



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

BENEFICIOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES COMO FOMENTO EN
LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EN LA FIRMA DE LOS
PAÍSES ECUADOR FRANCIA

GUEVARA JARAMILLO ANDREA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

BENEFICIOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES COMO
FOMENTO EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EN
LA FIRMA DE LOS PAÍSES ECUADOR FRANCIA

GUEVARA JARAMILLO ANDREA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

BENEFICIOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES COMO FOMENTO EN LAS
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EN LA FIRMA DE LOS PAÍSES ECUADOR
FRANCIA

GUEVARA JARAMILLO ANDREA ELIZABETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 17 DE JULIO DE 2018

MACHALA
17 de julio de 2018

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado Beneficios de los acuerdos comerciales como fomento en las negociaciones internacionales en la firma de los países Ecuador Francia, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL
0702000043
TUTOR - ESPECIALISTA 1



ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES
0702415456
ESPECIALISTA 2



LANDIN ALVAREZ SILVIA SUSANA
0703240549
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: martes 17 de julio de 2018 - 09:35

Urkund Analysis Result

Analysed Document: URKUND TRABAJO COMPLEXIVO.docx (D40235052)
Submitted: 6/18/2018 5:59:00 AM
Submitted By: aeguevaraj_est@utmachala.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5431/T-PUCE-5659.pdf>

Instances where selected sources appear:

1

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, GUEVARA JARAMILLO ANDREA ELIZABETH, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado Beneficios de los acuerdos comerciales como fomento en las negociaciones internacionales en la firma de los países Ecuador Francia, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 17 de julio de 2018



GUEVARA JARAMILLO ANDREA ELIZABETH
0705319739

Dedicatoria.

Este trabajo de investigación está dedicado a mi querida madre por su apoyo incondicional en cada momento, a mi esposo e hija que son el motor de mi vida para seguir alcanzado éxito en mi carrera profesional.

ANDREA GUEVARA JARAMILLO

Agradecimiento.

Agradezco a Dios primeramente por brindarme el don de la vida y de tener junto a mi lado a mis seres queridos, que gracias a ellos pude terminar con éxito mi carrera universitaria.

En segundo lugar, quiero agradecer a mi querida madre y hermanos por su apoyo incondicional, a mis suegros por su confianza y compañía desde el primer momento, a mi amado esposo e hija por su paciencia los cuales son mis pilares fundamentales y demás familiares que estuvieron conmigo a lo largo de mi vida universitaria.

Finalmente quiero agradecer a mi tutor el Ing., Jimmy Díaz y a todos los docentes de la Universidad Técnica de Machala por haberme compartido sus conocimientos y experiencias de su vida diaria, lo cual me incentiva a seguir preparándome para ser una profesional de éxito.

ANDREA GUEVARA JARAMILLO

Resumen.

Los acuerdos comerciales llegan a cubrir el 70% total de lo que se comercializa en el mundo, esto ayudará a impulsar el crecimiento de la economía, lo cual también ayuda a los indicadores sociales y económicos, lo que impulsa en gran parte al comercio internacional. Al crear los acuerdos comerciales que genera de una manera particular la reducción de los aranceles y llega a facilitar que dichos acuerdos se lleguen a incrementar.

Las firmas de los acuerdos comerciales llegan a generar mejores tratos con respecto a las condiciones normales para que den acceso a ese mercado, al ocurrir esto los demás países que venden en el país comprador estarán en desventaja, ya que al firmar un nuevo acuerdo comercial llegan a promover las nuevas oportunidades. En el mundo donde vivimos cada vez existen más acuerdos internacionales, es importante que las organizaciones lleguen adaptarse a los cambios para de esta manera puedan aprovechar las nuevas oportunidades que se den para así poder mejorar la internacionalización.

