



Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**IMPACTO DEL ACUERDO COMERCIAL  
MULTIPARTES UNIÓN EUROPEA -  
ECUADOR EN LA EXPORTACIÓN DE LA  
SUBPARTIDA ARANCELARIA 6504.00.00.00**

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de  
Licenciado en Estudios Internacionales

Autor:

**Wilson Elián González Morocho**

Director:

**Carlos Alberto Durazno Silva**

**Cuenca – Ecuador  
2025**

## **DEDICATORIA**

A Samael, mi amado hijo, con profunda emoción y compromiso, quien con su llegada transformó mi vida por completo y me dio una razón aún más poderosa para avanzar, crecer y perseverar. Cada página de este trabajo representa el amor, la entrega y el anhelo de dejarte un ejemplo de esfuerzo y superación. Eres y serás siempre mi mayor inspiración, quien impulsa cada uno de mis pasos.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por bendecirme con la vida, salud y fortaleza para llegar hasta aquí, por acompañarme en cada etapa y por permitirme culminar con éxito este importante proceso.

Ineludiblemente a Wilson, mi padre y Rita, mi madre, por su dedicación, enseñanzas y por inculcarme valores fundamentales que han sido la base de mi formación. Su apoyo ha sido constante e incondicional, y este logro también les pertenece.

A Priscila, mi esposa, por estar a mi lado en los momentos más exigentes, por su comprensión, paciencia y por creer en mí incluso cuando las circunstancias no eran favorables. A Agatha, mi hijastra, por brindarme su afecto y ser parte de mi entorno familiar.

A Daniela, mi hermana y Julieta, mi sobrina, quienes, con su cariño, cercanía y apoyo siempre me impulsaron a seguir en este camino.

A Carlos Durazno y María Inés Acosta, por su valiosa guía, orientación y acompañamiento durante el desarrollo de este trabajo.

Finalmente, agradezco a mis demás familiares, cuyo cariño, comprensión y apoyo fueron una fuente constante de fortaleza durante el desarrollo de este estudio.

# **Impacto del Acuerdo Comercial Multipartes Unión Europea - Ecuador en la exportación de la subpartida arancelaria 6504.00.00.00**

## **RESUMEN:**

Este estudio analizó el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en las exportaciones de la subpartida arancelaria 6504.00.00.00, que incluyen a los reconocidos sombreros de paja toquilla o también conocido como Panama Hat. La investigación se desarrolló con un enfoque mixto, que combinó el análisis documental de normativa, requisitos y barreras arancelarias y no arancelarias de la Unión Europea, con el estudio del comportamiento de las exportaciones antes y después de la entrada en vigor del acuerdo en 2017. Para ello, se utilizaron datos oficiales provenientes del Banco Central del Ecuador y de organismos públicos vinculados al comercio exterior. Además del análisis descriptivo, se aplicó un análisis de correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia los principales mercados europeos, con el fin de evaluar la coherencia y estabilidad del desempeño comercial. Los resultados permiten concluir que el Acuerdo Comercial Multipartes ha tenido un impacto positivo en las exportaciones de sombreros de paja toquilla, mejorando su competitividad y posicionamiento en el mercado europeo.

## **Palabras clave**

Acuerdo Multipartes, Ecuador, exportaciones, sombrero de paja toquilla, subpartida 6504.00.00.00, Unión Europea

# **Impact of the European Union-Ecuador Multiparty Trade Agreement on the export of tariff subheading 6504.00.00.00**

## **ABSTRACT:**

This study examined the impact of the Multiparty Trade Agreement between the European Union and Ecuador on exports classified under tariff subheading 6504.00.00.00, which includes the renowned Panama Hats, internationally known as Panama Hats. The research was conducted using a mixed-methods approach that combined documentary analysis of European Union regulations, requirements, and tariff and non-tariff barriers with an examination of export performance before and after the Agreement entered into force in 2017. To achieve this, official data from the Central Bank of Ecuador and other public institutions related to foreign trade were utilized. In addition to the descriptive analysis, a correlation analysis between FOB value and exported weight was applied for the main European markets, with the objective of assessing the coherence and stability of commercial performance. The findings indicate that the Multiparty Trade Agreement has had a positive impact on Ecuador's exports of Panama Hats, enhancing their competitiveness and strengthening their position in the European market.

## **Keywords**

Multiparty Agreement, Ecuador, exports, Panama hat, subheading 6504.00.00.00, European Union

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
RESUMEN: .....	iv
ABSTRACT: .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	ix
Introducción .....	3
CAPITULO 1 .....	4
Contexto sobre el Comercio .....	4
1.1 Marco Teórico .....	4
1.1.1 Comercio y Teorías .....	4
1.1.2 Acuerdos Comerciales .....	6
1.1.3 Antecedentes Acuerdo Comercial Multipartes .....	7
1.1.4 Valor Agregado .....	8
1.2 ESTADO DEL ARTE .....	9
1.2.1 Acuerdo Comercial Multipartes UE - Ecuador .....	9
1.2.2 Evolución Sombrero de Paja Toquilla .....	10
1.2.3 Estudio del Impacto del Acuerdo Multipartes sobre productos no tradicionales y artesanales .....	11
CAPÍTULO 2 .....	14
2. Identificar los principales mercados de destino, en la Unión Europea, de las exportaciones de los productos amparados en la subpartida 6504.00.00.00 .....	14
CAPITULO 3 .....	25
3. Identificar las principales barreras arancelarias y no arancelarias impuestos por el mercado europeo para los productos de la subpartida 6504.00.00.00 .....	25
3.1 Reglas de Origen .....	25
3.2 Comercio Exterior y Barreras Comerciales .....	27
3.3 Tipos de Barreras Arancelarias .....	29
3.3.1 Arancel Ad Valorem .....	29
3.3.2 Arancel Específico .....	30
3.3.3 Arancel Mixto .....	31
3.4 Impuesto al Valor Agregado (IVA) .....	31
3.3 Tipos de Barreras No Arancelarias .....	32

<b>3.3.1</b>	<b>Medidas Fitosanitarias .....</b>	<b>33</b>
<b>3.3.2</b>	<b>Requisitos Técnicos y de Etiquetado.....</b>	<b>34</b>
<b>CAPÍTULO 4 .....</b>	<b>.....</b>	<b>37</b>
<b>4. Determinar el comportamiento de las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la unión europea antes y después de la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes .....</b>	<b>.....</b>	<b>37</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>.....</b>	<b>43</b>
<b>RESULTADOS .....</b>	<b>.....</b>	<b>44</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>.....</b>	<b>58</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>.....</b>	<b>60</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>.....</b>	<b>62</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Valores anuales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea	14
<b>Tabla 2</b>	Valores anuales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea	20
<b>Tabla 3</b>	Valores totales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea desde el 2010 hasta el 2024	24
<b>Tabla 4</b>	Valores totales de las exportaciones ecuatorianas de los productos bajo la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea situando intervalo de tiempo en preacuerdo y post acuerdo, determinadas por el valor FOB expresado en millones de dólares.	38
<b>Tabla 5</b>	Valores FOB totales de exportaciones de productos ecuatorianos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea expresado en miles de dólares.	39
<b>Tabla 6</b>	Evolución anual del valor FOB y su variación porcentual anual de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea (2010-2024)	40
<b>Tabla 7</b>	Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Alemania, 2010–2024	47
<b>Tabla 8</b>	Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia Alemania	47
<b>Tabla 9</b>	Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia España, 2010–2024	50
<b>Tabla 10</b>	Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia España	50
<b>Tabla 11</b>	Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Francia, 2010–2024	52
<b>Tabla 12</b>	Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia Francia	52
<b>Tabla 13</b>	Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Italia, 2010–2024	54
<b>Tabla 14</b>	Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia Italia	54



## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	<i>Evolución de las exportaciones ecuatorianas de los productos bajo subpartida 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea desde el 2010 hasta el 2016 determinadas por el valor FOB expresado en miles de dólares. ....</i>	18
<b>Figura 2</b>	<i>Evolución de las exportaciones ecuatorianas de los productos bajo subpartida 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea desde el 2017 hasta el 2024 determinadas por el valor FOB expresado en miles de dólares. ....</i>	22
<b>Figura 3</b>	<i>Pastel de valores totales FOB expresado en porcentaje de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea desde el 2010 hasta el 2024</i>	25
<b>Figura 4</b>	<i>Fórmula para calcular el Valor de Contenido Regional de un producto de acuerdo al Artículo 5 del Anexo II del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador .....</i>	26
<b>Figura 5</b>	<i>Comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea desde el año 2010 hasta el año 2024 .....</i>	38
<b>Figura 6</b>	<i>Fórmula para calcular la variación anual.....</i>	42
<b>Figura 7</b>	<i>.. Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Alemania durante el período 2010–2024. ....</i>	48
<b>Figura 8</b>	<i>.. Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia España durante el período 2010–2024.....</i>	51
<b>Figura 9</b>	<i>.. Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Francia durante el período 2010–2024.....</i>	53
<b>Figura 10</b>	<i>.. Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Italia durante el período 2010–2024.....</i>	55
<b>Figura 11</b>	<i>Evolución del grado de asociación entre el valor FOB y el peso exportado de sombreros de paja toquilla hacia Alemania, España, Francia e Italia antes (2010–2016) y después (2017–2024) del Acuerdo Comercial Multipartes.....</i>	57

# **IMPACTO DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES UNION EUROPEA – ECUADOR EN LA EXPORTACIÓN DE LA SUBPARTIDA ARANCELARIA 6504.00.00.00**

## **Introducción**

El Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (UE), firmado el 11 de noviembre de 2016 que un año después entró en vigor desde el 1 de enero de 2017, ha representado un pilar fundamental en el fortalecimiento de los lazos comerciales entre las dos partes. Gracias a este Acuerdo Comercial, los productos ecuatorianos han encontrado la manera de tener acceso más competitivo al mercado europeo, beneficiándose de la eliminación de barreras arancelarias y de esa manera incentivar un intercambio comercial más dinámico y eficiente (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2022).

La subpartida arancelaria 6504.00.00.00, según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), comprende "Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos". Estos productos no solo representan la riqueza artesanal y cultural del Ecuador, sino que también han logrado consolidarse como una oferta atractiva a nivel internacional y como es de interés en este trabajo, también dentro del mercado europeo. A lo largo de este trabajo, cada vez que se haga referencia a la subpartida mencionada, se sobreentiende su significado sin necesidad de reiterar constantemente su definición.

Desde la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, el comercio no petrolero ha experimentado un crecimiento significativo. Durante los primeros cinco años del acuerdo mencionado, el comercio entre la UE y Ecuador se incrementó en un 16%, logrando una balanza comercial no petrolera favorable para Ecuador con un superávit superior a 1.100 millones de dólares. Este impulso ha permitido diversificar las exportaciones ecuatorianas y consolidar la presencia de productos emblemáticos en el mercado europeo (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2022).

Uno de los sectores que ha capitalizado esta oportunidad es el de sombreros y demás tocados. La eliminación de aranceles ha facilitado la entrada de artículos tradicionales como los sombreros de paja toquilla, internacionalmente conocidos como

"Panama Hats", a un mercado altamente competitivo. Este acceso preferencial ha fortalecido su presencia en Europa, permitiendo que se diferencien por su calidad y prestigio en el sector tanto de la artesanía como de la moda. No obstante, la apertura comercial también ha traído retos significativos. Las empresas exportadoras enfrentan estrictos estándares de calidad y sostenibilidad impuestos por la Unión Europea, lo que exige constantes mejoras en los procesos productivos (Van Steen & Saurenbach, 2017).

En el presente trabajo se tiene como objetivo analizar el impacto que ha causado el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en el comportamiento de las exportaciones de la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea. Con esto se podrá analizar las barreras arancelarias y no arancelarias, la evolución de las exportaciones antes y después del acuerdo mencionado, así como las oportunidades y desafíos del acuerdo. Esto permitirá y servirá de referencia para exportadores, ya que se brinda información que podría fomentar la competitividad del sector. De igual manera, los hallazgos de la investigación pueden aportar al desarrollo de estrategias comerciales más efectivas para impulsar el posicionamiento en el mercado europeo y como resultado final de todo contribuir al crecimiento del comercio exterior ecuatoriano.

## **CAPITULO 1**

### **Contexto sobre el Comercio**

#### **1.1Marco Teórico**

##### **1.1.1 Comercio y Teorías**

En la actualidad estamos presenciando una globalización del mundo a gran escala en donde el generar la eliminación de fronteras económicas y la apertura de mercados se ha vuelto un factor favorecedor para lograr la internacionalización de las diferentes actividades industriales y empresariales que se realizan en todo el mundo; así mismo es importante mencionar que la conectividad global ha transformado la manera en la que los productos y servicios de un país puede posicionarse en mercados internacionales y gracias a eso se puede potenciar el desarrollo de los negocios y la generación de riqueza

a nivel mundial, todo esto se lo ha podido obtener gracias a las Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (Axity, 2023).

La comercialización es una actividad fundamental que ha promovido el desarrollo de las sociedades desde la antigüedad. Sus inicios se remontan al trueque, un sistema en el que los productores intercambiaban bienes y servicios sin la intervención de una unidad monetaria, basándose únicamente en el valor físico de los productos (Rojas et al., 2017). Al paso del tiempo, este sistema evolucionó hasta dar lugar al comercio exterior, una actividad económica clave que se maneja todos los días, misma que permite el intercambio de bienes, capitales y servicios entre distintos países, fortaleciendo sus economías y expandiendo sus mercados (Quintana et al., 2021). El comercio exterior no solo promueve el crecimiento económico, sino que también facilita la integración global, permitiendo que productos y servicios satisfagan necesidades complementarias en mercados internacionales. Gracias a estas relaciones comerciales, las naciones pueden especializarse en sectores estratégicos, mejorar su competitividad y generar nuevas oportunidades de desarrollo. Entonces, el comercio exterior no es solo una transacción económica, sino un motor de progreso que transforma industrias y fortalece la economía mundial (Sada, 1995).

Dentro del marco del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, nuestro país posee una ventaja comparativa en la subpartida 6504.00.00.00, que abarca “sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos”. De acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (1817), los países pueden maximizar sus beneficios económicos al especializarse en la producción de bienes que pueden fabricar con un menor costo de oportunidad, es decir, donde sean relativamente más eficientes en comparación con otros países. En el caso de Ecuador, la producción de los productos bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00, que comprende a los sombreros de paja toquilla representa una oportunidad estratégica en el comercio internacional al ser una producción artesanal. La combinación de tradición, calidad y reconocimiento cultural le otorga a este producto un valor agregado que fortalece su competitividad en mercados exigentes como la Unión Europea. Al especializarse en este sector y aprovechar las condiciones favorables del acuerdo comercial, Ecuador no solo impulsa sus exportaciones, sino que también genera empleo, dinamiza la economía local y refuerza su posicionamiento global en el comercio de bienes artesanales. Esta teoría también permite analizar y comprender como un

producto artesanal puede transformarse en un bien con un valor agregado y un potencial exportador (Rivera & Solorzano, 2024).

Ecuador goza una clara ventaja comparativa en la producción de sombreros de paja toquilla, un producto que se encuentra bajo la subpartida 6504.00.00.00. Esta ventaja se da gracias a varios factores claves, como la habilidad artesanal y los recursos naturales específicos que Ecuador tiene, principalmente la paja toquilla, una materia prima única que no se encuentra con facilidad en otros países. Es cierto que otros países también producen sombreros, pero Ecuador es comparativamente más eficiente en su fabricación gracias a la experiencia, tradición y las técnicas artesanales que poseen ya que todo eso ha sido transmitido de generación en generación por los productores ecuatorianos. Esta especialización y eficiencia le otorgan a Ecuador una posición destacada en los mercados internacionales, especialmente bajo el marco del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea.

Los países alrededor del mundo se han hecho dependientes del comercio no solo a nivel nacional sino también internacional, esto se debe por las necesidades de la población de cada país. Gracias al comercio los países generan desarrollo en sus economías intercambiando productos, dando como resultado la ampliación de mercados y el incremento de ingresos. Sin embargo, los países no pueden ser autosuficientes y necesitan buscar mecanismos para mejorar los flujos comerciales con diferentes países, como el establecimiento de estrategias o la firma de acuerdos que mejoren las relaciones comerciales con otras economías (Espinosa et al., 2019).

### **1.1.2 Acuerdos Comerciales**

Los acuerdos comerciales internacionales son instrumentos estratégicos que buscan optimizar el comercio exterior mediante la reducción o eliminación tanto de barreras arancelarias como las no arancelarias, facilitando así el flujo de bienes y servicios entre diferentes mercados (Villagómez, 2018). El libre comercio de hoy en día comparte muchas características con el comercio que se desenvolvía en el pasado, pues antes los diferentes imperios tenían la intención de que sus colonias logren un desarrollo únicamente por medio de políticas respaldadas por ideas colonialistas y nacionalistas, pero después de la Segunda Guerra Mundial estas ideas empiezan a variar, pues el desarrollo económico nacería también como producto de la integración, teniendo en cuenta características muy importantes de antes como lo es: buscar una libre movilidad de los factores de producción y de las mercancías (Ibarra et al., 2023).

