, como por ejemplo, en el caso de las lechugas que se encuentran en Supermaxi, puesto que estas han sido lavadas, clasificadas y empaçadas, mas no hay un proceso de transformación, pero si se realizó un pequeño proceso al alimento; en los productos de nivel uno existe una transformación de grado primario, aquí se pueden encontrar las harinas, las bebidas no alcohólicas, pulpas, aceites, entre otros., y en el nivel de transformación dos generalmente se llevan a cabo combinaciones de productos, como por ejemplo los suplementos alimenticios, los suplementos vitamínicos, los frutos deshidratados, es decir productos más especializados.

3. ¿Cuáles deben ser las condiciones que tienen que cumplir los productos agroindustriales para satisfacer la necesidad del consumidor?

Existen diferentes factores que se deben cumplir y no solo en el tema de producción o almacenamiento (interno), en muchas ocasiones existen fallas de empaque, envase, embalaje, transporte (cadena de frío) que las empresas procesadoras y comercializadoras de productos agroindustriales deben considerar para poder brindar al cliente un producto final de calidad. Aunque evidentemente, la necesidad del consumidor es muy dinámica, un consumidor verá el precio, otro el sabor, aquel la cantidad o aquella la calidad, depende de cada gusto y preferencia, no obstante, en la actualidad la búsqueda de productos orgánicos e inocuos es cada vez más preponderante.



4. ¿Cómo y qué entidad gubernamental ecuatoriana se encarga de la regularización de los productos agroindustriales en las provincias de Carchi e Imbabura?

Los productos agroindustriales están regulados a través de las notificaciones sanitarias, el registro sanitario, según el nivel de riesgo por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).

5. ¿Qué productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura podrían tener mayor oportunidad de ingreso en el mercado Internacional?

Los productos que cumplan con la normativa vigente, y que cuenten con las certificaciones requeridas por el país demandante, sobre todo aquellas empresas agroindustriales que en el país tengan certificaciones de BPM, BPA, BPL, y que trabajen con la certificación ISO, HACCP, para que en los productos a exportar exista inocuidad y se hable del tema de la calidad, hasta obtener la denominación de origen y definitivamente ya poder hablar de un libre acceso a cualquier tipo de mercado internacional. Como productos con mayor oportunidad están: frutas deshidratadas, derivados del café, derivados del cacao, aceites de aguacate, derivados de la quinua, entre otros.

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

ANEXO 5. Guía de entrevista 3



Facultad de Comercio Internacional, Integración,
Administración y Economía Empresarial



Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

Entrevista dirigida a expertos en el área de Comercio Exterior y el sector agroindustrial

Objetivo: Obtener información primaria que contribuya al desarrollo del proyecto de investigación titulado “Normas de Origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo”

Nota: La información no involucra fines de lucro y será utilizada netamente para fines académicos.

Entrevistadora: Cuadros Villarreal Paulina Ligia

Entrevista N°

Datos Generales

Nombres: Ing. Marlon Valencia

Cargo: Analista Zonal de Establecimientos sujetos a BP y Productos- Líder de Carchi - ARCSA

Correo: marlon.valencia@controlsanitario.gob.ec

1. **¿Cuál es la función de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) en las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura?**

Dentro de las competencias del ARCSA está realizar el control pertinente a los establecimientos sujetos al control y vigilancia sanitaria, valga la redundancia, como por ejemplo, aquellos establecimientos en donde se elabora, comercializa y distribuye productos de uso y consumo humano, en dichos productos estaría el sector agroindustrial, (productos del consumo humano y productos de uso humano); otra funcionalidad sería el otorgar los



permisos de funcionamiento y las notificaciones sanitarias de acuerdo a la normativa vigente a nivel nacional.



2. ¿Cómo se realiza la verificación del cumplimiento a la normativa por parte de las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura?

A través de la inspección de las condiciones sanitarias de cada uno de los establecimientos, aquí, generalmente se observa cómo es el procesamiento del producto, cómo se está distribuyendo y cómo es su comercialización.

Cabe mencionar que la inspección y verificación es realizada a empresas de: alimentos procesados, medicamentos, productos cosméticos, productos higiénicos de uso industrial, plaguicidas, entre otros, en general, aquellos productos de uso y consumo humano.

3. ¿Existen programas de capacitación por parte de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) para las empresas agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura?

Si existen, porque la agencia brinda capacitaciones acerca del seguimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para las plantas de procesadoras de alimentos que cuentan con la certificación BPM, en sus instalaciones se otorga capacitaciones al personal, como por ejemplo sobre la manipulación a los alimentos, la normativa vigente, entre otros.

4. ¿La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) cuenta con una base de datos de las empresas exportadoras del sector agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura?

De empresas exportadoras, no. Existe una base que se la maneja pero no por provincia, sino más bien a nivel nacional, en la planta central del ARCSA, o en todo caso el registro es llevado a nivel Zonal.