Al realizar esto se tendrá que contar con capacidades las mismas que ayudarán a gestionar cierta cantidad de mercados internacionales y cada vez esta cantidad irá en aumento, al realizar acuerdos entre los diferentes países se podrá generar que los productos lleguen a ingresar con aranceles 0. Ecuador logra reforzar sus alianzas comerciales con la Unión Europea, siendo esto de gran ventaja para el país, ya que las empresas tendrán mayores producciones, mayores ventas y mayores ingresos.

Palabras claves: Acuerdos comerciales, alianzas, balanza comercial, negociación.

Abstract.

Trade agreements cover up to 70% of what is traded in the world, this will help boost the growth of the economy, which also helps social and economic indicators, which largely drives international trade. By creating the trade agreements generated in a particular way the reduction of tariffs and even facilitates that these agreements are increased. The signatures of the trade agreements come to generate better deals with respect to the normal conditions to give access to that market, when this happens the other countries that sell in the buyer country will be at a disadvantage, because when signing a new trade agreement they arrive to promote new opportunities.

In the world where we live, there are more and more international agreements, it is important for organizations to adapt to changes in order to take advantage of new opportunities to improve internationalization. When this is done, it will be necessary to have the same capabilities that will help manage a certain number of international markets and each time this quantity will increase, by making agreements between the different countries, it will be possible to generate the products to enter with tariffs 0. Ecuador It manages to strengthen its commercial alliances with the European Union, this being of great advantage for the country, since companies will have higher production, higher sales and higher revenues.

Keywords: Trade agreements, alliances, trade balance, negotiation.

Índice

Dedicatoria.....	3
Agradecimiento.....	4
Resumen.....	5
Abstract.....	6
Índice.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
DESARROLLO.....	9
1. Conceptualización:.....	9
1.1 Acuerdo Comercial.....	9
1.2 Ecuador.....	10
1.2.1 Balanza comercial Ecuador.....	10
1.3 Unión Europea – Francia.....	11
1.3.1 Balanza Comercial de Francia.....	12
1.4 Acuerdo comercial entre Ecuador – Francia.....	13
2.Caso Práctico a resolver.....	16
2.1 Preguntas del caso de estudio.....	16
2.1.1 ¿Qué documentos se deben presentar para poder cumplir las exigencias y requerimientos del mercado destino?.....	16
2.1.2 ¿Qué ventajas tienen los productos ecuatorianos al ingresar a este mercado?.....	17
CONCLUSIONES.....	18
Bibliografía.....	19
ANEXOS.....	21

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad de conocer los beneficios obtenidos por la firma de los Acuerdos Comerciales desarrollado entre los países de Ecuador y Francia, fomentando la inversión en varios sectores estratégicos, principalmente en el área de comercio internacional, favoreciendo de esta manera la productividad y la economía en ambos países (Gazol, 2016).

Se debe tener claro que un acuerdo comercial, lo cual es el tema de esta investigación de este trabajo es aquel que busca llegar a conformar intereses de ambas partes para de esta manera poder aumentar los intercambios comerciales, así como los demás objetivos que cada país se plantee.

El gobierno ecuatoriano llegó a establecer el acuerdo comercial con la Unión Europea, donde los exportadores ecuatorianos llegan ahorrar millones de dólares en cuanto a los aranceles. Al haber aprobado este acuerdo y la negociación del mismo, los productos ecuatorianos como flores, camarón, banano, atún y cacao podrán mantener y mejorará el acceso preferencial que tenían en Europa, y otros productos logran entrar sin restricciones.

En tanto que la Unión Europea podrá incrementar las inversiones y las exportaciones en los sectores de productos primarios, maquinaria, automotriz y las bebidas alcohólicas. El acuerdo multipartes el cual fue aplicado desde el 1 de enero del 2017 ha ayudado mucho ya que ha permitido aprovechar nuevas oportunidades comerciales y de la misma manera se ha podido diferenciar los puntos los cuales son claves para una inversión de Francia en el Ecuador.