Hasta el año de 1947, los acuerdos comerciales se daban principalmente para asegurar sus intereses comerciales entre potencias económicas, como las europeas, sin embargo, post Segunda Guerra Mundial se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), en el que se enfatizó la idea de crear un acuerdo multilateral de mayor amplitud, en un inicio únicamente fueron 23 los países que acordaron tal acuerdos, pero de manera gradual esto fue evolucionando hacia la constitución casi mundial de lo que es la actual Organización Mundial del Comercio (OMC) (Organización Mundial Del Comercio, 2011).

Según el World Economic Forum (2023) , la evolución del comercio a lo largo de la historia ha sido fundamental para el desarrollo económico global. Desde los primeros sistemas de trueque en la antigüedad hasta la actualidad, donde el intercambio de bienes y servicios ha traspasado fronteras gracias a la digitalización, la transformación comercial ha sido constante. Este avance ha sido impulsado por el progreso tecnológico y la creciente interconexión de las economías, lo que ha permitido una mayor eficiencia y alcance en los mercados. En este contexto, fomentar la innovación en el comercio se ha convertido en un pilar esencial para mantener la competitividad y aprovechar las oportunidades de un mundo cada vez más globalizado.

### **1.1.3 Antecedentes Acuerdo Comercial Multipartes**

El proceso de negociación de un acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador toma sus inicios en el año 2006. El proceso inició entre la Unión Europea como bloque con miembros de la Comunidad Andina como: Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, en el marco de un “Acuerdo de Asociación” en el que se presentaron tres ejes principales: diálogo político, cooperación y uno de los más importantes el eje económico comercial. Bolivia dejó la negociación por las disconformidades con el bloque regional mencionado en temas de propiedad intelectual por lo que el llamado “Acuerdo de Asociación” quedó de un lado y la Unión Europea propuso negociar de manera bilateral mediante “Acuerdos Multipartes” (Jácome, 2012). En el año 2009, Ecuador abandona las negociaciones ya que el gobierno de turno consideraba que dichas negociaciones no eran favorables para el desarrollo ecuatoriano. Posterior a esa fecha, en el año 2013 iniciaron nuevas reuniones para dialogar sobre un nuevo acuerdo, sin embargo, los únicos beneficiados en esa época fueron Colombia y Perú (Facuy et al., 2020).

Es meritorio mencionar que durante el periodo 2006 – 2015 estuvo vigente el denominado “Sistema Generalizado de Preferencias Plus” (SGP+) en donde se incluyeron

nuevos instrumentos internacionales relacionado a temas de derechos humanos, temas laborales, drogas, corrupción y medio ambiente (Banco Central del Ecuador, 2016). En términos de la Secretaría de la OEA(2025), en estos sistemas se concede arancel cero o reducidos a los países beneficiarios, estos países por lo general son menos desarrollados es por eso el tratamiento preferencial para algunos bienes.

El 11 de noviembre de 2016, Ecuador y la Unión Europea suscribieron el Acuerdo Comercial Multipartes y entró en vigencia en enero del 2017 representando un gran avance tanto en el sector público como privado (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2017). De acuerdo a Marianne Van Steen, (2017), embajadora de la Unión Europea en Ecuador en ese entonces, el acuerdo representaba un “ganar – ganar” para todos, siempre y cuando todos estén dispuestos a superar los retos planteados, asegurándose de cumplir la parte administrativa y legal. Desde que entró en vigencia el acuerdo, los flujos comerciales han experimentado un notable crecimiento, estableciendo a la Unión Europea como el principal mercado de destino para las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Este dinamismo ha potenciado el superávit comercial que Ecuador ha mantenido en su intercambio con la UE, fortaleciendo así su posición en el comercio internacional y ampliando las oportunidades para los exportadores nacionales (Guerrero & Nieto, 2021).

#### **1.1.4 Valor Agregado**

Hoy en día las diferentes necesidades económicas por las que el mundo atraviesa hace que las empresas busquen alternativas para subsistir, ahora, basándonos en el Ecuador, las pequeñas y medianas empresas (Pymes), consideran esencial fortalecer los sectores productivos, buscando de alguna manera crear más valor a los productos como: apoyo en el marketing digital, de esta manera se crea nuevas estrategias con las que pueden llegar con mayor facilidad a los clientes (Baquero et al., 2021).

El concepto de valor agregado se entiende como la diferencia social, económica y tecnológica para la sociedad y las empresas, con esto hay una mejora de la calidad brindada a los clientes y repercute en la preferencia sobre los productos o servicios que se ofertan (Tabone et al., 2021). Dicho de otra manera, el valor agregado representa el diferencial competitivo que se incorpora a un bien o servicio, otorgándole atributos únicos que incrementan su atractivo y percepción de calidad en el mercado. Esta estrategia no solo fortalece la competitividad empresarial, sino que también favorece la segmentación y fidelización de clientes, generando una ventaja sostenible frente a la competencia. Como resultado, se optimizan los márgenes de rentabilidad, se impulsa el crecimiento de

la demanda y se fortalece el posicionamiento de la marca, consolidando su presencia en mercados tanto nacionales como internacionales (Baque et al., 2021).

Según Porter (1985), el valor agregado en un bien o servicio depende de la integración eficiente de cada proceso dentro de la cadena de valor. A través de este enfoque, es posible identificar las actividades clave y sus interconexiones, permitiendo una diferenciación estratégica en el mercado. Del mismo modo, enfatiza que la optimización no solo radica en la mejora continua, sino en la eliminación de desperdicios y actividades que no aportan valor ni a los procesos ni a los clientes. Al enfocarse en estos aspectos, las empresas pueden aumentar su competitividad, optimizar sus recursos y brindar una propuesta de valor más sólida y sostenible.

Ahora, basándonos en el caso de los productos bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 en la que se encuentran los sombreros de paja toquilla, el valor agregado no se limita únicamente a aspectos económicos, sino también que incluye aspectos y dimensiones culturales, patrimoniales y de identidad. Este valor agregado se ha obtenido gracias al peculiar proceso de producción, que va desde el cultivo especializado de la palma hasta las técnicas de tejido finas y detalladas que requieren un conocimiento ancestral que viene siendo transmitido de generación en generación. La inserción de esta artesanía en mercados internacionales ha permitido que el sombrero de paja toquilla sea reconocido no solo por su calidad y durabilidad, sino que vas más allá, pues en cada sombrero se transmite el vínculo con la identidad cultural del Ecuador (UNESCO, 2010). Este enfoque hacia el valor agregado ha logrado posicionar el sombrero de paja toquilla más allá de un simple producto artesanal, posicionándolo como un emblema de la riqueza cultural del Ecuador en el mercado global.

## **1.2 ESTADO DEL ARTE**

### **1.2.1 Acuerdo Comercial Multipartes UE - Ecuador**

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ecuador han experimentado una evolución significativa a lo largo de los años, consolidándose en un acuerdo estratégico que ha fortalecido los lazos económicos y comerciales entre ambas partes. En términos generales, este Acuerdo ha resultado altamente beneficioso para Ecuador; prueba de ello es el crecimiento del 40% en el comercio bilateral desde su implementación en 2017. Además, ha permitido mantener un superávit comercial sostenido, reflejado en un saldo positivo superior a los 8.000 millones de euros en el periodo 2017- 2023 (Servicio Europeo de Acción Exterior, 2021). Estos resultados confirman el impacto



positivo del acuerdo en la economía ecuatoriana, promoviendo un acceso preferencial a los mercados europeos y fomentando el dinamismo de las exportaciones nacionales. Las relaciones económicas entre Ecuador y países europeos tienen una larga historia que antecede a la creación de la Unión Europea. Desde finales del siglo XIX, Ecuador comenzó a establecer nexos comerciales con la nación europea, específicamente con países como Reino Unido, Francia y Alemania. En aquel entonces, el cacao y el café se posicionaron como los principales productos de exportación ecuatorianos, atrayendo el interés de comerciantes europeos. Estos llegaban al puerto de Guayaquil para comprar dichos productos, impulsando así el desarrollo del comercio exterior del país (Anecacao, 2023). Este intercambio sentó las bases de una relación comercial estratégica con el mercado europeo que, con el tiempo, ha evolucionado hasta consolidarse en acuerdos de gran alcance, como el Acuerdo Comercial Multipartes.

### **1.2.2 Evolución Sombrero de Paja Toquilla**

La internacionalización del sombrero de paja toquilla se remonta al siglo XVIII, cuando su exportación desde Ecuador hacia países como Perú, Chile y Colombia marcó el inicio de su reconocimiento y posicionamiento internacional. Este auge exportador logró generar una etapa de tranquilidad económica sin precedentes, superando incluso al cacao refiriéndonos en términos de exportaciones. La promoción del sombrero en eventos internacionales, como la Exposición Universal de París en 1855, ayudó a fortalecer su prestigio y demanda en mercados europeos y estadounidenses (Daschastyle, 2025).

El sombrero de paja toquilla ecuatoriano, desde el 5 de diciembre de 2012 fue considerado como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), es un producto representativo del Ecuador que gracias a su símbolo de identidad cultural y gran calidad artesanal ha permitido posicionarlo en mercados internacionales (Ministerio de Turismo, 2019). Gracias al posicionamiento en mercados internacionales de este producto, se ha logrado mantener una gran relevancia y demanda por mercados como el europeo y el estadounidense (Armijos, 2021). El Ecuador debe continuar fomentando el sector artesanal especialmente el de los sombreros de paja toquilla, ya que representan un bien muy valioso que debe seguir creciendo y destacándose en los diferentes mercados internacionales (Rivera & Solorzano, 2024).

Un estudio realizado años atrás analizó las perspectivas de exportación de los sombreros de paja toquilla ecuatorianos hacia el mercado peruano en 2023. Mediante la

investigación se logró identificar retos como la competencia con otros mercados exportadores y la necesidad de precios competitivos. Con todo eso se concluyó que, a pesar de estos retos, existen oportunidades significativas para mejorar las exportaciones mediante estrategias enfocadas en la evolución del mercado y la adaptación a las tendencias culturales del país vecino (Almache et al., 2024). Otro análisis se basó en la capacidad de exportación del sombrero de paja toquilla, resaltando su potencial para promover el producto artesanal en mercados internacionales. Sin embargo, se marcaron limitaciones en la producción y comercialización que deben ser abordadas para aprovechar plenamente estas oportunidades. El estudio recomendó desarrollar estrategias que fortalezcan la cadena de producción y optimicen la competitividad del sombrero de paja toquilla en el mercado internacional (Mera, 2022).

El Sombrero de Paja Toquilla ha alcanzado un prestigio internacional a lo largo del tiempo, en gran parte debido a la meticulosa técnica de tejido utilizada en su elaboración. Este proceso artesanal, altamente especializado, no solo refleja un legado cultural invaluable, sino que también ha sido reconocido como una actividad de alto valor productivo, contribuyendo significativamente al posicionamiento del sombrero en los mercados globales (Díaz et al., 2023). El estudio de este proceso resulta fundamental, ya que, desde una perspectiva económica, la cadena de producción permite a los habitantes de la región generar ingresos sostenibles, impulsando el desarrollo local. Desde el ámbito cultural, su relevancia es aún mayor, pues representa la preservación y transmisión de saberes ancestrales que constituyen un pilar del patrimonio histórico y cultural no solo de Ecuador, sino de toda América Latina, su continuidad no solo garantiza la identidad de las comunidades artesanales, sino que también refuerza el reconocimiento global de esta tradición milenaria (Herrera et al., 2021).

### **1.2.3 Estudio del Impacto del Acuerdo Multipartes sobre productos no tradicionales y artesanales**

El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador marcó un antes y un después en la historia del comercio exterior ecuatoriano. Desde su entrada en vigor, en 2017, el país dejó de ser solo un proveedor de materias primas para convertirse, poco a poco, en un actor con mayores oportunidades dentro de los mercados europeos. No obstante, el impacto de este acuerdo no ha sido uniforme: mientras algunos sectores lograron aprovechar las ventajas arancelarias, otros continúan enfrentando obstáculos estructurales que limitan su capacidad de internacionalización.

Diversos estudios respaldan estos contrastes. De acuerdo con la Fundación Carolina (Reinoso, 2022), el acuerdo permitió reducir en un 20 % la brecha arancelaria entre Ecuador y sus competidores más cercanos en la Unión Europea. Esto significa que productos no tradicionales, entre ellos los artesanales, dejaron de estar en desventaja frente a bienes procedentes de países con acuerdos similares. En términos simples, exportar se volvió menos costoso y más atractivo para los productores ecuatorianos, sobre todo para aquellos que buscan posicionarse en nichos de mercado donde el valor cultural y la sostenibilidad son apreciados.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, 2018) refuerza esta idea al señalar que, en el primer año del acuerdo, las exportaciones ecuatorianas hacia Europa crecieron alrededor del 22 %, con un superávit agrícola que superó los 2.600 millones de dólares. Aunque el informe se centra en productos agroalimentarios, sus conclusiones permiten entender que la apertura de los mercados europeos también benefició a los sectores vinculados con el comercio justo y la producción artesanal, al generar condiciones más favorables para el intercambio.

La investigación de Verdugo y Andrade (2018) aporta otro ángulo interesante. En su análisis sobre productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador, identificaron que bienes como el sombrero de paja toquilla lograron un mejor posicionamiento internacional entre 2013 y 2017, debido a su carga simbólica, su valor artesanal y la creciente preferencia por artículos sostenibles. Este tipo de resultados muestra que, cuando las políticas comerciales se alinean con las capacidades locales y los valores culturales, los efectos positivos del libre comercio pueden sentirse también en las comunidades artesanas.

Sin embargo, no todos los estudios son optimistas. Investigaciones como la de Hazleton (2022), publicada por el Institut Européen, sostienen que el Acuerdo Multipartes con Ecuador, Colombia y Perú ha tendido a fortalecer los modelos de especialización tradicionales —basados en la exportación de materias primas— más que en impulsar una verdadera transformación productiva. Según esta autora, el acuerdo ha traído beneficios, sí, pero también ha reforzado las desigualdades estructurales entre sectores, lo que explica por qué algunos productos con alto valor agregado, como los artesanales, todavía encuentran dificultades para competir en igualdad de condiciones dentro del mercado europeo.

Por su parte, el informe “The Climate Impact of the EU Trade Agreement with Colombia, Peru and Ecuador” de la organización Humundi (2025) agrega una reflexión necesaria: el comercio, aun cuando impulsa el crecimiento, también genera impactos ambientales que no deben ignorarse. En el caso de productos artesanales, este llamado es especialmente relevante, ya que los mercados europeos valoran cada vez más la trazabilidad, la ética en la producción y el respeto por el medio ambiente. Si el Ecuador desea consolidar su presencia en ese espacio, debe acompañar el impulso comercial con estrategias de sostenibilidad y certificación que garanticen un equilibrio entre crecimiento y responsabilidad ecológica.

Finalmente, la cooperación institucional también ha jugado un papel clave. De acuerdo con la National Board of Trade of Sweden (Kommerskollegium, 2024), la implementación del acuerdo ha permitido que Ecuador fortalezca sus capacidades técnicas para cumplir con los exigentes estándares europeos, evitando que las normas de calidad se conviertan en nuevas barreras comerciales. Esta cooperación técnica representa una oportunidad valiosa para los pequeños productores y artesanos, que ahora pueden acceder a información, capacitación y acompañamiento para cumplir los requisitos de exportación. En conjunto, la evidencia científica demuestra que el Acuerdo Multipartes ha sido un instrumento que, si bien no garantiza automáticamente el éxito exportador, sí ha abierto un camino tangible hacia la diversificación de la oferta ecuatoriana. Para el caso de la subpartida 6504.00.00.00, correspondiente al sombrero de paja toquilla, el desafío no solo radica en aprovechar la eliminación arancelaria, sino en fortalecer las capacidades locales para competir bajo los parámetros europeos: calidad certificada, sostenibilidad y valor cultural. En ese punto se encuentra la verdadera medida del impacto del Acuerdo: no solo en las cifras, sino en la posibilidad de que un producto tradicional, tejido a mano por artesanos ecuatorianos, se mantenga vigente y valorado en los mercados internacionales.

## CAPÍTULO 2

### 2. Identificar los principales mercados de destino, en la Unión Europea, de las exportaciones de los productos amparados en la subpartida 6504.00.00.00

Con el objetivo de comprender de manera más precisa el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas correspondientes a la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia los diferentes países destino de la Unión Europea, se realizará una revisión diferenciada del periodo analizado, dividiéndolo en dos etapas clave: por un lado una revisión de la etapa previo al a la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y por otro lado una revisión de la etapa posterior a la firma del acuerdo mencionado. Con esta segmentación se podrá observar con mayor claridad los cambios en los valores de exportación.