5. ¿La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) es más exigente en lo que confiere a las empresas exportadoras del sector agroindustrial de las provincias de Carchi e Imbabura o el nivel de exigencia es igual como para las empresas procesadoras a nivel nacional?

La exigencia no sale de parte del ARCSA, más bien son los países importadores quienes ponen las condiciones con las que debe contar un producto, caso contrario, difícilmente podrá ingresar a un mercado, aunque claramente las condiciones deben estar apegadas tanto a la normativa nacional como a las exigencias internacionales.

Las empresas exportadoras por lo general deben cumplir con ciertas certificaciones de ingreso, como la certificación BPM, HACCP, ISO, entre otras, pero eso no controla el ARCSA, porque lo nuestro es la vigilancia de las condiciones sanitarias en las cuales se produce, se distribuye y se comercializa el producto, que obviamente deben estar apegadas a las certificaciones antes mencionadas, pero la agencia no las emite.



Firmado electrónicamente por:
**MARLON FERNANDO
VALENCIA MARCILLO**

Firma

ANEXO 6. Encuesta aplicada a productores

5/11/21 8:55

DATOS DE CONTACTO

paulina.cuadros@upec.edu.ec.
cuadros.paulina@gmail.com.

DATOS DE CONTACTO

OBTENER INFORMACIÓN PRIMARIA QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN TITULADO "NORMAS DE ORIGEN EN LOS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES DE LAS PROVINCIAS DE CARCHI E IMBABURA PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO EUROPEO"

***Obligatorio**

1. Nombre *

Ecom Mauricio Dávalos Guevara

2. Correo electrónico *

mauriciodavalosg@gmail.com
mdavalos@ggrqfba.com.ec

3. Empresa *

Uyamá farms S.A.

4. Dirección *

- Km. 9 Vía Mascarilla-Mira/Hacienda San Nicolás de Uyamá/Mira/Carchi
- Edificio Multicentro, Oficina 502/Edificio Multicentro Ave. 6 de Diciembre y La Niña Esmita

NOTA: LA INFORMACIÓN OBTENIDA TIENE FINES NETAMENTE ACADÉMICOS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA
ESTATAL DEL CARCHI (UPEC)

ENCUESTADORA: CUADROS VILLARREAL PAULINA
LIGIA

INSTRUCCIÓN: Seleccione la opción que considere oportuna

5. 1.- Por favor indique la categoría del sector agroindustrial al que pertenece *

Marca solo un óvalo.

- Alimentaria
 No alimentaria

6. 2.- Si su respuesta fue la rama alimentaria, elija a cuál de las siguientes opciones pertenecen sus productos elaborados

Marca solo un óvalo.

- Agricultura
 Ganadería
 Pesca
 Silvicultura

7. 3.- ¿Qué nivel de transformación aplica a sus productos? *

Marca solo un óvalo.

- Nivel de Transformación cero
 Nivel de Transformación uno
 Nivel de Transformación dos

8. 4.- ¿Su empresa realiza exportaciones? *

Marca solo un óvalo.

- Si
 No

9. 5.- Si su respuesta es sí, indique el mercado o mercados al cual exporta o ha exportado

Marca solo un óvalo.

- Estados Unidos
 China
 Unión Europea
 Latinoamérica
 Otros

10. 6.- ¿Usted tiene conocimiento acerca de las Normas de Origen? *

Marca solo un óvalo.

- Si
 No

11. 7.- De los beneficios que presentan las normas de origen, señale cuales tienen incidencia en su actividad de comercialización internacional. *

Marca solo un óvalo.

- Transparencia
 Evitar restricciones, distorsiones y perturbación en el comercio internacional
 Mejorar la administración de los procesos

12. 8.- ¿De los tipos de Normas de origen, cuáles son las que usted aplica para la comercialización internacional? *

Marca solo un óvalo.

- Las no Preferenciales
 Las Preferenciales

13. 9.- ¿Conoce qué es el Certificado de Circulación de Mercancías de la Unión Europea (EUR.1)? *

Marca solo un óvalo.

- Si
 No

14. 10.- ¿Conoce cuál es el procedimiento de verificación de origen? *

Marca solo un óvalo.

- Si
 No

15. 11.- Si su respuesta es sí, señale cuál método para verificar el origen de las mercancías y determinar si procede o no la preferencia arancelaria se le ha realizado a sus productos

Marca solo un óvalo.

- Cuestionarios dirigidos al exportador y/o productor.
- Visitas a las instalaciones del exportador y/o productor.
- Solicitud de verificación de origen a la autoridad del país de exportación de los bienes

16. 12.- ¿Cuáles son las reglas de origen específicas aplicadas a sus productos agroindustriales? *

Por cuanto todos los componentes, salvo el papel de las etiquetas, tapas y boquillas de botellas, son de origen ecuatoriano, no se qué reglas tiene la autoridad para determinar el origen

17. 13.- ¿Conoce acerca de la nominación de origen? *

Marca solo un óvalo.