El principal objetivo es conocer los beneficios de los acuerdos comerciales en las negociaciones de la firma de los países de Ecuador y Francia, aplicando método cualitativo como las revisiones bibliográficas, revistas científicas, páginas oficiales, boletines para el desarrollo del mismo.

De los resultados obtenidos en esta investigación se busca conocer y analizar cuáles son los beneficios que trae consigo la firma de los acuerdos comerciales y la negociación de los mismos entre los países de Ecuador y Francia.

DESARROLLO

TEMA: BENEFICIOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES COMO FOMENTO EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EN LA FIRMA DE PAÍSES ECUADOR – FRANCIA.

1. Conceptualización:

Como primer punto se deberá tener en claro que es un acuerdo comercial y los beneficios que este trae en este caso con la Unión Europea, al conceptualizar y analizar este tema se podrá llegar a las conclusiones de este caso práctico.

1.1 Acuerdo Comercial.

Debido a la internacionalización creciente que tienen las economías a nivel nacional se vuelve de manera necesaria y de manera importante el abordaje de una forma permanente en cuanto a las políticas comerciales externas, de las negociaciones y de los acuerdos comerciales internacionales que se dan por parte del Ecuador (Bellina & Frontons, 2012).

Un acuerdo comercial es ganar - ganar para todos los de la negociación, pero esto sucederá si se llegan asumir los retos, que se dan por el área administrativa y legal, donde se tendrá que asegurar que se cumplirán los compromisos, por otra parte el sector privado no deberá dejar a los acuerdos comerciales en simple letras tendrá que aprender, conocer, invertir y aprovechar cada oportunidad.

Los acuerdos comerciales significan la reducción asimétrica y gradual de los aranceles para el Ecuador y el país con el cual se vaya a realizar la negociación en este caso la Unión Europea, es de gran importancia poder destacar que los acuerdos comerciales llegan a ir mucho más allá. Aquí se incluye ciertas liberaciones de servicios, el marco favorable, reglas de las propiedades intelectuales, etc. El marco legal de un acuerdo debe ser transparente, estable y es a largo plazo lo cual permitirá una gran previsibilidad para cada emprendedor.

Por otra parte, los acuerdos comerciales no deben dejar a un lado los valores y las convicciones compartidas de cada país, se deberá tener un respeto mutuo de los

derechos humanos, así como el cumplimiento de los compromisos tanto nacionales como internacionales en lo referente al medio ambiente y al ámbito laboral.

1.2 Ecuador.

El Ecuador se ha catalogado como un país productor de materia prima de productos no-petroleros por lo que lo ha conllevado al reconocimiento internacional debido a su ubicación geográfica, la variedad de climas que posee y que hacen de esta manera exista abundante riqueza para su cultivo y producción, desarrollando varias actividades económicas con un fuerte demandante que involucra la mano de obra calificada y no calificada. (Domínguez & Guamán, 2014) .

El conjunto de productos no petroleros tradicionales del Ecuador podemos mencionar al banano, plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, atún y pescado incluyendo el atún entero, los filetes y los demás, los productos más fuertes para la exportación en el país tenemos al banano y plátano ocupando el primer lugar, seguido de acuicultura y en tercer puesto se encuentra el sector pesca.

El principal ingreso de exportación que tiene el Ecuador es el banano y el plátano que cuenta con una participación del 32% del total del comercio mundial de esta fruta y el 3.84% del producto interno bruto del total del país. Además este sector bananero genera fuentes de trabajo para alrededor de un millón de familias ecuatorianas por lo cual es el sustento diario y el ingreso para su hogar (Martínez, Lapo, & Pérez, 2015).

Con estos datos podemos notar que el Ecuador es uno de los principales exportadores de banano, esta es una de las fuentes más grandes del país, generando producción, empleo y aumentando la economía no solo para la empresa que lo exporta sino también para todos los que hay trabajan.