**Tabla 1**

*Valores anuales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea*

	<b>Alemania</b>	<b>España</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>Otros</b>
<b>2010</b>	\$ 521,10	\$ 355,60	\$ 806,20	\$ 102,50	\$ 88,20
<b>2011</b>	\$ 952,10	\$ 580,90	\$ 1.125,40	\$ 66,10	\$ 274,70
<b>2012</b>	\$ 450,70	\$ 527,80	\$ 1.107,90	\$ 96,30	\$ 227,00
<b>2013</b>	\$ 593,40	\$ 383,40	\$ 930,00	\$ 58,00	\$ 325,20
<b>2014</b>	\$ 1.021,80	\$ 639,10	\$ 1.148,70	\$ 64,10	\$ 225,10
<b>2015</b>	\$ 887,00	\$ 524,90	\$ 973,80	\$ 90,10	\$ 184,80
<b>2016</b>	\$ 589,40	\$ 466,30	\$ 935,80	\$ 189,90	\$ 257,70
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.015,50</b>	<b>\$ 3.478,00</b>	<b>\$ 7.027,80</b>	<b>\$ 667,00</b>	<b>\$ 1.582,70</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador 2025

Ecuador es un país con una rica tradición artesanal, destacándose entre sus productos más emblemáticos los sombreros de paja toquilla, los cuales están dentro de la subpartida 6504.00.00.00. El reconocimiento internacional de estos productos no solo responde al cumplimiento riguroso de las exigencias y normativas de los mercados

globales, sino que, además, incorpora un valor cultural y patrimonial inigualable. Detrás de cada sombrero se manifiesta una herencia ancestral que ha perdurado generación tras generación, consolidando su prestigio en el comercio exterior y reafirmando la identidad cultural del país en el ámbito internacional (Anchundia et al., 2016).

Los mercados internacionales en los que el sombrero de paja toquilla ha logrado una presencia significativa incluyen, principalmente, Estados Unidos y diversos países de Europa, entre ellos Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España. Cada uno de estos destinos ha experimentado un crecimiento sostenido en sus importaciones, lo que evidencia una demanda constante y un reconocimiento progresivo del producto en el ámbito global. Sin embargo, es importante señalar que, si bien algunos mercados han mostrado un desarrollo más acelerado, otros aún mantienen niveles de importación inferiores. Este fenómeno responde a factores como las preferencias de consumo, las estrategias comerciales implementadas, las condiciones económicas de cada país y de una u otra manera los obstáculos al comercio. En este sentido, el posicionamiento del sombrero de paja toquilla en el comercio internacional continúa consolidándose, con oportunidades de expansión y fortalecimiento en diversas regiones estratégicas (Rivera & Solorzano, 2024).

En la Tabla 1 se presentan los valores anuales de exportaciones FOB, expresados en miles de dólares, correspondientes a los productos clasificados bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00, con destino a diversos países de la Unión Europea. Los datos se obtuvieron de información del Banco Central del Ecuador, filtrando por año desde el 2011 hasta el 2016 en relación con las exportaciones, la cual se encuentra publicada en su página web. Gracias a esta fuente confiable, se ha podido recopilar los datos necesarios para detallar la información en la tabla, lo que ha permitido realizar un análisis preciso y actualizado de las exportaciones durante el período considerado. El análisis abarca el período comprendido entre 2010 y 2016, año en que se firmó el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

Se han seleccionado a Alemania, España, Francia e Italia como los principales países destino de las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00 debido a que estos presentan el mayor valor FOB de exportaciones en comparación con otros destinos. Esta selección se basa en el hecho de que estos países representan una porción significativa del comercio exterior de esta subpartida, reflejando su relevancia en el contexto exportador. Por otro lado, se ha decidido agrupar a los demás países con un menor valor

FOB en una categoría conjunta denominado “otros”. Aunque su aporte individual es más limitado, su inclusión en el análisis permite obtener una visión más completa y precisa del comportamiento global de las exportaciones de la subpartida, proporcionando un panorama más detallado de los diversos mercados a los que se destinan estos productos.

A lo largo del período analizado, las exportaciones han evidenciado variaciones en su comportamiento, reflejando un dinamismo influenciado por múltiples factores. Entre 2010 y 2012, se observa una tendencia fluctuante con alzas y bajas recurrentes, lo que sugiere la incidencia de condiciones tanto internas como externas en la evolución del comercio. Un acontecimiento clave en este contexto fue la declaración del "Tejido Tradicional del Sombrero Fino de Paja Toquilla" como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO en diciembre de 2012, reconocimiento que impulsó la visibilidad del producto en mercados internacionales, potenciando su demanda y posicionamiento, o al menos debería. (Jaramillo et al., 2012). Esta declaración sugiere que la demanda en los mercados internacionales por los productos ecuatorianos clasificados bajo la subpartida 6504.00.00.00 experimentó un impulso significativo; dicho crecimiento se atribuye al mayor reconocimiento, visibilidad y prestigio alcanzado por los sombreros de paja toquilla en el ámbito global. No obstante, pese a estos avances en términos de posicionamiento y diferenciación del producto, el impacto no se reflejó de manera inmediata en las cifras de exportación.

Esta incertidumbre se puede mencionar que fue por varios factores, pues, en el año 2013 se presenció una crisis económica en donde los desafíos a los que se enfrentaban eran muy relevantes. Las políticas económicas que se implementaron, disminuyeron el poder adquisitivo de los consumidores, esto tuvo fuertes repercusiones en la demanda de productos no esenciales como los sombreros de paja toquilla (Páez et al., 2013). Asimismo, esta baja se atribuye a factores como la competencia internacional, ya que el mercado de la Unión Europea no solo recibe productos como sombreros únicamente de Ecuador, pues, de acuerdo a la página Europea de Estadística (EUROSTAT), hay países de Asia como Vietnam y China que también ofrecen productos como los sombreros, pero a precios más accesibles, esto pudo haber sido un factor para afectar a las exportaciones ecuatorianas de productos de la subpartida 6504.00.00.00. Pues, de acuerdo a datos del Banco Mundial, en 2013 China fue el principal proveedor de bienes a la UE, con importaciones de valores de aproximadamente \$371 millones de USD. La presencia de estos productos similares de China sobre todo en el mercado de la UE, a precios mucho

más accesibles, realmente se considera que fue un factor que afectó a la demanda de productos como los sombreros de paja toquilla, incluso en uno de los gráficos publicado en la página “World Integrated Trade Solution” se puede observar un notable crecimiento de las exportaciones de China hacia la Unión Europea en el año 2013 (World Integrated Trade Solution, 2013).

En el año 2014, las exportaciones ecuatorianas correspondientes a la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 evidenciaron una recuperación significativa, alcanzando niveles superiores a los registrados en años previos. Este repunte puede estar estrechamente vinculado al impacto positivo y progresivo generado por la declaratoria, en el año 2012, del tejido tradicional del sombrero de paja toquilla como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por parte de la UNESCO (UNESCO, 2012).

Si bien dicha designación representó un importante reconocimiento internacional a la calidad, tradición y valor cultural del producto, su efecto en las exportaciones no fue inmediato. Esto se explica, en gran medida, por el contexto macroeconómico que atravesaba Europa durante el año 2013, caracterizado por una recesión prolongada y una priorización de políticas orientadas a la estabilidad económica interna. Como resultado, los mercados europeos no lograron capitalizar de forma inmediata las oportunidades comerciales derivadas de dicha declaratoria, debido a que la atención de los países importadores se centraba en la contención de la crisis económica, en detrimento del fomento del comercio exterior. No obstante, una vez que la región comenzó a mostrar signos de estabilización económica, especialmente a partir de 2014, fue posible observar un mayor interés por productos con valor agregado cultural y artesanal, como los sombreros de paja toquilla. Esto favoreció un entorno más propicio para su inserción y posicionamiento en mercados que están muy vinculados al diseño, la moda sostenible y el comercio ético, lo que obviamente se tradujo en un incremento notable en los volúmenes exportados hacia los principales destinos de la Unión Europea.

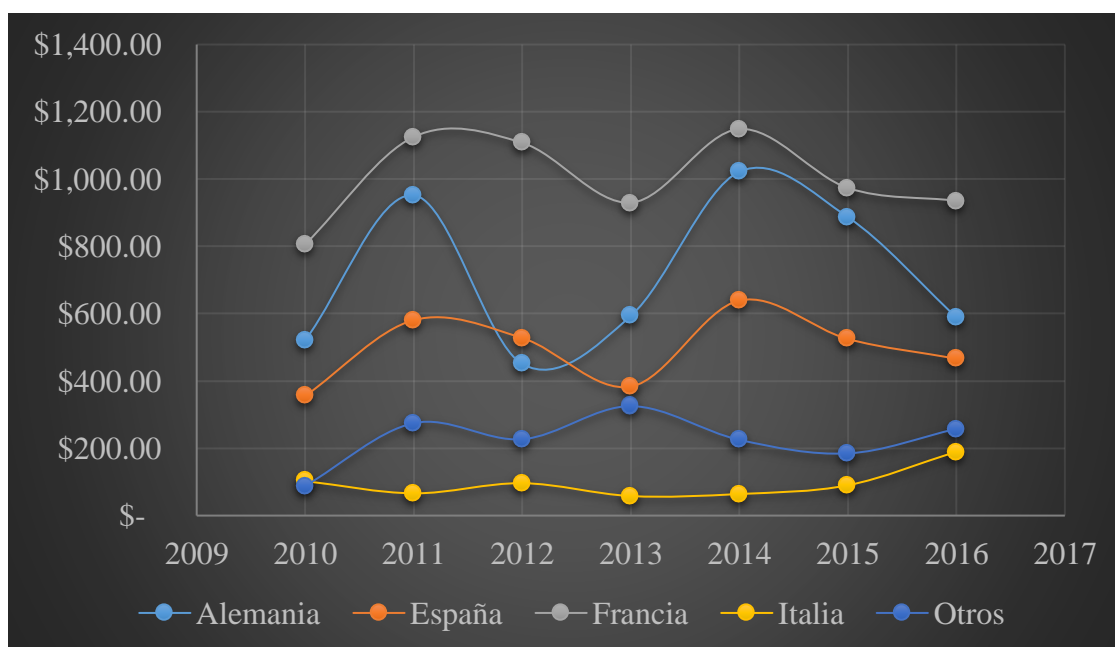
Por último, los años 2015 y 2016, las exportaciones experimentaron una tendencia decreciente sostenida, a pesar de los avances en las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE. Uno de los factores más determinantes de esta contracción fue la apreciación del dólar estadounidense frente al euro, lo que encareció los productos ecuatorianos en el mercado europeo al reducir su competitividad en términos de precio. Esta situación se empeoró por el hecho de que Ecuador, al tener una economía dolarizada, no podía aplicar políticas cambiarias para contrarrestar dicho efecto



(Rogel, 2014). A esto se sumó una mayor competencia internacional, especialmente de países asiáticos y latinoamericanos con menores costos de producción o condiciones comerciales preferenciales. Aunque para entonces ya se veía venir la firma del acuerdo con la UE, su efecto positivo no se reflejó de inmediato, pues el mercado europeo continuaba siendo precavido y exigente. En este contexto, la pérdida de competitividad, la falta de un marco comercial favorable y la presión externa incidieron de manera conjunta en el decrecimiento de las exportaciones.

### Figura 1

*Evolución de las exportaciones ecuatorianas de los productos bajo subpartida 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea desde el 2010 hasta el 2016 determinadas por el valor FOB expresado en miles de dólares.*



Fuente: Banco Central del Ecuador 2025

En la figura 1 se ha realizado un gráfico de líneas para mostrar la evolución de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea entre los años 2010 y 2016, un año antes de que entrara en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes. En este tipo de gráfico, los datos se representan mediante puntos conectados por segmentos de línea, lo que facilita la identificación de variaciones o comportamientos a lo largo de un periodo determinado. Este tipo de representación es particularmente útil cuando se desea analizar la evolución de variables a lo largo del tiempo, ya que proporciona una visión clara de las fluctuaciones y puede destacar tendencias a corto, mediano o largo plazo (Rodó, 2022). Este tipo de gráficos son ideales ya que se pueden mostrar tendencias claras, permitiendo observar

fácilmente cómo han fluctuado las exportaciones a cada país a lo largo del tiempo, identificando aumentos, disminuciones y periodos de estabilidad.

De igual manera en este tipo de gráficos se compara múltiples series, pues facilita la comparación directa del rendimiento de las exportaciones hacia diferentes destinos de la Unión Europea como: Alemania, España, Francia, Italia y otros países de la UE, en el mismo periodo, asimismo podemos ver qué mercados han sido más importantes o han experimentado mayor crecimiento o declive. En el gráfico se ha realizado un plano, en donde el eje horizontal representa el tiempo en años, por otro lado, el eje vertical representa el valor en FOB de las exportaciones en miles de dólares. Con esto se puede obtener una mejor comprensión de la trayectoria de las exportaciones para cada destino. El gráfico se realizó a raíz de los datos de la Tabla 1, datos que fueron extraídos de la página del Banco Central del Ecuador.

Ahora en relación al gráfico se ha determinado que hay varias tendencias interesantes en las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea y se concluye lo siguiente:

- **Alemania** se muestra como un país destino muy relevante para Ecuador en relación a la subpartida 6504.00.00.00, pero es importante mencionar que ha habido ciertas fluctuaciones a lo largo del periodo, pues en el 2011 se observa un pico y luego una tendencia general a la baja hasta el 2016.
- **España** por su parte muestra una volatilidad significativa, con aumentos en el primer año, que muestra una disminución en los siguientes años que luego muestra una cierta recuperación hacia el final del periodo determinado.
- **Francia** se ha mantenido en un rango intermedio de valor de exportación, mostrando sus tendencias relativamente estables con sus altibajos respectivos.
- **Italia** de manera consistente muestra los valores de exportación más bajos durante el periodo analizado.
- El grupo de “**Otros**” países de la UE también presentan variaciones, aunque generalmente se mantienen en valores inferiores en relación a España y Alemania.

En síntesis, la figura 1 muestra que la dinámica de las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00 ha sido bastante diversa, ya que a lo largo de los años varios mercados destinos han experimentado mayor crecimiento o volatilidad que otros.

**Tabla 2**

*Valores anuales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea*

	<b>Alemania</b>	<b>España</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>Otros</b>
<b>2017</b>	\$ 1.266,30	\$ 562,10	\$ 881,50	\$ 57,20	\$ 298,00
<b>2018</b>	\$ 1.073,60	\$ 681,00	\$ 890,90	\$ 128,40	\$ 238,00
<b>2019</b>	\$ 1.718,60	\$ 605,20	\$ 768,00	\$ 86,10	\$ 318,80
<b>2020</b>	\$ 1.127,80	\$ 282,40	\$ 442,60	\$ 31,80	\$ 190,60
<b>2021</b>	\$ 772,60	\$ 144,60	\$ 387,90	\$ 69,80	\$ 167,30
<b>2022</b>	\$ 1.951,50	\$ 408,10	\$ 695,00	\$ 76,90	\$ 312,70
<b>2023</b>	\$ 2.083,80	\$ 567,00	\$ 851,50	\$ 182,60	\$ 346,30
<b>2024</b>	\$ 2.299,40	\$ 762,10	\$ 523,10	\$ 181,20	\$ 253,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12.293,60</b>	<b>\$ 4.012,50</b>	<b>\$ 5.440,50</b>	<b>\$ 814,00</b>	<b>\$ 2.125,20</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador 2025

El Ecuador tardó casi 10 años para la firma del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea. En el año 2016 a 11 días de noviembre, se suscribe el Protocolo de Adhesión del Ecuador al acuerdo comercial con Europa; y en el siguiente año se marcó un hito para el comercio ecuatoriano, pues desde el 1 de enero del 2017 el Acuerdo entró en vigencia. (Andrade & Meza, 2017).

En la Tabla 2 se presentan los valores anuales de exportaciones FOB, expresados en miles de dólares, correspondientes a los productos clasificados bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00, con destino a diversos países de la Unión Europea. Los datos se obtuvieron de información del Banco Central del Ecuador, filtrando por año desde el 2017 en relación con las exportaciones, hasta el 2024 la cual se encuentra publicada en su página web. Gracias a esta fuente confiable, se ha podido recopilar los datos necesarios para detallar la información en la tabla, lo que ha permitido realizar un análisis preciso y actualizado de las exportaciones durante el período considerado. El análisis abarca el período comprendido entre 2017 año en el que se entró en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y 2024.

Con la entrada en vigencia del Acuerdo en el 2017, referente a las condiciones de acceso al mercado europeo para los productos de ecuatorianos se esperaba una mejora. Este acuerdo permitió reducción gradual para algunos productos y la eliminación inmediata de aranceles para diversos productos del Ecuador, de esta manera se facilita un

incremento en las exportaciones durante ese año. Así mismo de manera general se observó un crecimiento en las exportaciones de la subpartida analizada en este estudio, esto se dio también por una acogida positiva del mercado europeo hacia los productos ecuatorianos, de igual manera en el 2018 se mantuvo la tendencia.

Para el año 2019, las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00, relativamente estaban estables, dicha estabilidad se le atribuye al Acuerdo Comercial Multipartes, pues la demanda de países europeos era superior en contraste a años previo a la firma del Acuerdo. Aunque todos los países destino incrementaban sus importaciones de la subpartida mencionada, Italia mostraba otro panorama, ya que las exportaciones hacia dicho mercado cayeron significativamente.