- Si
- No

18. 14.- ¿Cuál es su opinión acerca de la nominación de origen? *

Si se refiere a "denominación de origen", no certificación de origen, creo que es muy importante para hacer valer las características de calidad de un producto, si es que las tiene.

19. 15.- ¿Tiene conocimiento acerca de cómo exportar a la Unión Europea? *

Marca solo un óvalo.

Sí

No

20. 16.- Si su respuesta es sí, mencione el medio por el cuál usted ha obtenido dicho conocimiento (por ejemplo: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca) *

Hemos venido exportando a la Unión Europea, en mis empresas, desde hace muchos años. El cómo hacerlo lo hemos ido acumulando como conocimiento.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

ANEXO 7. Encuesta Online General aplicada a productores

The screenshot displays a Google Forms interface with the following elements:

- Browser address bar: docs.google.com/forms/d/11o5C-vfFominKQLX79Xj0g-o9-QCJl08x4jqOREaQN8/edit#responses
- Form title: Datos de contacto
- Navigation tabs: Preguntas, Resuestas (11), Configuración
- Response summary: 11 respuestas, Se aceptan respuestas (toggle on)
- Question tabs: Resumen, Pregunta, Individual
- Question 1: Nombre (11 respuestas)
- Question 2: Correo electrónico (11 respuestas)

Nombre

Tito Zambrano Grijalva.
Jairo
Carlos Burbano
Patricio Merlo
Iván López
Narcisca Paredes
DIEGO MEJIA
Miguel Angel Iturralde Castelo
Ing J. Bryan Piñan
VERÓNICA ACOSTA
Mauricio Dávalos Guevara

Correo electrónico

titozambranog@gmail.com
erazowlady@hotmail.com
indproagro@gmail.com
epmerlo@hotmail.com
exportimportmlevyn@hotmail.com
lacteosjhonny@gmail.com
diegoalmaros@outlook.com
miturralde@mastercubox.com
administracion@morafruits.com

Empresa

11 respuestas

ECUAGUANABANA CIA. LTDA.

La Bonita Granadilla

INDPROAGRO S.A

Finca Flor Maria

COMPANÍA EXPORT IMPORT MILEVYN

Lácteos Jhonny

ALMAROS

MASTERCUBOX S. A.

MIRAFRUITS CIA LTDA

SUMAK MIKUY

Uyamafarms S.A.

Dirección

11 respuestas

Quinsaloma, vía la Lorena km sector la Y

Julio Andrade

Israel y Portugal por el parque industrial

Imbaya - Ibarra

Av. Velintimilla y Padre Juan de Velasco

Av. Panamericana Cristobal Colón Huaca

vía expreso Oriental KM, 5/2 tras el aeropuerto

Juan Genaro Jaramillo 4-26 y Av. Mariano Acosta - Ibarra

Mira

GONZALES SUAREZ 20-83 Y QUIROGA

Km9 Vía Mascarilla-Mira/ Hacienda San Nicolás de Uyamá-Mira-Carchi

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI (UPEC)

ANEXO 8. Fotografías de la entrevista aplicada a expertos





ANEXO 9. Fotografías de la encuesta aplicada a productores



ANEXO 10. Certificado del Abstract por parte del Centro de Idiomas



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER

ABSTRACT- EVALUATION SHEET				
NAME: Cuadros Villarreal Paulina Ligia		DATE: 16 de marzo de 2022		
TOPIC: "Normas de origen en los productos agroindustriales de las provincias de Carchi e Imbabura para la comercialización en el mercado europeo"				
MARKS AWARDED		QUANTITATIVE AND QUALITATIVE		
VOCABULARY AND WORD USE	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
WRITING COHESION	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
ARGUMENT	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
CREATIVITY	Outstanding flow of ideas and events	Good flow of ideas and events	Average flow of ideas and events	Poor flow of ideas and events
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
SCIENTIFIC SUSTAINABILITY	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement	Minor errors when supporting the thesis statement	Some errors when supporting the thesis statement	Lots of errors when supporting the thesis statement
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
TOTAL/AVERAGE	9 - 10: EXCELLENT 7 - 8,9: GOOD 5 - 6,9: AVERAGE 0 - 4,9: LIMITED		TOTAL 9	



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL
CARCHI FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE
CENTER**

Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

Autor: Cuadros Villarreal Paulina Ligia

Fecha de recepción del abstract: 16 de marzo de 2022

Fecha de entrega del informe: 16 de marzo de 2022

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma Inglés. Según los rubrics de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9, por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



Firmado electrónicamente por:
EDISON BOANERGES
PEÑAFIEL ARCOS

**Ing. Edison Peñafiel Arcos MSc.
Coordinador del CIDEN**