1.2.1 Balanza comercial Ecuador.

Al referirnos a la balanza comercial nos referimos a un elemento fundamental al momento de tomar las decisiones tanto financieras, sociales y económicas de cada país, para lo cual es necesario tener muy en cuenta el comportamiento de la misma (Borsic , Benitez, & García, 2016)

La Balanza Comercial del Ecuador presenta una variación en los años: 2014, 2015, 2016 y 2017.

En el año 2014 la balanza comercial de Ecuador registró un superávit de 135,2 millones de dólares entre enero y octubre de este año, empujada por las ventas al exterior de petróleo, camarón y banano. Este año el total de las exportaciones alcanzó 22.033,9 millones de dólares mientras que las importaciones llegaron a 21.898,7 millones, de acuerdo con cifras del Banco Central del Ecuador (BCE). Uno de los factores que contribuyó al superávit fue que el gobierno del presidente Rafael Correa impuso una política indirecta de restricción de las importaciones mediante medidas administrativas como normas para los productos importados, reglamentos de calidad, eficiencia energética y etiquetado, entre otros.

En el año 2015 Ecuador registró un déficit en su balanza comercial de 3.140 millones de dólares en 2015, al anotar exportaciones por valor de 18.366 millones y un volumen de importaciones de 21.506 millones. Las exportaciones que más crecieron en 2015 fueron las enviadas a Medio Oriente (52%), Asia (24%) y China (24%), mientras que las que tuvieron como destino Venezuela cayeron un 42% por problemas políticos. En este año se implementó las salvaguardias que fueron adoptadas por decisión del Gobierno y se aplicaron a un tercio de las importaciones como una medida para paliar el efecto del fortalecimiento del dólar (moneda adoptada en Ecuador en 2000) y el descenso del precio de petróleo sobre la economía ecuatoriana.

En el año 2016, registró un superávit de USD 1,201.8 millones, comportamiento que responde principalmente a la disminución de las importaciones, debido que no hay la suficiente demanda interna. Los consumidores prefieren no gastar en un tiempo económico difícil y, además, la producción está lenta. Y no tienen la necesidad de importar bienes para la industria, para el agro y equipos de transporte.

En el año 2017, La Balanza Comercial Total, durante el período enero – octubre de 2017, registró un superávit de USD 186.8 millones, resultado que responde a una recuperación en valor FOB de las exportaciones petroleras y a un crecimiento de las exportaciones no petroleras. se incrementaron las importaciones y las exportaciones

1.1 Unión Europea – Francia.

La Unión Europea presenta relaciones muy importantes con sus países vecinos con el único objetivo de poder conseguir estabilidad, prosperidad y la buena vecindad, todo esto basado en intereses que son mutuos, así como también de valores compartidos (Ospina, 2015)

Francia en la actualidad es uno de los países europeos que lidera el mercado tienen una población de más de 66 millones de habitantes distribuidos y está dividida en 22 regiones ubicados en Francia Metropolitana y 5 territorios que se encuentran en ultramar los mismos que son Guyana Francesa, Guadalupe, Martinica, Mayotte y Reunión, este país pertenece a la Organización Mundial de Comercio desde el año 1995.

Los acuerdos comerciales preferenciales llegan a formar parte de la política multilateral, para lo cual una parte muy significativa de las negociaciones se fundamenta en los sistemas de integración regional, como es el Mercosur, la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental, Estados del Golfo, los Acuerdos de la Asociación Económica que se da con algunos países de África, el Pacífico y el Caribe.

Francia pasó por una crisis durante el año del 2010 donde la economía tuvo una recesión, lo que provocó la desconfianza económica, el incremento del desempleo y la disminución de la competitividad, al formar parte de la Unión Europea presenta suscritos algunos acuerdos comerciales entre los que se pueden destacar los siguientes:

- Acuerdos de libre comercio de UE, este acuerdo llega abarcar los productos industriales, agropecuarios y de pesca.
- Acuerdo EEE Espacio Económico Europeo.