En el año 2020 las exportaciones ecuatorianas en general tuvieron repercusiones muy significativas debido a la pandemia COVID-19, pues las medidas restrictivas a nivel mundial, como cierres de fronteras, limitación de procesos logísticos, afectaron las cadenas de suministro y se redujo la demanda en varios sectores. De acuerdo al Banco Central, la economía ecuatoriana tuvo un decrecimiento del 7,8% en 2020, varios productos fueron afectados, más los agrícolas como el banano y el cacao, presenciaron una reducción significativa debido a la poca demanda internacional y las diferentes dificultades logísticas en ese momento.

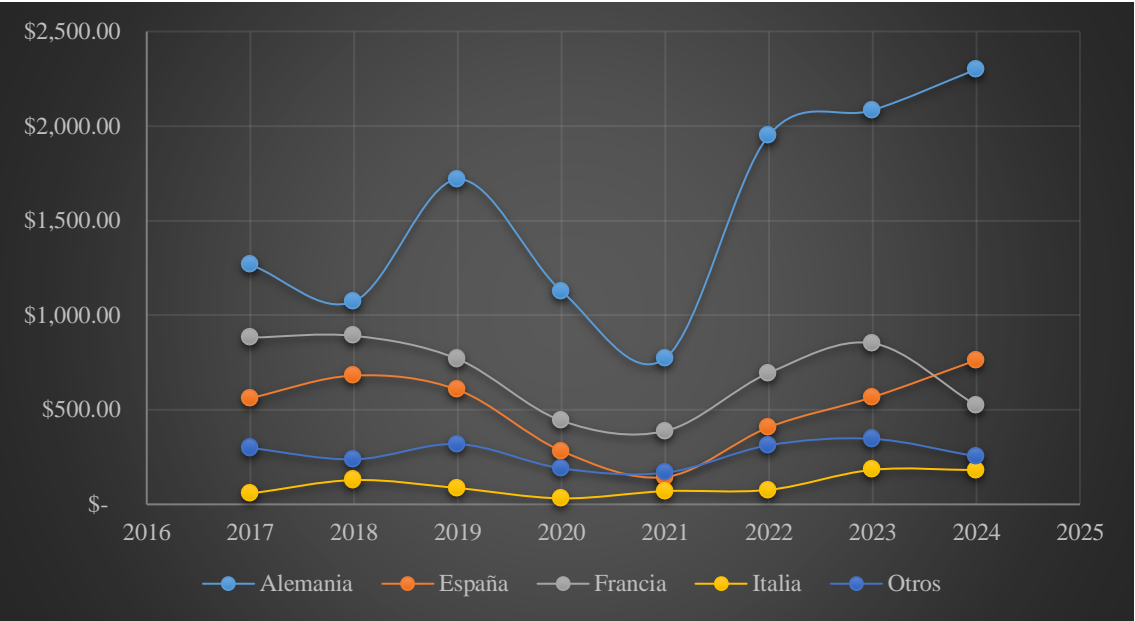
En contraste, en el año 2021 la recuperación del comercio internacional era gradual, gracias a la implementación de vacunación y disminución de restricciones sanitarias, el comercio comenzó a recuperarse. De esa manera las exportaciones ecuatorianas hacia la UE experimentaron una mejora, no de manera inmediata sino de manera gradual, esto debido a la evolución que mostraba la situación sanitaria en ese momento.

Durante los dos siguientes años 2022 y 2023 se enfrentaron a desafíos significativos, esto es en relación a los temas logísticos, pues después de la pandemia se puede decir que hubo una crisis global en la cadena de suministro, ya que los costos de transporte estaban elevados, mientras se trataba de acoplar a los nuevos costos logísticos se presenciaban retraso en las entregas de las mercancías (CEPAL, 2020). En relación al tema logístico, los problemas del transporte internacional fueron trabas muy relevantes, a este se les suma las diferentes restricciones a las cadenas logísticas, de tal manera que el escenario en el ámbito del comercio internacional era desfavorable. De las situaciones complejas siempre se tiene que aprovechar algo, es por eso que la pandemia ha servido como catalizador de los procesos de digitalización de la logística comercial, acelerando

un proceso que ya venía en desarrollo y que hoy es parte de la nueva realidad logística a lo que el sector exportador se ha adaptado de manera que se mantiene un crecimiento sostenido(Capurro, 2020).

Finalmente, en el año 2024, las proyecciones indicaban una estabilización de las exportaciones ecuatorianas con destino a la UE, en relación a Italia de acuerdo a las cifras obtenidas del Banco Central del Ecuador se muestra un notable crecimiento y recuperación, pues en años anteriores las exportaciones hacia dicho mercado cayeron notablemente. Esto muestra que factores como innovación en productos y la mejora en la competitividad fueron factores importantes para mantener y ampliar la presencia de productos ecuatorianos en el mercado europeo.

**Figura 2**  
*Evolución de las exportaciones ecuatorianas de los productos bajo subpartida 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea desde el 2017 hasta el 2024 determinadas por el valor FOB expresado en miles de dólares.*



Fuente: Banco Central Del Ecuador 2025

En la figura 2 se ha realizado un gráfico de líneas para mostrar la evolución de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea entre los años 2017 que fue el año que entró en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes y 2024. El gráfico se realizó a raíz de los datos de la Tabla 2, datos que fueron extraídos de la página del Banco Central del Ecuador.

Varias tendencias interesantes en las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea han sido analizadas en base los diferentes escenarios desde el 2017 hasta el 2024 y se concluye lo siguiente:

- **Alemania** se sigue situando como un país muy importante para las exportaciones ecuatorianas, más aún para los productos de la subpartida 6504.00.00.00. En el 2017 muestra una tendencia creciente en relación al 2016, con un valor de \$1.266,30 mil USD. En el año 2018 decrece una parte significativa que lo recupera inmediatamente en el año 2019. Para el año 2020, si hay un decrecimiento notable en las exportaciones de la subpartida mencionada, esto debido a la crisis sanitaria causada por el COVID-19 que atravesaba todo el mundo en ese momento. En los 3 siguientes años correspondientes a 2022, 2023 y 2024, las exportaciones ecuatorianas de productos de la subpartida 6504.00.00.00 se recuperan y se incrementan nuevamente fortaleciéndose considerablemente alcanzando en el 2024 el pico más alto con un valor FOB de \$2.299,40 mil USD.
- **España** por su parte muestra un comportamiento fluctuante, a pesar de tener vigente ya el Acuerdo Comercial Multipartes, en el primer año no representa un crecimiento significativo, pues el valor FOB de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia dicho mercado era de \$562,10 mil USD. Los dos siguientes años que son 2018 y 2019 se incrementan de manera notable y se mantiene estables durante ese periodo hasta el año 2020 en donde si se observa una disminución muy notoria, pues el valor FOB de exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00 era de \$ 282,40 mil USD, que fue una de las cifras más bajas. En el periodo comprendido entre 2021-2024 las exportaciones se recuperan de manera muy sustancial alcanzando un pico al 2024 con un valor FOB de \$ 762,10 mil USD, este pico se le puede acreditar a un factor muy importante como lo es la moda, ya que en España en las estaciones de primavera y verano es muy común portar este sombrero, marcando una tendencia de moda, con esto se entiende que en España se tiene una apreciación muy significativa por moda por los sombreros ecuatorianos de paja toquilla (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2021).
- **Francia** exhibe un comportamiento estable con ligeras variaciones. Inicia en 2017 con \$881,50 mil USD, mantiene valores similares hasta 2019, pero registra una caída abrupta en 2020 a \$442 mil USD, debido también a las restricciones del

COVID-19. Desde 2022 hay una leve recuperación, alcanzando \$851,50 mil USD en 2023, pero en 2024 vuelve a caer significativamente a \$523 mil USD, de hecho, analizando todas las cifras desde el 2010, en el 2024 es la tercera cifra más baja que se ha tenido como valor de exportaciones FOB de la subpartida 6504.00.00.00.

- **Italia** se mantiene como uno de los destinos más bajos durante todo el periodo. Parte con \$57,20 mil USD en 2017, llega a su punto más bajo en 2020 con tan solo \$31 mil USD, y sube ligeramente hasta \$182 mil USD en 2023 y 2024. Estas cifras relativamente bajas a comparación de otros países destinos se le puede atribuir a que Italia es un mercado muy exigente ya que cuentan con una industria de sombreros muy reconocida, de tal manera que implica una competencia entre productos (Cullen, 2024).
- El grupo de “Otros” también presentan variaciones, teniendo sus tendencias relativamente estables con dirección a incrementarse, estos factores están relacionados con la participación en las ferias internacionales en donde se exhibe los productos como sombreros de paja toquilla y apuntan a nuevos mercados europeos.

En síntesis, la figura 2 muestra que la dinámica de las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00 ha sido bastante diversa, ya que a lo largo de los años analizados varios mercados destinos han experimentado mayor crecimiento o volatilidad que otros. Es importante mencionar de manera general que en el año 2020 a más de la pandemia por el COVID-19, en el Ecuador los productores de sombreros en Ecuador pasaron por una escasez de materia prima para la fabricación del sombrero de paja toquilla, que se dio también por el COVID, ya que muchos artesanos terminaron sus actividades temporalmente para cumplir con las medidas sanitarias planteadas (Vélez & Erazo, 2022). Esto repercutió directamente en las exportaciones hacia la Unión Europea provocando una disminución notable.

**Tabla 3**

*Valores totales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea desde el 2010 hasta el 2024*

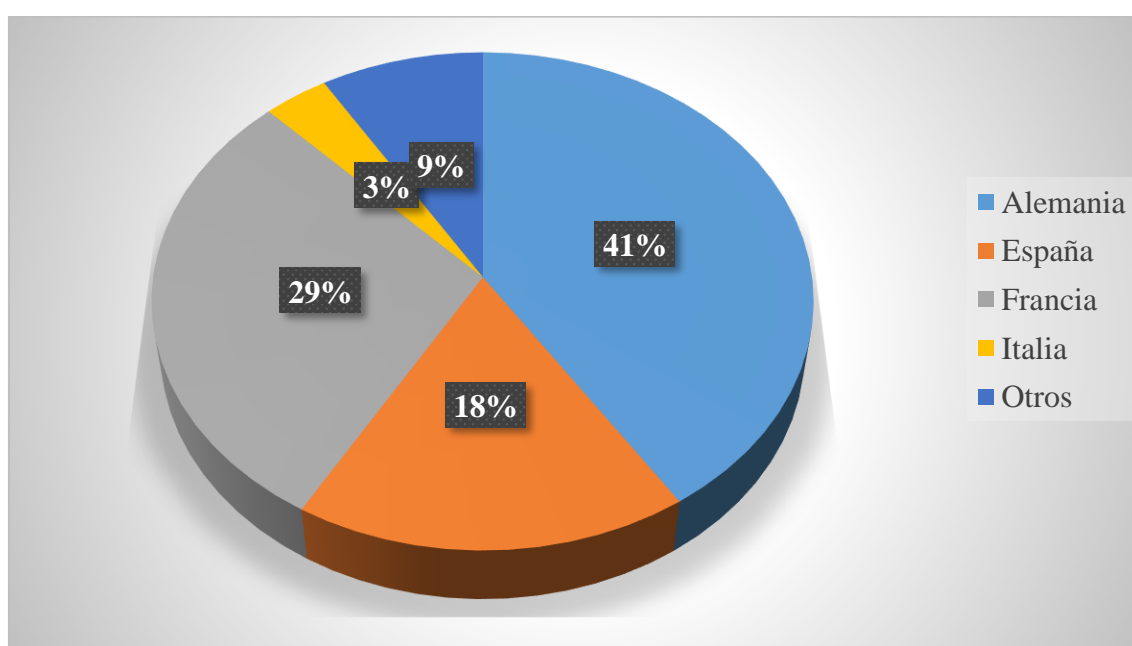
	<b>Alemania</b>	<b>España</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>Otros</b>
<b>TOTAL</b>	\$ 17.309,10	\$7.490,50	\$12.468,30	\$1.481,00	\$3.707,90

Fuente: Elaboración propia

A partir del análisis de los Valores anuales FOB en miles de dólares de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 a los principales países de destino en la Unión Europea tanto de la Tabla 1 como de la Tabla 2 se ha determinado que los principales países de destino durante el período comprendido entre 2010 y 2024 son Alemania, España, Francia e Italia. Estos mercados representan los destinos más significativos para dichos productos, reflejando una concentración comercial en estos cuatro países. Para una mejor visualización de esta distribución, se ha elaborado un gráfico de pastel que ilustra el porcentaje de participación de cada país. Adicionalmente, se ha incluido un grupo denominado "Otros", el cual agrupa al resto de los países miembros de la Unión Europea que también han admitido exportaciones ecuatorianas, pero cuya participación es menos representativa de forma individual. El gráfico representado como Figura 3 fue construido a partir de la Tabla 3, que representa a los valores totales por país obtenidos de las Tablas 1 y 2, lo cual permite evidenciar la proporción relativa de las exportaciones hacia cada destino. Esta representación gráfica facilita la interpretación de los datos y justifica la elección de los países considerados como principales socios comerciales dentro del bloque europeo en el escenario de esta investigación.

### **Figura 3**

Pastel de valores totales FOB expresado en porcentaje de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia los principales destinos dentro de la Unión Europea desde el 2010 hasta el 2024



Fuente: Elaboración Propia



## **CAPITULO 3**

### **3. Identificar las principales barreras arancelarias y no arancelarias impuestos por el mercado europeo para los productos de la subpartida 6504.00.00.00**

La subpartida arancelaria 6504.00.00.00, según la Nomenclatura Arancelaria de la Comunidad Andina (NANDINA), corresponde específicamente a "Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos. Esta categoría incluye principalmente los sombreros de paja toquilla ecuatorianos, que de acuerdo al Ministerio de Turismo (Ministerio de Turismo, 2014a), también se los conoce internacionalmente como "Panama hats", sombreros que son elaborados a partir de la fibra de la palma *Carludovica palmata*. Estos sombreros fueron declarados Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO en diciembre de 2012, reconociendo el tejido tradicional del sombrero ecuatoriano de paja toquilla como una expresión cultural significativa (UNESCO, 2012).

Las principales zonas productoras en el territorio ecuatoriano se localizan en las provincias de Manabí particularmente en los cantones de Montecristi y Jipijapa, por otro lado, en el Azuay en los cantones de Cuenca y Sígfig, lugares que constituyen los núcleos tradicionales de elaboración de sombreros de paja toquilla. En estos territorios, las técnicas de tejido han sido preservadas y transmitidas de generación en generación, consolidándose como parte del patrimonio cultural inmaterial del país. Cabe señalar que dichas técnicas presentan variaciones según la región de origen, lo cual incide directamente en las particularidades estructurales, estéticas y de calidad del producto final, otorgándole un carácter distintivo en el mercado internacional (Ministerio de Turismo, 2014b).

#### **3.1 Reglas de Origen**

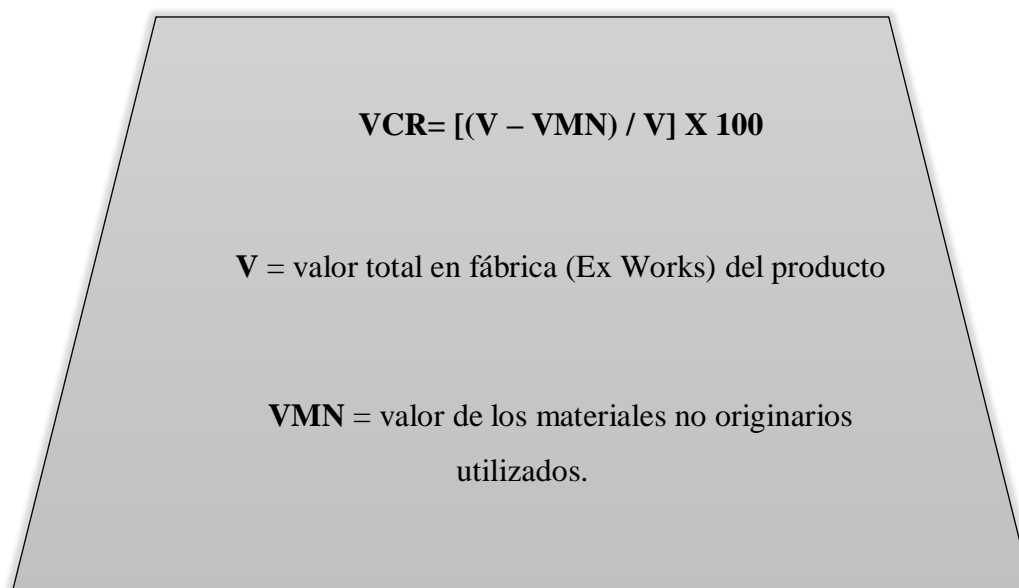
De acuerdo con el texto del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador vigente desde el 1 de enero de 2017, así como con la información disponible en la página oficial de la Comisión Europea en el portal de Access2Markets, los productos ecuatorianos clasificados bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 se beneficiaron de

una reducción arancelaria significativa. Antes de la entrada en vigor del acuerdo, la Unión Europea aplicaba aranceles que oscilaban entre el 2,7 % y el 6,3 %, dependiendo del tipo de sombrero y de los materiales utilizados en su fabricación. Estos aranceles se aplicaron en base a la categorización otorgada a Ecuador como Nación Más Favorecida. Ahora, con la entrada en vigencia del Acuerdo, este producto se clasificó dentro de la categoría “desgravación 0”, esto significa una eliminación total de aranceles, de manera inmediata, de esta manera los sombreros de paja toquilla, amparados en la subpartida 6504.00.00.000 se vieron beneficiados inmediatamente (SENAE, 2016).

Para que los productos ecuatorianos clasificados bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 puedan acceder a los beneficios arancelarios establecidos en el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, es indispensable el cumplimiento de ciertos requisitos específicos. Entre ellos, uno de los más relevantes es el cumplimiento de las reglas de origen, las cuales permiten verificar que el producto efectivamente tiene origen ecuatoriano, condición necesaria para acogerse a las preferencias arancelarias. Alternativamente, los productos podrían calificar como originario si es que cumple con un Valor de Contenido Regional (VCR) con un mínimo del 50%, calculado según la fórmula establecida en el Artículo 5 del Anexo II.

#### **Figura 4**

*Fórmula para calcular el Valor de Contenido Regional de un producto de acuerdo al Artículo 5 del Anexo II del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador*


$$\text{VCR} = [(V - \text{VMN}) / V] \times 100$$

**V** = valor total en fábrica (Ex Works) del producto

**VMN** = valor de los materiales no originarios utilizados.

Fuente: Elaboración propia

En este sentido se expresa un ejemplo. Una empresa X ecuatoriana fabrica una unidad de sombrero que se encuentra obviamente dentro de la subpartida 6504.00.00.00 cuyo valor total es de \$120 USD. De ese valor total, \$40 USD corresponde a materiales que han sido importados de países no pertenecientes a la Unión Europea ni originarios de Ecuador.

$$VCR = \left( \frac{120-40}{120} \right) \times 100 = 66,67\%$$

Con la formula aplicada se puede determinar que el Valor de Contenido Regional es del 66,67%, lo cual aplica como suficiente como lo exige el Acuerdo, en este caso cumple con el contenido regional para aplicar a la preferencia arancelaria.

La acreditación del origen se realiza mediante el Sistema de Registro de Exportadores (REX), el cual está administrado por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP). A través de este sistema, los exportadores autorizados pueden emitir la declaración de origen directamente en la factura comercial, lo cual constituye un requisito esencial para que el importador en la Unión Europea pueda solicitar la exoneración arancelaria (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023).

De igual manera si es que no se cumple con este requisito de las normas de origen, la UE aplicará el arancel estándar de Nación Más Favorecida (NMF), que va desde el 2,7% al 6,3%, a más de eso, dependiendo del país de la Unión Europea pueden haber sanciones en caso de que hubiese falsedad en la declaración (SENAE, 2016).

### **3.2 Comercio Exterior y Barreras Comerciales**

En el ámbito del comercio exterior, resulta fundamental analizar diversos aspectos normativos para comprender con mayor claridad y profundidad su funcionamiento y su dinámica. En este contexto, las regulaciones pueden percibirse en ocasiones como restrictivas; sin embargo, su aplicación debe interpretarse desde una perspectiva estratégica. Los países implementan diversas medidas destinadas a regular el flujo de las mercancías entre fronteras, con el propósito de salvaguardar sus intereses económicos.

Las barreras comerciales se encuentran dentro de las actividades del comercio exterior, en donde cada país es el responsable de analizar las medidas que se van a hacer dentro del intercambio comercial (Huamán-Zevallos et al., 2021). Los países son los responsables de aplicar las barreras comerciales, dependiendo hacia donde se dirige los

productos y bienes. Es por eso, que cuando se habla de un sector en específico, hay que analizar las exigencias que son necesarias para establecer las medidas respectivas, esto por supuesto en coordinación con las diferentes entidades relacionadas (Kühn & Viegelahn, 2019). Mediante los tratados de libre de comercio o acuerdos, se ha impulsado el comercio de productos y servicios entre diferentes países, pero cada uno de estos instrumentos siempre están sujetos a las diferentes condiciones de cada país, en donde se comprenden temas como: eliminación de barreras comerciales, medidas sanitarias, asuntos laborales y también las ambientales (Huamán-Zevallos et al., 2021). Es por eso que es fundamental el entender las restricciones o las medidas que le aplica a cada producto en el proceso de importación.

Cuando se realizan actividades tanto de importación como de exportación de mercancías, se analizan los diferentes puntos que están dentro de todo el proceso, como por ejemplo las barreras arancelarias y no arancelarias, que son las que permiten o a la vez limitan el ingreso de mercancías de otros países, con el propósito de salvaguardar la producción nacional o comercialización (Silva & Silva, 2019). Muchas empresas son afectadas por las barreras específicamente las arancelarias, por ejemplo, uno de los más comunes es el Ad Valorem. En el marco de las políticas comerciales, es crucial analizar la operatividad y la aplicación de las barreras comerciales ya que son instrumentos o medidas muy claves para la regulación del comercio internacional (Baena, 2018).

Entre estas medidas destacan las barreras arancelarias, las cuales, aunque restrictivas en apariencia, cumplen con una función fundamental que es proteger la producción nacional frente a la competencia externa, fomentar el desarrollo de los diferentes sectores estratégicos y mantener el equilibrio comercial (Martínez, 2021). Por lo tanto, estas políticas no deben entenderse únicamente como obstáculos, sino como herramientas de regulación que permiten a los países preservar la estabilidad de su economía interna en un entorno global que cada vez es más competitivo.

Una de esas normas como ya se mencionó, son las barreras arancelarias que en un inicio se podían considerar como obstáculos al comercio de bienes y servicios para acceder a los diferentes mercados a nivel mundial, pero hoy en día esa definición ha quedado de un lado y se ha modificado, puesto que los diferentes acuerdos e integraciones económicas lograron que se reduzca las preferencias arancelarias como propósito de obtener beneficio entre ambos países, esto en relación por supuesto a ciertos productos (Huamán-Zevallos et al., 2021). Se puede también mencionar que las barreras

arancelarias ya surgen desde el GATT, que prácticamente surgió antes la configuración del sistema multilateral del comercio (Rojas et al., 2017).

### **3.3 Tipos de Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias constituyen instrumentos fiscales aplicados por los gobiernos a los productos importados, cuyo propósito principal es salvaguardar la producción nacional frente a la competencia externa. Mediante la imposición de aranceles, se incrementa el costo productos extranjeros, lo que ayuda a fortalecer la competitividad de la industria local, también promueve el consumo de productos nacionales y contribuye a garantizar estándares de calidad en el mercado interno. De igual manera estos aranceles representan una fuente significativa de ingresos fiscales para el estado, con lo que les favorece a la hora de financiar las políticas públicas y fomenta el desarrollo económico (Esic, 2024). Existen ciertos tipos de Barreras Arancelarias como el AD Valorem, específico y el mixto.

#### **3.3.1 Arancel Ad Valorem**

De Acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC), el arancel Ad Valorem es un derecho de aduana que es aplicado a las diferentes mercancías importadas. Este arancel es uno de los tipos de aranceles más comunes utilizados en el comercio internacional. Este arancel se le conoce como un impuesto que es aplicado sobre el valor de un bien importado, en otras palabras se añade un porcentaje de valor, por ejemplo: si se aplica un arancel Ad Valorem del 12% a un producto que como valor es de \$1000 USD, este valor que se deberá pagar es de \$120 USD adicional de arancel (Organización Mundial Del Comercio, 2025). En el caso del Ecuador, gracias al Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y Ecuador, se paga un arancel Ad Valorem del 0% para los productos bajo la subpartida 6504.00.00.00.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) reconoce al arancel Ad Valorem como uno de los instrumentos más utilizados en el comercio internacional, y destaca tres características fundamentales que lo definen: transparencia, previsibilidad y equidad relativa. No obstante, si bien estos aspectos presentan ventajas evidentes, también es importante analizarlos desde un análisis crítico, con el propósito de entender de mejor manera tanto su potencial como sus limitaciones.

Primero, la transparencia. Este tipo de arancel es considerado como el más claro y fácil de interpretar, ya que se aplica como un porcentaje sobre el valor en aduana del

producto. Sin embargo, esta aparente transparencia no siempre garantiza equidad, ya que en la práctica puede ser objeto de manipulación. Algunos importadores declaran valores inferiores al real con el fin de reducir el monto del arancel a pagar, lo cual distorsiona el sistema y resta efectividad al objetivo de justicia tributaria en el comercio. (Organización Mundial Del Comercio, 2010).

Segundo, la previsibilidad. Uno de los grandes aportes del arancel Ad Valorem es su capacidad para generar confianza entre los actores del comercio internacional. Al consolidarse en los compromisos multilaterales, los países se comprometen a no elevar los aranceles por encima de niveles acordados entre los miembros. Esto proporciona un entorno comercial más estable y facilita la planificación de las empresas exportadoras e importadoras. De esta manera esta característica no solo favorece el flujo comercial, sino también promueve la inversión y el crecimiento económico (Organización Mundial Del Comercio, 2025).

Finalmente, la equidad relativa. Este principio se basa en la lógica de que quienes importan productos de mayor valor deben pagar un arancel más alto, lo cual introduce un criterio de proporcionalidad en la recaudación. De este modo, el arancel Ad Valorem actúa como una herramienta que distribuye la carga fiscal de forma más justa, adaptándose al valor económico de cada operación comercial. (Organización Mundial Del Comercio, 2010).

### **3.3.2 Arancel Específico**

Los aranceles específicos son un tipo de impuestos que son aplicados a las importaciones de diferentes mercancías, esto se lo hace calculando como un monto fijo por unidad de medida ya sea por peso, volumen, cantidad, etc. Es importante mencionar que no depende para nada del valor del producto. Un ejemplo se puede aplicar para comprender mejor como se aplica dicho arancel. Se aplica una tarifa de \$3,00 USD por kg o a la vez podría ser \$4,00 USD por unidad. En el sistema de este arancel se difiere de los aranceles Ad Valorem, en donde se calculan como un porcentaje del valor del producto (Organización Mundial Del Comercio, 2025).

En el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador, se establece una liberalización progresiva del comercio de los bienes, sin embargo, en el caso de los bienes de la subpartida 6504.00.00.00, se establece una liberalización inmediata de aranceles. El Acuerdo mencionado beneficia los sombreros de paja toquilla

que es uno de los productos que se encuentran bajo la subpartida mencionada, tanto para los aranceles Ad Valorem como los específicos, siempre y cuando se cumplan con los requisitos establecidos en el Acuerdo (SENAE, 2016).

### **3.3.3 Arancel Mixto**

Por su lado, los aranceles mixtos son un tipo de arancel que combina en uno solo dos elementos de aranceles: por un lado, el arancel Ad Valorem que es el que representa sobre el valor de la mercancía y, por otro lado, un arancel específico que representa el monto por unidad de medida sea en volumen, peso y cantidad. Con esta estructura combinada se permite a los países llevar a cabo una protección arancelaria prácticamente más compleja (Organización Mundial Del Comercio, 2025).

Dentro del contexto del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador, los productos ecuatorianos clasificados bajo la subpartida 6504.00.00.00, como los sombreros de paja toquilla, están exentos del pago de aranceles al ingresar el mercado europeo. Esta exoneración incluye el arancel mixto, que combina al arancel “Ad Valorem” y el arancel “Específico”, lo que se interpreta como una ventaja significativa para los exportadores ecuatorianos. Es importante señalar que esta preferencia se ha otorgado gracias al trato especial otorgado a Ecuador como país en desarrollo dentro del acuerdo (SENAE, 2016).

### **3.4 Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

El IVA hace referencia a una cantidad de dinero que se suma a la cantidad del precio de un producto o un servicio (Sandoya et al., 2021). El IVA mueve altos valores en la economía, ya que influye directamente en las mercancías y servicios que se consume dentro de los países. Los valores del IVA varían según la región o país, por ejemplo, en América Latina, de manera general el valor medio del IVA es del 15%, aunque obviamente hay países que tienen sus valores mucho más alto como Uruguay, con un 22%, por otro lado, tenemos a Panamá con un valor del 7%, por su parte Cuba es uno de los países que no cobra el IVA, por el lado de Ecuador, es el 15%, y los demás varían según el país (Almeida et al., 2019).

Ahora, si bien el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador establece la eliminación progresiva de los aranceles de importación para determinados productos, o en el caso de los productos bajo la subpartida 6504.00.00.00 que fue la eliminación inmediata, es fundamental aclarar que dicha liberalización arancelaria no

conlleve una exoneración absoluta de todas las cargas impositivas. En este sentido, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), se mantiene vigente como tributo de orden interno, cuya aplicación no está sujeta a los compromisos adquiridos en el marco del acuerdo. Por tanto, aun cuando un producto ingrese libre de aranceles conforme a lo pactado en el acuerdo, seguirá gravado con el IVA de acuerdo con la legislación fiscal nacional de cada país miembro de la Unión Europea (Baena, 2018). Es muy importante mencionar esta distinción ya que ayuda a evitar interpretaciones erróneas sobre la estructura tributaria aplicable a las importaciones bajo regímenes preferenciales.

### **3.3 Tipos de Barreras No Arancelarias**

Las barreras no arancelarias constituyen un conjunto de medidas y políticas que, sin ser impuesto directo sobre el valor de importación, restringen o dificultan el acceso de productos extranjeros a los mercados nacionales. Dentro del contexto del comercio entre Ecuador y la Unión Europea, específicamente para los productos ecuatorianos bajo la subpartida 6504.00.00.00, estas medidas adquieren cierta relevancia a pesar de que existe el Acuerdo Comercial Multipartes que se encuentra vigente desde el 01 de enero del 2017. Este hito comercial, si bien es cierto ha facilitado el intercambio comercial, no ha excluido por completo los obstáculos técnicos, sanitarios, fitosanitarios y demás procedimientos que afecten a los productos ecuatorianos artesanales antes mencionados (Roca, 2017).

Las barreras no arancelarias representan desafíos muy relevantes para los exportadores ecuatorianos, específicamente para las pequeñas y medianas empresas que conforman gran parte del sector artesanal del país. Por el contrario de las barreras arancelarias que son cuantificables y transparentes, las barreras no arancelarias, por lo general son más complejas, menos visibles y, en ciertas ocasiones son mucho más restrictivas que los mismos aranceles. Esto se debe a que la identificación de las mismas, la comprensión y la superación constituyen factores determinantes para el éxito de la internacionalización de los productos ecuatorianos en el mercado mencionado que es el europeo el cual a más de tener un alto poder adquisitivo es muy competitivo (Centro De Comercio Internacional, 2018).

Las barreras no arancelarias (BNA), son medidas distintas a los aranceles que los países utilizan generalmente para restringir o regular el comercio internacional. Entre estas BNA se incluyen las medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio como las normas técnicas y de calidad, también están las licencias de



importación, cuotas, controles de precios, requisitos de etiquetado y las normas de origen que se explicaron en el inicio del capítulo. Como contexto histórico las barreras no arancelarias remontan su origen a mediados del siglo XX, específicamente después de las rondas de negociación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, cuando la reducción progresiva de aranceles llevo a muchos países a aplicar restricciones no arancelarias como una nueva forma de proteger sus industrias nacionales (Organización Mundial Del Comercio, 2025).

En el contexto del acuerdo comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, si bien el acceso preferencial para productos como los sombreros de paja toquilla, producto que se encuentra bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00, elimina los aranceles, persiste las barreras no arancelarias como requisitos técnicos en relación al etiquetado, certificaciones de origen, sostenibilidad de la producción y el cumplimiento de las normativas sanitarias y fitosanitarias que han sido impuestas por la UE dentro del marco del Acuerdo Comercial. Estas medidas exigen que los productores ecuatorianos cumplan con estándares específicos para poder ingresar al mercado europeo, lo que representa un desafío importante, especialmente para los pequeños exportadores artesanales (Comisión Europea, 2025).

### **3.3.1 Medidas Fitosanitarias**

De acuerdo a la página de Montecuator (Montecuator, 2024), los sombreros de paja toquilla son productos que se encuentran dentro la subpartida 6504.00.00.00, estos sombreros están fabricados con materiales vegetales como la paja toquilla o su nombre científico (*Carludovica Palmata*). Por lo tanto, estos productos están sujetos a las disposiciones del Reglamento (UE) 2016/2031 del Parlamento Europeo y del Consejo, del 26 de octubre de 2016, relativo a las medidas de protección contra las plagas de los vegetales, específicamente al artículo 72 en el que se exige que los “productos vegetales”, definido como “materiales no procesados de origen vegetal y los productos procesados que, por su naturaleza o por su transformación, puedan crear un riesgo de propagación de plagas cuarentenarias”, cumplan con requisitos específicos (Unión Europea, 2016). Por otro lado, el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/2072, establece en su Anexo XI que los productos a base de fibras vegetales trenzadas deben estar “libres de signos de plagas cuarentenarias relevantes” (Unión Europea, 2019).