Se puede mencionar que el principal sector económico en Francia es el de servicios el cual llega a representar el 78,1% del PBI, entre otros sectores que presentan importancia se pueden mencionar al manufacturero que posee el 10,8% del PBI, la agricultura y la industria alimentaria los mismos que tienen un porcentaje del 11%, es decir más que los países de Europa Occidental.

1.1.1 Balanza Comercial de Francia.

La balanza comercial es aquella que analiza todos los campos económicos, entre uno de estos podemos mencionar al déficit de pago el cual debe ser cubierto por el superávit de las cuentas capitales para que de esta manera los países no tengan problemas (Salgado, 2013)

En el año 2017 Francia registra un déficit en cuanto a su balanza comercial el cual es de 70.172,7 millones de euros, es decir un 3,45% del PIB, es superior al que se registró en el 2016, el mismo que fue 63.662,7 millones de euros, 2,86 del PIB. Esta variación de la balanza comercial se debe a un incremento de las importaciones las mismas que son superiores a las exportaciones de Francia.

La balanza comercial tiene un incremento en el PIB del 2017, Francia llega a empeorar su situación y se movió del puesto 69 el cual ocupaba en el 2016 para situarse a la posición 71 en el 2017.

1.1 Acuerdo comercial entre Ecuador – Francia.

La apertura de acuerdos comerciales no es un juego de suma de cero, ya que todas las partes que participan en este tienen el único objetivo de ganar, esto se refiere a la resignación de los recursos que se implican en los sectores que se expandan y otros se lleguen a contraer (Tovar , 2016).

Los acuerdos comerciales llegan a constituir los hitos de las relaciones que se dan entre Ecuador y la Unión Europea, creando un marco estable el mismo que es previsible para poder reforzar la inversión y el comercio entre las dos partes. Podemos mencionar que las relaciones comerciales se llegan a tomar privilegios de una manera que los mercados tengan comercio de servicios, bienes, inversiones y compras públicas las cuales se abrirán recíprocamente.

El acceso que cada vez es mejor del mercado de cada parte se llega a traducir en la liberalización sea este parcial o total de los aranceles. Se puede mencionar también que un acuerdo llega a tratar los obstáculos del comercio, llegando a introducir medidas las cuales facilitan a tener un comercio en forma general, como medidas fitosanitarias y sanitarias.

Al firmar acuerdos comerciales corresponde a las necesidades de poder abrir nuevos mercados de manera progresiva, sin que estos tengan que tener restricciones de manera cuantitativa en cada país (Bedoya , 2013)

Para Ecuador, un acuerdo comercial llega a tener una gran importancia ya que el primer acuerdo comercial integral concluido con socios fuera del contenido latinoamericano. Se confía que el acuerdo comercial llegue a incrementar las exportaciones de nuestro país hacia la Unión Europea en este caso a Francia, productos como los tradicionales y no tradicionales, para poder estimular el crecimiento del PIB, así como las inversiones europeas en el Ecuador.

Se deja claro que el PIB dentro de un país, es de gran relevancia cuando se presume que la producción no se está distribuyendo de una manera homogénea en todas las áreas, para poder medir los crecimientos de cada actividad económica (Alonso & Risso, 2014)

Al momento de entrar en vigencia el Acuerdo Comercial, quedaron libres casi el 95% de las líneas arancelarias por parte de la Unión Europea, y el 60% de las líneas arancelarias del Ecuador. Es así que los exportadores de la Unión Europea llegarán a ahorrar en montos arancelarios 106 millones EUR por cada año. Para los años 2015 y 2016 Ecuador llega a gozar de un régimen especial de las preferencias arancelarias las cuales facilitan una transición en el sistema de las preferencias generalizadas.

El acuerdo comercial, llega a proporcionar los marcos de la estabilidad de forma permanente, predictibilidad en cuanto a las relaciones comerciales y la seguridad jurídica en cuanto a las relaciones comerciales que se dan entre Ecuador y la Unión Europea. Mediante las condiciones se logra que aumentan las inversiones europeas para que surjan las oportunidades de los negocios de los socios.