Si bien el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador no detalla explícitamente las plagas cuaternarias de interés para las autoridades fitosanitarias europeas, es importante considerar que ciertos organismos nocivos podrían asociarse a productos como los sombreros de paja toquilla, dado que estos productos están elaborados a partir de fibras vegetales naturales, esto significa que pueden ser portadores de plagas específicas lo que justifica la implementación de rigurosos controles fitosanitarios por parte de la UE para preservar la sanidad en su territorio. Por su parte, el Ecuador para no generar ningún contratiempo a la hora de exportar sus productos, otorga una certificación fitosanitaria para los países que lo requieren, ya que existe una exención para “productos vegetales altamente procesados” de acuerdo al artículo 74 del Reglamento (UE) 2016/2031, la interpretación varía por país miembro. Países como Alemania, Francia y España por lo general solicitan estos certificados fitosanitarios para el ingreso de productos como los de la subpartida 6504.00.00.00, en contraste, países como Bélgica y Países Bajos aplican la exención (Agrocalidad, 2020).

### **3.3.2 Requisitos Técnicos y de Etiquetado**

La normativa específica que regula el etiquetado de sombreros de paja toquilla en la UE es el Reglamento (UE) No 1007/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de septiembre de 2011, que hace referencia las denominaciones de las fibras textiles y al etiquetado de los productos textiles. En este reglamento se establece requisitos detallados para los sombreros exportados. En relación a la composición de las fibras tiene que ser según lo estipulado en el artículo 5, debe indicarse con precisión la naturaleza de las fibras. En el caso de los sombreros de paja toquilla, se debe especificar que la materia prima es 100% paja toquilla (*Carludovica Palmata*). En relación a los idiomas, de acuerdo al artículo 16.3, la etiqueta debe estar en el idioma oficial del país miembro donde se comercializará el producto, por ejemplo, si es en el mercado italiano la etiqueta e información debe ser en el idioma italiano. Así mismo, dentro del mismo reglamento se establece que se debe indicar la composición exacta y la presencia de cualquier elemento que pudiese generar alergias o afectar la salud del consumidor en el peor de los casos. De distribuirse en varios países, debe incluir todos los idiomas correspondientes. De acuerdo al artículo 15 se exige que la etiqueta incluya:

- Nombre completo del fabricante o importador
- Número de identificación fiscal
- País de origen “Hecho en Ecuador”

- Instrucciones de cuidado y conservación
- Símbolos de reciclaje y demás pictogramas pertinentes

Un punto importante, aunque no exigible en el marco del Acuerdo mencionado; hay ciertos países que valoran a los productos textiles artesanales por el modo de su fabricación, pero son valorados aún más cuando se alinean a la sostenibilidad, como es el caso de Alemania. El gobierno de Alemania ha implementado la etiqueta “Grüner Knopf” que a español se traduce como “Botón Verde”, que es una certificación que garantiza que los productos textiles cumplen con estándares sociales y ambientales, y que en Alemania más del 40% de los consumidores han adoptado el promover dichas prácticas y prefieren obviamente productos con esta etiqueta, del mismo modo sucede en Francia (Messe Frankfurt, 2024). En contexto teórico, esta certificación es una etiqueta ecológica y social que se otorga mediante el gobierno alemán a productos textiles que cumplen con criterios sociales y medioambientales, a más de eso requisitos de diligencia debida que se ha basado en estándares de las Naciones Unidas y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Mohorte, 2019).

La certificación “Botón Verde” en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y Ecuador, representa una oportunidad estratégica para los exportadores ecuatorianos de productos bajo la subpartida 6504.00.00.00 como los sombreros de paja toquilla, ya que con esto se demuestra el cumplimiento de altos estándares ambientales y sociales exigidos por consumidores e instituciones europeas. Esta etiqueta, reconocida por consumidores alemanes, agrega valor al producto al garantizar prácticas sostenibles en su elaboración (OCDE, 2022). Además, facilita el acceso a nuevos segmentos de mercado que incluyen a instituciones públicas y empresas que priorizan la sostenibilidad en sus compras. De esta manera, al contar con esta certificación, se fortalece la reputación del producto como una artesanía culturalmente valiosa y ambientalmente responsable en un mercado europeo que cada vez es más consciente, de esta manera los productos exportados lograrán posicionarse de mejor manera ya que con esto tendrían una ventaja competitiva muy notable (Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, 2023).

### **3.3.3 Restricciones de sustancias químicas**

El reglamento (CE) No 1907/2006 relativo al Registro, Evaluación, Autorización y Restricciones de Sustancias Químicas (REACH) establece límites estrictos sobre determinadas sustancias químicas en ciertos productos que son comercializados en el

mercado europeo. Para la subpartida 6504.00.00.00, en el que se encuentran los sombreros de paja toquilla, deben cumplir con las restricciones correspondientes a tintes, colorantes, conservantes y demás sustancias químicas que han sido utilizadas durante el proceso de producción (Your Europe, 2025).

#### **3.3.4 Normas de embalaje**

El embalaje de madera utilizado para el transporte de sombreros debe cumplir con la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF), pues, aunque si bien hay un Acuerdo que elimina aranceles entre las partes mencionadas, existen otros obstáculos a considerar, como las normas de embalaje. En el mercado europeo, los productos que ingresan deben cumplir con normas específicas, esto es en relación a los materiales utilizados en el embalaje, la resistencia del mismo, el etiquetado y el uso de madera tratada cuando se emplea con pallets o también cajones. La regulación más aplicable dentro de estas normas de embalaje es la “Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias N° 15 (ISPM 15), regulación que exige que toda la madera utilizada en embalajes sea tratada térmicamente en donde el embalaje de madera es sometido a altas temperaturas eliminando cualquier hongo o insectos, así mismo gracias a esto se aumenta su durabilidad y resistencia, por otro lado, también se plantea la posibilidad de que sea tratada con bromuro de metilo, de la manera que se realice debe estar su correspondiente certificación (FAO, 2019).

Dentro de la misma línea, aunque no es exige, pero si recomendable, el mercado europeo promueve el Pacto Verde Europeo, lo que implica el uso de materiales biodegradables y reciclables. Este subtema se vincula con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 12 que hace relación a producción y consumo responsable, ya que promueven las prácticas de embalaje sostenible que reducen el impacto ambiental. De igual manera, esto se relaciona también con el ODS 8 que hace relación a trabajo decente y crecimiento económico, pues con esto se puede destacar el cumplimiento de normas internacionales que van a mejorar la competitividad y de paso abren nuevas oportunidades a los productos ecuatorianos (ONU, 2018)

## CAPÍTULO 4

### **4. Determinar el comportamiento de las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la unión europea antes y después de la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes**

El presente capítulo analiza específicamente el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea durante el periodo 2010-2024. Con un análisis se podrá evidenciar y analizar el impacto real del Acuerdo Comercial Multipartes en este sector en específico, comparando las tendencias comerciales antes y después de su implementación.

El objetivo de este capítulo es determinar si el Acuerdo Comercial Multipartes ha tenido un impacto significativo en el comportamiento de las exportaciones de productos ecuatorianos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea. Para ello, se evalúa las tendencias de exportación en el periodo 2010-2016 en donde no existía un acuerdo y 2017-2024 que es el periodo desde la implementación del acuerdo hasta la actualidad, identidad patrones, variaciones y posibles factores externos que hayan influido en dichas exportaciones.

Para el análisis de la figura 5 es importante mencionar que el Acuerdo Comercial Multipartes estableció condiciones arancelarias favorables para las exportaciones ecuatorianas hacia la UE. En el caso específico de la subpartida 6504.00.00.00, el acuerdo estipuló en la situación pre-acuerdo un arancel aplicado de 2.7% bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG+). Por otro lado, la situación post-acuerdo una eliminación inmediata del arancel (0%) desde la entrada en vigor del acuerdo el 1 de enero de 2017.

En este punto, es importante mencionar la relación de la UE y Ecuador, en donde la UE representa el segundo destino más importante para las exportaciones no petroleras ecuatorianas, después de Estados Unidos. De acuerdo a datos del Banco Central (2023), las exportaciones totales hacia la UE representaron aproximadamente el 24% del total de las exportaciones ecuatorianas en 2022.

Con la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial Multipartes en 2017 marcó un punto de inflexión en relación comercial, pues en el primer año de implementación, las exportaciones no petroleras hacia la UE crecieron un 12% respecto al año anterior (Nieto

& Guerrero, 2019). Este incremento se le atribuye específicamente a la inmediata eliminación que se menciona en el acuerdo para el 99,7% de los productos agrícolas y el 100% de los productos industriales y pesquero ecuatorianos. De este modo se presenta la tabla 4.

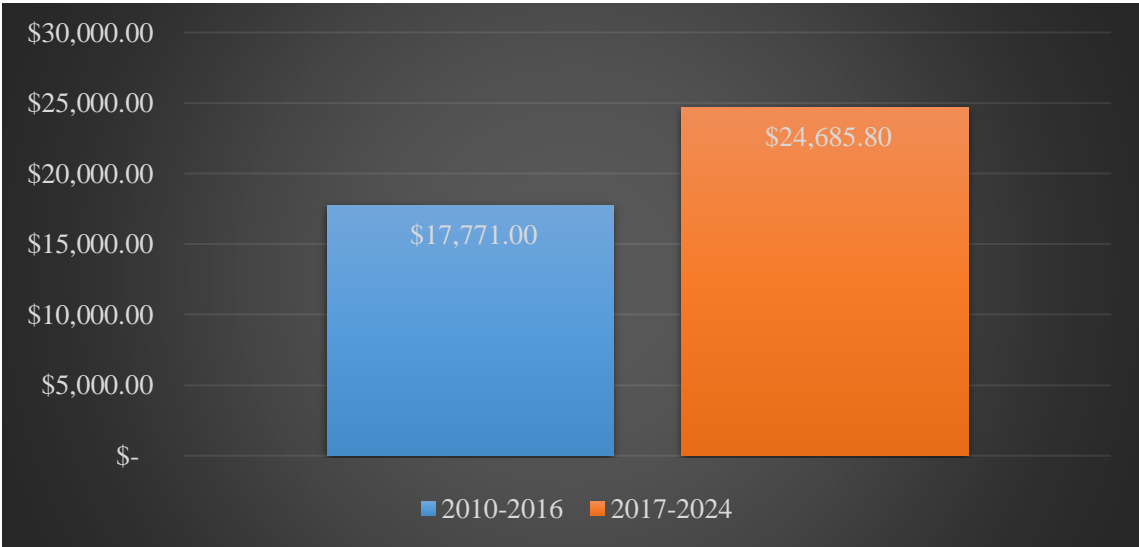
**Tabla 4**  
*Valores totales de las exportaciones ecuatorianas de los productos bajo la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europeo situando intervalo de tiempo en preacuerdo y post acuerdo, determinadas por el valor FOB expresado en millones de dólares.*

Años	Total
2010-2016	\$ 17.771,00
2017-2024	\$ 24.685,80

Fuente: Elaboración Propia

Para realizar la tabla se han tomado los valores totales de manera general y no por país, en otras palabras, los valores representan las exportaciones totales de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea como bloque. Primero se sumaron los totales por país y se obtuvo un valor general por país, después cada valor total se sumó partiendo del enfoque pre acuerdo que comprende los años 2010-2016 y post acuerdo que comprende los años 2017-2024, de este modo se puede analizar de manera óptima los resultados y poder interpretarlo en barras para analizar el comportamiento real que han tenido las exportaciones de los productos ecuatorianos bajo la subpartida 6504.00.00.00. Con esta información se puede graficar la figura 5.

**Figura 5**  
*Comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea desde el año 2010 hasta el año 2024*



Fuente: Elaboración Propia

La figura muestra una clara comparación del comportamiento de las exportaciones ecuatorianas correspondientes a la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea en dos periodos: 2010-2016, periodo antes del Acuerdo y por otro lado 2017-2024, periodo que va desde la implementación del acuerdo hasta la actualidad. Se observa un notable crecimiento en el valor exportado, pasando de \$17.771,00 USD valor que corresponde al primer periodo a \$24.685,80, valor que corresponde al segundo periodo. En porcentaje se puede decir que representa un crecimiento aproximado del 38,9%, lo cual evidencia una tendencia positiva en las exportaciones de estos productos después de la implementación del acuerdo comercial. Este comportamiento sugiere que el Acuerdo Comercial Multipartes ha tenido un efecto favorable en la inserción de estos productos en el mercado europeo, posiblemente debido a la eliminación de ciertas barreras arancelarias lo que ha generado una mayor apertura comercial.

Ahora, es importante no solo analizarlo desde un punto de vista general. Pues, para realizar de manera clara y óptima el análisis del gráfico es importante situarlo desde un análisis descriptivo. Entonces con los datos de la tabla 2 se ha podido obtener los siguientes datos que servirán para generar un mejor análisis del comportamiento que han tenido las exportaciones de los productos ecuatorianos bajo la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea.

**Tabla 5**

*Valores FOB totales de exportaciones de productos ecuatorianos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea expresado en miles de dólares.*

<b>Año</b>	<b>Valor FOB total general</b>
2010	\$ 1.873,60
2011	\$ 2.999,20
2012	\$ 2.409,70
2013	\$ 2.290,00
2014	\$ 3.098,80
2015	\$ 2.660,60
2016	\$ 2.439,10
<b>2017</b>	<b>\$ 3.065,10</b>
2018	\$ 3.011,90
2019	\$ 3.496,70
2020	\$ 2.075,20
2021	\$ 1.542,20
2022	\$ 3.444,20
2023	\$ 4.031,20
2024	\$ 4.019,30

Fuente: Elaboración Propia

Gracias a estos valores totales generales, se puede hacer un análisis más profundo como se detalla en la siguiente tabla en donde a más de mostrar los valores, se muestra la variación anual que han tenido.

**Tabla 6**

*Evolución anual del valor FOB y su variación porcentual anual de las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea (2010-2024)*

<b>Año</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Variación Anual</b>
2010	\$ 1.873,60	-----
2011	\$ 2.999,20	60,07%
2012	\$ 2.409,70	-19,66%
2013	\$ 2.290,00	-4,97%
2014	\$ 3.098,80	35,32%
2015	\$ 2.660,60	-14,14%
2016	\$ 2.439,10	-8,32%
2017	\$ 3.065,10	25,66%
2018	\$ 3.011,90	-1,74%
2019	\$ 3.496,70	16,10%
2020	\$ 2.075,20	-40,65%
2021	\$ 1.542,20	-25,68%
2022	\$ 3.444,20	123,33%
2023	\$ 4.031,20	17,04%
2024	\$ 4.019,30	-0,30%

Fuente: Elaboración Propia

A partir de estos datos se puede identificar varias características que se detallan a continuación:

- **Volatilidad:** la volatilidad entendida como la variabilidad o fluctuación de una variable económica al largo del tiempo, permite identificar cuan estables o inestables han sido las exportaciones durante un periodo determinado. Con esta definición se puede analizar que, a lo largo del periodo analizado, las exportaciones muestran una considerable volatilidad, con variaciones interanuales que van desde -40,65% con su año correspondiente al 2020, año de la pandemia por el COVID-19, hasta 123,33% con su año correspondiente al 2022. Este suceso sugiere una inestabilidad en la dinámica exportadora que puede atribuirse a múltiples factores, tales como la sensibilidad del sector a los cambios en la demanda externa, variaciones en los precios internacionales, condiciones logísticas, y políticas comerciales tanto internas como del bloque europeo.



- **Tendencia general creciente:** a pesar de la volatilidad, se observa una tendencia creciente cuando se compara el inicio del periodo con un valor de \$1.873,60 USD en el año 2010 y con un valor final de \$4.019,30 USD en el año 2024, lo que en 14 años representa un incremento acumulado del 114,52%. Este crecimiento propone que más allá de los altibajos coyunturales, existe una consolidación progresiva de la presencia de estos productos en el mercado europeo. Esta tendencia puede estar relacionada a factores como el fortalecimiento de capacidad productivas, mejora los estándares de calidad, así como una mejor adaptación a los requisitos técnicos y normativos que son exigidos por la Unión Europea. Desde el punto de vista económico, este comportamiento permite deducir una evolución positiva en la inserción internacional de la subpartida analizada, especialmente cuando se vincula con el marco de cooperación y apertura comercial generado a partir del Acuerdo Comercial Multipartes.
- **Impacto inicial del Acuerdo Comercial Multipartes:** en 2017, primer año de implementación del acuerdo, se observa un incremento del 25,66% en el valor FOB respecto a 2016, lo que podría indicar un resultado positivo inmediato. Este crecimiento es particularmente importante si se considera los años anteriores en donde se mostraba una tendencia decreciente con sus variaciones negativas en los años 2015 y 2016. La eliminación de aranceles y otras barreras no arancelarias tras la firma del acuerdo posiblemente facilitó el acceso a nuevos compradores y mejoró la competitividad de los productos ecuatorianos en general, no solamente los de la subpartida 6504.00.00.00. A más de eso, el acceso preferencial y estable al mercado europeo brindó a los exportadores un entorno de mayor certidumbre, estimulando así un aumento en el volumen de operaciones comerciales.
- **Caída durante la pandemia:** se registra una significativa disminución en 2020 con una variación anual, de -40,65% y 2021 con una variación anual de -25,68%, coincidiendo con la pandemia del COVID-19 y sus efectos en las cadenas de suministro globales, la movilidad internacional y el consumo en los países importadores. En el caso ecuatoriano, también se evidenciaron limitaciones logísticas, reducción de jornadas laborales, incluso el cierre parcial de actividad productivas, lo que afectó a la producción como la

exportación. Esta caída refleja la vulnerabilidad del comercio internacional frente a eventos de carácter global y extraordinario, y resalta la necesidad de fortalecer estrategias de resiliencia en los sectores exportadores (Ochoa et al., 2021).

- **Recuperación post pandemia:** de acuerdo a la tabla se observa en el año 2022 un incremento extraordinario de 123,33%, superando los niveles prepandemia, seguido de un crecimiento adicional del 17,04% en 2023. Esta recuperación puede ser atribuida a la reapertura de mercados europeos, una reactivación económica global más fuerte de lo previsto y una alta demanda acumulada por parte de los consumidores y distribuidores europeos. En el año 2023, se mantiene la tendencia positiva con un crecimiento del 17,04%, confirmando que el sector ha logrado estabilizarse tras la crisis sanitaria. Esta capacidad de adaptación y crecimiento sostenido es un indicador favorable de la resiliencia del sector exportador ecuatoriano y sugiere que las condiciones estructurales impulsadas por el Acuerdo Multipartes han contribuido a sostener el comercio incluso en situación complejas.

Ahora, la variación anual porcentual mostrada en la tabla se calcula utilizando una formula estándar de crecimiento o decrecimiento porcentual entre dos periodos consecutivos, la fórmula se elaboró por el autor con referencia de guía en base a lo que menciona Martín (Martín, 2000):

#### **Figura 6**

*Fórmula para calcular la variación anual*

$$\text{Variación anual (\%)} = \left( \frac{\text{Valor año actual} - \text{Valor año anterior}}{\text{Valor año anterior}} \right) \times 100$$

Fuente: Elaboración Propia

## METODOLOGÍA

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos para analizar de manera integral el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes en las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea.

Desde el enfoque cuantitativo, se efectuó un análisis comparativo del comportamiento del valor FOB entre los periodos 2010–2016 (antes del acuerdo) y 2017–2024 (después del acuerdo), utilizando datos oficiales del Banco Central del Ecuador. Las series anuales del valor FOB y del peso exportado fueron organizadas en tablas y figuras para identificar tendencias, variaciones y cambios significativos asociados a la entrada en vigor del acuerdo. Adicionalmente, se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson, con el fin de medir la fuerza y dirección de la relación lineal entre el valor FOB (millones de USD) y el peso exportado (toneladas métricas) en los principales mercados europeos. Este análisis estadístico permitió evaluar la coherencia del comportamiento comercial y determinar si la implementación del acuerdo influyó en una mayor estabilidad y consistencia entre ambas variables.

Desde el enfoque cualitativo, se empleó la técnica de análisis documental, revisando fuentes normativas, académicas e institucionales, entre ellas el texto del Acuerdo Comercial Multipartes, estudios sectoriales, informes de comercio exterior y literatura científica especializada. Asimismo, se examinaron las barreras arancelarias y no arancelarias, los requisitos técnicos, las normas de origen y las exigencias sanitarias y de sostenibilidad establecidas por la Unión Europea.

El procedimiento metodológico incluyó: la delimitación del objeto de estudio, la recolección y depuración de datos secundarios, la clasificación temporal (pre y post acuerdo), el análisis descriptivo y correlacional, la interpretación de resultados y su redacción sistemática. Cada etapa fue estructurada para garantizar la validez, coherencia y confiabilidad de los hallazgos obtenidos.

## RESULTADOS

Las exportaciones ecuatorianas de productos clasificados bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00 hacia la Unión Europea evidenciaron una tendencia de crecimiento general tras la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes en el año 2017. Este acuerdo facilitó el acceso preferencial al mercado europeo, incentivando la producción y comercialización de sombreros tradicionales como lo son los sombreros de paja toquilla, reconocidos por su calidad artesanal.

Alemania se consolidó como el principal destino de exportación dentro del bloque europeo, presentando un crecimiento sostenido en el valor FOB de las exportaciones. Este país no solo mantuvo una demanda constante, sino que también alcanzó su pico histórico en 2024, lo cual evidencia un fortalecimiento de las relaciones comerciales bilaterales en este segmento específico. Este crecimiento se le atribuye tanto a la eliminación de barreras arancelarias como al reconocimiento del valor cultural, sostenible que es muy apreciado por este país y estético de estos productos en mercados de alto poder adquisitivo.

Por su parte, España mostró un comportamiento más irregular. A pesar de ciertas caídas en los valores de exportación en años intermedios, se registró una recuperación significativa a partir de 2022, lo cual se asocia a la reactivación del turismo, el fortalecimiento de la distribución comercial y una mayor participación en ferias internacionales. Este repunte destaca el potencial de consolidación en el mercado español si se implementan estrategias comerciales enfocadas en la promoción y diferenciación del producto.

Francia, en cambio, presentó una relativa estabilidad a lo largo del periodo analizado, aunque en 2024 se registró una baja significativa en el valor exportado. Esta disminución puede relacionarse con factores como el endurecimiento temporal de regulaciones técnicas, cambios en la demanda interna o variaciones en la logística comercial. A pesar de ello, el país se mantuvo como un mercado constante, lo cual indica que existen condiciones para una futura recuperación si se abordan adecuadamente los factores restrictivos.

Italia, si bien ha representado históricamente el destino con menor volumen de exportaciones dentro del grupo analizado, mostró señales de recuperación moderada en los dos últimos años. Esto sugiere una posible reactivación del interés por productos

artesanales de alta gama, aunque aún es necesario fortalecer la presencia comercial y promocional en este país para alcanzar mayores volúmenes.

La eliminación de aranceles, especialmente del tipo Ad Valorem, significó una mejora importante en la competitividad de los sombreros ecuatorianos dentro del mercado europeo. Sin embargo, esta ventaja comercial se ha visto limitada por la persistencia de barreras no arancelarias. Entre las más relevantes se encuentran las medidas fitosanitarias relacionadas con el control de plagas en materiales vegetales, los requisitos técnicos de etiquetado en idiomas locales, y el cumplimiento del Valor de Contenido Regional (VCR) exigido por el acuerdo, el cual condiciona el acceso a las preferencias arancelarias en función de la proporción de insumos originarios de la región.

Cabe destacar que el impacto de la pandemia del COVID-19 en el año 2020 generó una abrupta caída en las exportaciones, ocasionada por múltiples factores, entre ellos las restricciones sanitarias, la interrupción de las cadenas logísticas y la escasez de materia prima debido al confinamiento y la desaceleración económica global. Sin embargo, desde 2021 se ha observado una recuperación sostenida, impulsada por la reactivación de la demanda internacional, la participación en eventos comerciales y el fortalecimiento de las capacidades productivas de los exportadores nacionales.

En términos generales, se puede afirmar que el Acuerdo Comercial Multipartes ha sido un instrumento favorable para la diversificación y expansión del mercado europeo de los productos ecuatorianos clasificados bajo la subpartida 6504.00.00.00. El acceso preferencial ha permitido posicionar estos productos tradicionales en nuevos mercados, aumentar los ingresos de los exportadores y promover el reconocimiento del patrimonio cultural del Ecuador en el exterior. No obstante, se requiere un esfuerzo adicional en la superación de barreras técnicas y la mejora de la competitividad sistémica del sector para aprovechar plenamente los beneficios del acuerdo.

Con el fin de complementar el análisis descriptivo de las exportaciones y verificar empíricamente la relación entre el volumen físico y el valor económico de los sombreros de paja toquilla exportados hacia la Unión Europea, se desarrolló un análisis de correlación de Pearson. Este método permite medir el grado de asociación lineal entre dos variables cuantitativas, en este caso, el valor FOB (millones de USD) y el peso exportado (toneladas métricas), lo cual resulta fundamental para evaluar si el Acuerdo Comercial Multipartes ha influido en la coherencia, estabilidad y comportamiento del comercio internacional del sector artesanal ecuatoriano.

El análisis se realizó considerando los principales destinos de exportación dentro del bloque europeo: Alemania, España, Francia e Italia, países que en conjunto concentran la mayor parte de las ventas ecuatorianas de productos clasificados bajo la subpartida arancelaria 6504.00.00.00.

Para cada país se establecieron tres periodos de observación:

- Antes del Acuerdo (2010–2016),
- Después del Acuerdo (2017–2024),
- El periodo total (2010–2024),

lo que permitió identificar de manera comparativa los cambios estructurales en la relación entre ambas variables a partir de la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes en 2017.

A continuación, se presentan los resultados del análisis de correlación por país, acompañados de los gráficos de dispersión respectivos y su interpretación económica y estadística. Este procedimiento busca proporcionar evidencia cuantitativa del impacto del Acuerdo sobre el desempeño exportador de la subpartida 6504.00.00.00, contribuyendo a una comprensión más precisa del grado en que dicho instrumento comercial ha favorecido la competitividad del sector artesanal ecuatoriano en el mercado europeo.

En primer lugar, se presenta el análisis correspondiente al mercado de Alemania, considerado el principal destino de las exportaciones ecuatorianas de sombreros de paja toquilla dentro del bloque de la Unión Europea. Este país ha mantenido una demanda constante y estable en el tiempo, lo que lo convierte en un referente clave para evaluar el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes.

**Tabla 7**

*Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Alemania, 2010–2024*

<b>AÑO</b>	<b>VALOR FOB (MILLONES USD)</b>	<b>PESO (TM)</b>
2010	0,52	6,5
2011	0,95	8,7
2012	0,45	3,9
2013	0,59	4,1
2014	1,02	19,9
2015	0,89	5,4
2016	0,59	4,4
2017	1,27	6,4
2018	1,07	5,9
2019	1,72	9,8
2020	1,13	6,6
2021	0,77	4,2
2022	1,95	9,8
2023	2,08	10,9
2024	2,30	9,8

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 8**

*Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia Alemania*

<b>PERIODO</b>	<b>r (PEARSON)</b>	<b>p - Valor</b>	<b>Interpretación Estadística</b>
2010 - 2016	0.719	0.0689	Correlación positiva fuerte, aunque no significativa ( $p > 0.05$ ).
2017 - 2024	0.950	0.0003	Correlación positiva muy fuerte y significativa ( $p < 0.001$ ).
2010 - 2024	0.458	0.0858	Correlación moderada positiva, sin significancia estadística global.

Fuente: Elaboración propia

Durante el periodo previo al Acuerdo Multipartes (2010–2016), la relación entre el valor FOB y el peso exportado de sombreros hacia Alemania presentó un coeficiente de  $r = 0.72$ , evidenciando una asociación positiva fuerte, aunque no significativa ( $p = 0.0689$ ). Esto sugiere que, antes de la firma del acuerdo, las variaciones en la cantidad exportada no se traducían proporcionalmente en variaciones del valor económico, probablemente por condiciones de mercado inestables o bajos volúmenes de exportación.

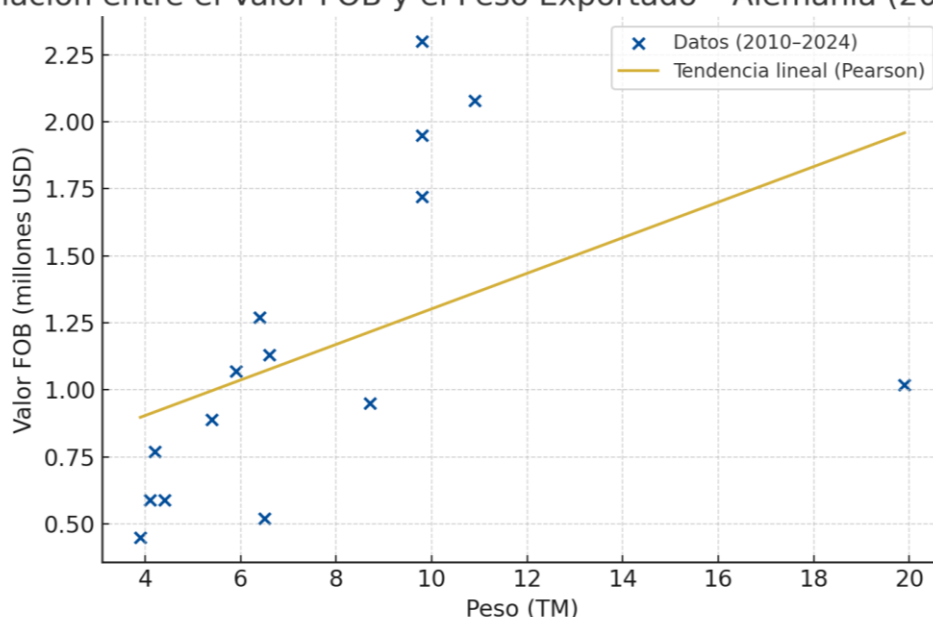
En contraste, tras la entrada en vigor del Acuerdo (2017–2024), la correlación aumentó drásticamente ( $r = 0.95$ ;  $p = 0.0003$ ), lo que indica una asociación muy fuerte y estadísticamente significativa entre ambos indicadores. Este resultado refleja una mayor coherencia entre el peso físico y el valor FOB, lo cual puede vincularse a una mejor gestión comercial, mayor demanda sostenida y consolidación del mercado alemán como destino clave tras el acuerdo con la Unión Europea.

En el análisis global (2010–2024), la correlación se mantiene positiva ( $r = 0.46$ ;  $p = 0.0858$ ), aunque no significativa, sugiriendo que la fortaleza de la relación surge principalmente después de 2017, consolidando una tendencia de crecimiento más estable y eficiente en términos de valor generado por tonelada exportada.

### Figura 7

*Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Alemania durante el período 2010–2024.*

Relación entre el Valor FOB y el Peso Exportado – Alemania (2010–2024)



Fuente: Elaboración propia

Para el entendimiento y mejor comprensión del gráfico que se elaboró a partir de la tabla 8 es importante tomar en cuenta lo siguiente:

De acuerdo al artículo publicado por (Schober et al., 2018), nos menciona que: **r** (coeficiente de correlación de Pearson): Mide la fuerza y dirección de la relación entre dos variables.

- Si  $r > 0 \rightarrow$  relación positiva (ambas suben o bajan juntas).



- Si  $r < 0 \rightarrow$  relación negativa (una sube, la otra baja).
- Si  $r \approx 0 \rightarrow$  no hay relación lineal.

En este caso, los valores son positivos, lo que indica que, a mayor peso exportado, mayor valor FOB.

**p (p-valor):** Evalúa si la relación observada es estadísticamente significativa o si podría deberse al azar.

- Si  $p < 0.05$ , la relación es significativa por lo que existe evidencia sólida.
- Si  $p > 0.05$ , la relación no es significativa, aunque puede haber una tendencia visible.

En este sentido, en Alemania, antes de 2017 la correlación fue fuerte ( $r=0.72$ ) pero no significativa ( $p=0.0689$ ), debido a la alta variabilidad y al número limitado de años. Después de 2017, la correlación se volvió muy fuerte y estadísticamente significativa, reflejando una tendencia real y consolidada.

El grafico de dispersión representa la relación entre el peso físico exportado en toneladas métricas y el valor FOB en millones de USD para las exportaciones de los productos bajo la subpartida 6504.00.00.00, los cuales incluyen a los sombreros de paja toquilla. Cada punto azul muestra el valor real de un año:

- En el eje X está el peso exportado, es decir, la cantidad de producto enviada.
- En el eje Y está el valor FOB, que representa el ingreso económico generado por esas exportaciones.

La línea dorada es una línea de tendencia lineal, calculada a partir del método de correlación de Pearson. Esta línea muestra el comportamiento promedio entre ambas variables: si los puntos se alinean cerca de la línea, significa que hay una relación fuerte y consistente entre el peso exportado y el valor FOB.

En el caso de Alemania, la mayoría de los puntos después de 2017 se ubican más cerca de la línea dorada, lo que indica que, tras la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes, el valor FOB y el peso se movieron de forma más coordinada y proporcional, reflejando una relación comercial más estable y rentable. En cambio, antes de 2017, los puntos estaban más dispersos, lo que sugiere una relación más irregular entre las toneladas exportadas y el valor obtenido, es decir, un peso mayor no siempre generaba un valor FOB proporcional.