Podemos mencionar que un acuerdo comercial no llega a ser un tratado de bilateral entre Ecuador y la Unión Europea, se llega a tratar de un convenio multipartes el cual se encuentra conformado por Perú y Colombia, el cual está abierto para la integración de Bolivia. Al llegar a incluir los miembros de la Comunidad Andina, se transforma en un Acuerdo Comercial que se da en subregionales los cuales reforzarán a la integración regional.

En el año 2014 el ministro de Comercio Exterior Francisco Rivadeneira, estuvo en conversaciones con el secretario de Estado que era encargado del Comercio Exterior y la Promoción del Turismo de Francia, este encuentro estuvo enfocado en establecer a un grupo de trabajo interinstitucional bilateral, entre la secretaría de comercio francesa y el ministerio de comercio exterior, para poder establecer las rutas y poder incrementar los intercambios comerciales para de esta manera poder aprovechar cada ventaja la cual generará un acuerdo comercial con la Unión Europea.

El ministro de Ecuador quedó muy agradecido con el gobierno francés ya que dieron su respaldo para que se apruebe el protocolo para poder adherir a Ecuador en el acuerdo de comercio con la Unión Europea, es de gran importancia que los dos países, estimulen a las acciones las cuales son pertinentes para poder aprovechar al máximo todas las oportunidades comerciales que lleguen a surgir por el acuerdo comercial con el bloque Europeo, esto se refiere a las nuevas oportunidades que se den por la inversión de Ecuador y Francia.

Francia llega a ser un país de gran importancia para Ecuador en cuanto al ámbito comercial, para el 2017 se incrementó en un 10% las exportaciones, es por ello que se decidió invitar a inversionistas extranjeros para que vengan al país.

2. Caso Práctico a resolver.

La firma de acuerdos comerciales es muy importante en los países para llevar a cabo el intercambio comercial, en ciertas negociaciones existen documentos que otorgan preferencias arancelarias permitiendo que los productos se vendan a precios

competitivos. En Ecuador, la Empresa Armijos S.A. en mayo de 2018 exportará por primera vez derivados de cacao hacia el mercado de la Unión Europea (Francia).

Fuente de consulta:

En base a la revisión de artículos científicos, normas internacionales, reglamentos y/o demás documentos jurídicos describa

Preguntas a resolver:

¿Qué documentos debe presentar para cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado de destino?

¿Qué ventajas tienen los productos ecuatorianos al ingresar a este mercado?

Hacer un análisis profundo sobre el convenio de firmas entre Ecuador y la Unión Europea.

2.1 Preguntas del caso de estudio.

Una vez estudiado sobre que es un acuerdo comercial entre Francia y Ecuador, sus balanzas comerciales, se procede a resolver las preguntas del caso práctico para tener una mejor comprensión del tema.

2.1.1 ¿Qué documentos se deben presentar para poder cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado de destino?

Para poder las exigencias y los requerimientos del mercado francés se presenta a continuación los documentos para que no existan inconvenientes a la hora de ingresar la mercadería o productos a Francia.

- Documento de embarque.
- Factura comercial.
- Lista de empaque
- Declaración de intercambio conocida como (INSTRASTAT).

2.1.2 ¿Qué ventajas tienen los productos ecuatorianos al ingresar a este mercado?

Entre las ventajas que se pueden mencionar luego de analizar este tema tenemos:

- Principales productos de las ofertas exportables ingresan al país francés con aranceles cero.
- Diversidad de producción, Productos con un valor adquisitivo
- Mejora la competitividad, es decir el acceso del producto al mercado europeo.
- Oportunidades para exportaciones de productos agrícolas como es el banano, flores, extractos y concentrados de café, aceite de palma, jugos de frutas, frutas frescas, tabaco y derivados de cacao.
- Oportunidades para nuevos productos que no están entre las mayores exportaciones actuales. Se producirá una liberalización en 3 años para la margarina, ron y otros licores destilados de la caña, hígados de pato y otras aves. Con liberalización en 5 años: productos lácteos para untar, helados, varios cortes de carne de cabra. Con liberalización en 7 años: leche y crema, yogur, mantequilla, queso fresco, queso con hierbas, queso procesado, quesos maduros, maíz, avena, remolacha, entre otros. Con liberalización en 10 años: algunos cortes de cordero y cerdo.

CONCLUSIONES.

- Mediante los acuerdos comerciales se podrá llegar a tener múltiples ventajas ya que estos se realizan para que ambas partes ganen, los países negociadores deberán tener presente siempre los valores de cada uno, así como también las contrapartidas para de esa manera poder evitar inconvenientes.
- El acuerdo que se da entre Francia y Ecuador permite normar el comercio tanto de servicios como de bienes hacia y desde dicho bloque,
- Permiten la participación de las partes en cuanto a licitación de las compras públicas, cooperación para el ámbito del comercio y los derechos de la propiedad intelectual.
- Los productos exportados e importados desde ambos países podrán ingresar libres de obstáculos y de aranceles,
- El acuerdo plantea que productos europeos como: maquinaria industrial, insumos para agricultura, productos minerales, hierro y acero y otros, también podrán ingresar libres de obstáculos y de aranceles,
- El Acuerdo no solo asegura el acceso con 0% de arancel para toda la oferta actual del Ecuador de bienes manufacturados, sino que también abre oportunidades para muchos otros productos, incluyendo aquellos que generará el cambio de la matriz productiva que impulsa el actual gobierno.
- A mayores exportaciones, mayor será la necesidad de producción, mayor será el requerimiento de tecnificación y con ello la situación económica y social de los productores de la materia prima se verá enormemente beneficiada por la firma de este acuerdo.

Bibliografía

- Alonso, M., & Risso, W. (2014). Una aproximación al PIB turístico departamental de Uruguay en 2010. *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 777. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88132457009>
- Bedoya, V. (2013). Administración de contingentes arancelarios en los acuerdos comerciales suscritos por Colombia con México, Canadá y Estados Unidos. *Revista de Derecho Privado*, 1. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360033221010>
- Bellina, J., & Frontons, G. (2012). POLÍTICA COMERCIAL, ACUERDOS Y NEGOCIACIONES EXTERNAS: LA ARGENTINA Y EL MERCOSUR. *Invenio*, 41. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=87724141005>
- Borsic, Z., Benitez, K., & García, N. (2016). Análisis de la evolución de la Balanza Comercial y del Producto Interno Bruto en el Ecuador en el período comprendido entre los años 2011-2015. *Economía y negocios*, 56. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/175>
- Domínguez, J. M., & Guamán, S. (2014). ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL SECTOR PECUARIO ECUATORIANO: PRECIOS Y ESQUEMA IMPOSITIVO. *Mexicana de Agronegocios*, 655. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14131514001>
- Gazol, A. (2016). Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *Economíaunam*, 127. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/3635/363545558005.pdf>
- Martínez, O., Lapo, B., & Perez, J. (2015). Mecanismo de gelatinización del almidón nativo de banano exportable del Ecuador. *Colombiana de Química*(44(2)), 17. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=309044127003>
- Ospina, G. (2015). LA INMIGRACIÓN DESDE EL MAGREB. UN RETO PARA LA UNIÓN EUROPEA. *UNISCI Discussion Papers*, 152. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=76742310006>
- Salgado, J. (2013). El comportamiento de la balanza de pagos en los y distintos regímenes monetarios que han existido en el Ecuador. *Economía y negocios*, 15. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/196>
- Tovar, R. (2016). 30 años de apertura comercial en México: del GATT al Acuerdo Comercial Transpacífico. *El Cotidiano*, 76. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32548630007>