**Tabla 9**

*Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia España, 2010–2024*

<b>AÑO</b>	<b>VALOR FOB (MILLONES USD)</b>	<b>PESO (TM)</b>
2010	0,36	5
2011	0,58	5,1
2012	0,53	3,6
2013	0,38	3,7
2014	0,64	4,5
2015	0,52	3,5
2016	0,47	3,2
2017	0,56	3,6
2018	0,68	4,2
2019	0,61	4
2020	0,28	2
2021	0,14	1,1
2022	0,41	2,6
2023	0,57	3
2024	0,76	4

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 10**

*Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia España*

<b>PERIODO</b>	<b>r (PEARSON)</b>	<b>p - Valor</b>	<b>Interpretación Estadística</b>
2010 - 2016	0.123	0.7929	Correlación muy débil positiva y no significativa ( $p > 0.05$ ).
2017 - 2024	0.965	0.0001	Correlación muy fuerte y altamente significativa ( $p < 0.001$ ).
2010 - 2024	0.660	0.0074	Correlación moderadamente fuerte y significativa ( $p < 0.05$ ).

Fuente: Elaboración propia

El coeficiente de correlación  $r = 0.965$  durante 2017–2024 indica una relación lineal casi perfecta entre el volumen físico y el valor FOB exportado. El p-valor = 0.0001 ( $< 0.05$ ) demuestra que esta relación es altamente significativa, es decir, no se debe al azar.

Esto sugiere que los productores y exportadores ecuatorianos lograron sincronizar su producción con la demanda española, manteniendo precios estables y un aprovechamiento óptimo de las condiciones comerciales posteriores al acuerdo.

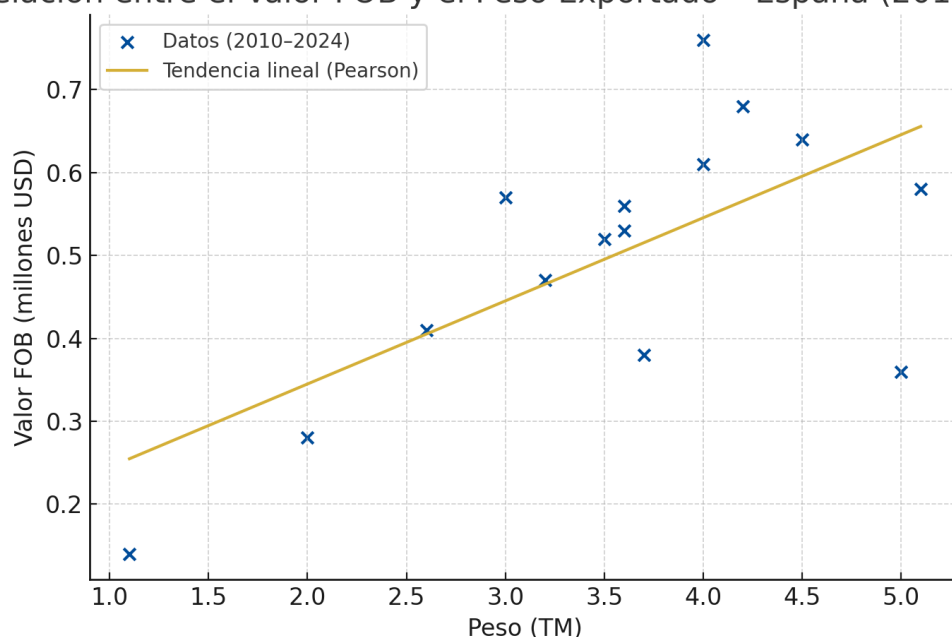
El hecho de que el periodo previo (2010–2016) presente un valor bajo ( $r = 0.12$ ;  $p = 0.79$ ) evidencia la mejora estructural del comercio con España luego del acuerdo.

En el análisis total del periodo ( $r = 0.66$ ;  $p = 0.0074$ ), se confirma una tendencia general positiva y significativa, reforzada principalmente por el periodo posterior al acuerdo.

### Figura 8

*Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia España durante el período 2010–2024*

Relación entre el Valor FOB y el Peso Exportado – España (2010–2024)



Fuente: Elaboración propia

Antes de 2017, los puntos se encuentran dispersos y sin un patrón definido, lo que sugiere que el incremento o disminución del peso exportado no generaba un efecto proporcional sobre el valor FOB. Esto refleja una relación comercial inestable y dependiente de factores externos, como los costos logísticos, la falta de acceso a ferias internacionales o la limitada articulación con compradores europeos.

Sin embargo, a partir de 2017, los puntos comienzan a alinearse claramente con la línea dorada, lo que evidencia una correlación muy fuerte: a medida que aumenta el peso exportado, también lo hace el valor FOB en casi la misma proporción. Este comportamiento confirma una mejora significativa en la eficiencia exportadora tras la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, que facilitó el acceso

preferencial al mercado europeo, redujo aranceles y estimuló la demanda del producto ecuatoriano en España.

**Tabla 11**  
*Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Francia, 2010–2024*

AÑO	VALOR FOB (MILLONES USD)	PESO (TM)
2010	0,81	11,9
2011	1,13	11,8
2012	1,11	9,2
2013	0,93	5,9
2014	1,15	7,3
2015	0,97	6,3
2016	0,94	5,7
2017	0,88	6
2018	0,89	5,7
2019	0,77	5,4
2020	0,44	3,5
2021	0,39	2,4
2022	0,70	4,4
2023	0,85	4,7
2024	0,52	2,8

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 12**  
*Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia Francia*

PERIODO	r (PEARSON)	p - Valor	Interpretación Estadística
2010 - 2016	0.051	0.914	Correlación muy débil positiva y no significativa (p>0.05).
2017 -2024	0.933	0.0007	Correlación muy fuerte y significativa (p<0.001).
2010 - 2024	0.707	0.0032	Correlación fuerte y significativa (p<0.01).

Fuente: Elaboración propia

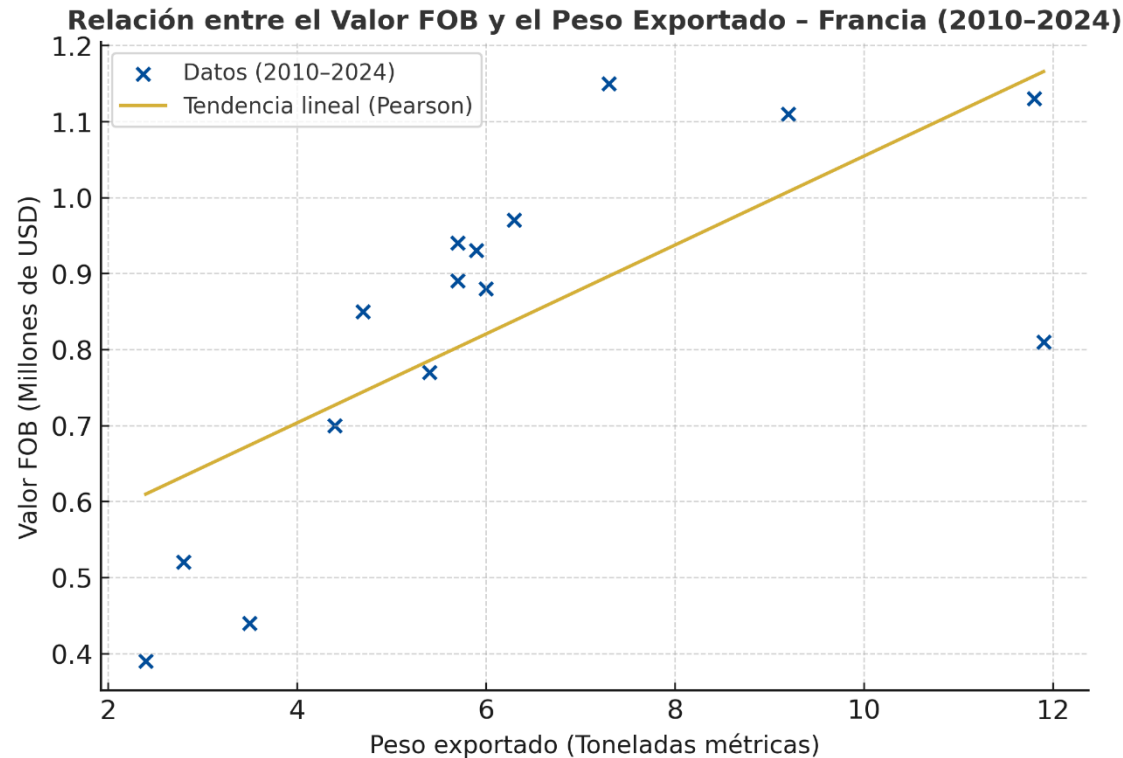
El resultado de r = 0.933 con p = 0.0007 durante 2017–2024 indica una correlación muy fuerte y estadísticamente significativa, lo que significa que existe una relación sólida entre la cantidad exportada y el valor económico recibido. Este comportamiento revela una mayor competitividad del producto ecuatoriano en el mercado francés, impulsada por

las ventajas del acuerdo comercial, la reducción de aranceles y la consolidación de redes logísticas y de distribución en la Unión Europea.

Antes del acuerdo (2010–2016), el valor de  $r = 0.05$  y  $p = 0.91$  muestra que prácticamente no existía relación entre ambas variables, confirmando la irregularidad comercial previa. En el periodo total (2010–2024), la correlación de  $r = 0.707$  ( $p = 0.0032$ ) confirma una tendencia global positiva y significativa, consolidada especialmente en la etapa posterior al acuerdo.

**Figura 9**

*Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Francia durante el período 2010–2024*



Fuente: Elaboración propia

Durante el periodo 2010–2016, los puntos se encuentran muy dispersos y sin una dirección clara, evidenciando que los incrementos en el peso exportado no siempre se traducían en mayores valores FOB. Esto puede explicarse por variaciones de precios, costos de transporte y falta de regularidad en los envíos previos al acuerdo.

En cambio, a partir de 2017, los puntos se concentran a lo largo de la línea dorada, lo que indica una relación lineal fuerte: cuando aumenta el peso exportado, también lo hace el valor FOB de forma casi proporcional. Esto demuestra que tras el Acuerdo

Multipartes UE–Ecuador, el comercio con Francia se consolidó, con exportaciones más estables y coherentes en valor y volumen.

**Tabla 13**

*Valores anuales del valor FOB y peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Italia, 2010–2024*

AÑO	VALOR FOB (MILLONES USD)	PESO (TM)
2010	0,10	0,9
2011	0,07	0,3
2012	0,10	0,8
2013	0,06	0,4
2014	0,06	0,3
2015	0,09	0,3
2016	0,19	1
2017	0,06	0,2
2018	0,13	0,4
2019	0,09	0,4
2020	0,03	0,2
2021	0,07	0,3
2022	0,08	0,5
2023	0,18	1
2024	0,18	0,7

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 14**

*Correlación entre el valor FOB y el peso exportado hacia Italia*

PERIODO	r (PEARSON)	p - Valor	Interpretación Estadística
2010 - 2016	0.789	0.0347	Correlación fuerte y significativa ( $p < 0.05$ ). Correlación muy fuerte y significativa ( $p < 0.01$ ).
2017 - 2024	0.887	0.0033	
2010 - 2024	0.789	0.0003	Correlación fuerte y significativa ( $p < 0.001$ ).

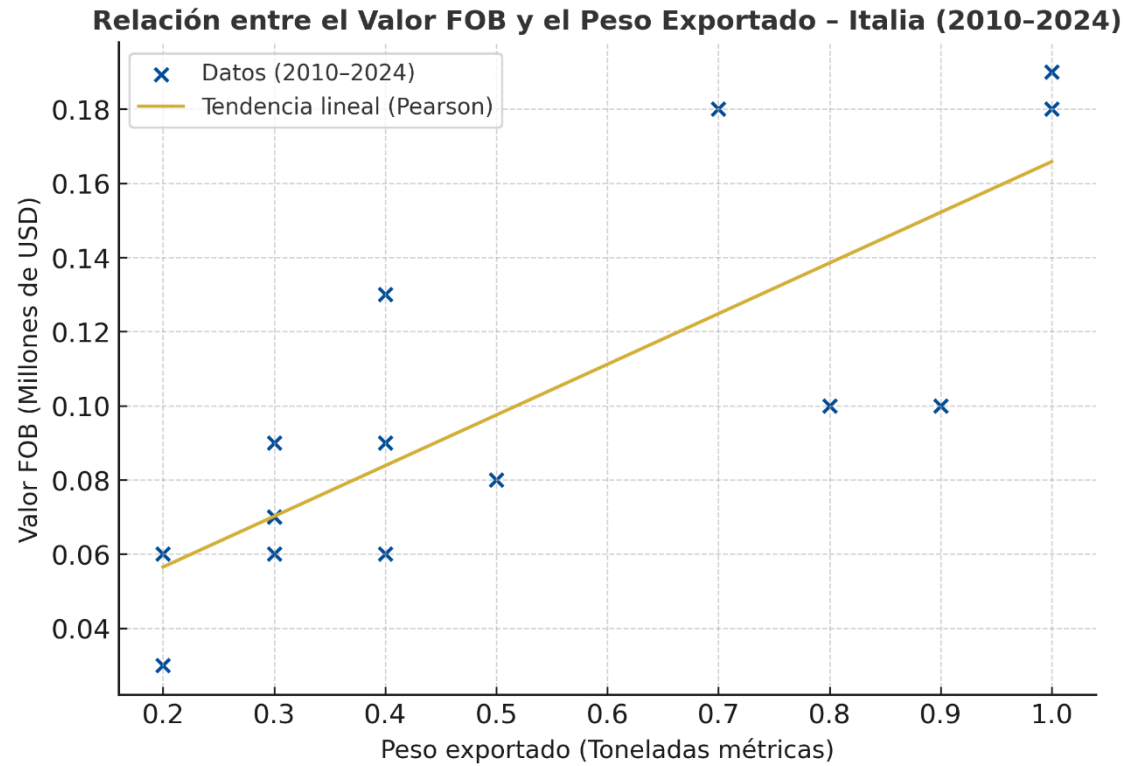
Fuente: Elaboración propia

El resultado total ( $r = 0.798$ ;  $p = 0.0003$ ) evidencia una relación fuerte y altamente significativa entre la cantidad física exportada y el valor económico generado hacia Italia. Esto significa que el comportamiento del mercado italiano ha sido más estable y proporcional en comparación con otros destinos europeos, lo que puede atribuirse a:

- La preferencia por productos artesanales diferenciados.
- La calidad constante del producto ecuatoriano (sombreros finos).
- La consolidación de lazos comerciales estables con compradores europeos.

En conjunto, los resultados sugieren que el Acuerdo Multipartes reforzó una relación ya sólida, manteniendo la proporcionalidad entre el peso exportado y el valor FOB.

**Figura 10**  
*Relación lineal interpretado por el coeficiente de correlación de Pearson entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 hacia Italia durante el período 2010–2024*



Fuente: Elaboración propia

A diferencia de otros mercados, en el caso italiano la relación entre el valor FOB y el peso exportado se ha mantenido positiva y significativa en todo el periodo de estudio, aunque con valores absolutos menores que otros destinos. Durante la etapa 2010–2016, la correlación fue fuerte ( $r = 0.789$ ) y estadísticamente significativa ( $p = 0.0347$ ), lo que indica que incluso antes del Acuerdo Multipartes existía una coherencia entre el volumen exportado y el valor obtenido.

Después de 2017, la correlación se fortalece aún más ( $r = 0.887$ ;  $p = 0.0033$ ), mostrando que el mercado italiano consolidó una relación estable: los incrementos en peso exportado se reflejan directamente en el valor FOB. Este comportamiento revela un comercio sostenido, posiblemente influenciado por nichos de mercado específicos

(productos de alta calidad artesanal) que mantuvieron precios estables y una demanda consistente.

Una vez realizado los análisis de correlación de cada país principal identificado, los resultados muestran que, con el paso del tiempo, la relación entre el valor FOB y el peso exportado de los productos de la subpartida 6504.00.00.00 que incluyen a los sombreros de paja toquilla ha ido tomando una forma más clara y coherente, especialmente después de que entrara en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en 2017.

Durante los primeros años analizado previos al acuerdo (2010–2016), estas relaciones eran más bien débiles o incluso poco relevantes desde el punto de vista estadístico. Esto deja ver que el comercio en aquel periodo todavía era inestable y limitado, probablemente influido por factores como los aranceles vigentes, los costos de envío o el escaso posicionamiento internacional que tenía entonces la artesanía ecuatoriana.

A partir de 2017, el panorama cambia por completo. En todos los países analizados aparecen correlaciones muy fuertes y con alta significancia estadística ( $r > 0.90$ ,  $p < 0.01$ ), lo que revela una correspondencia mucho más estable entre las cantidades exportadas y el valor económico obtenido. En términos prácticos, esto significa que las exportaciones de sombreros de paja toquilla se han vuelto más consistentes, competitivas y alineadas con la demanda del mercado europeo, aprovechando la eliminación de aranceles y el acceso preferencial que ofrece el acuerdo.

El caso de Italia sobresale por mantener correlaciones altas tanto antes como después del acuerdo, lo que habla de una relación comercial sólida y bien consolidada a lo largo del tiempo. En contraste, España y Francia muestran un salto notable: pasaron de no presentar relación estadística significativa antes de 2017 a exhibir correlaciones casi perfectas en el periodo posterior, un indicio claro del efecto positivo que tuvo el Acuerdo en su dinámica comercial. Alemania también refleja un avance importante después de 2017, alcanzando, al igual que los demás, una correlación muy fuerte y significativa.

En conjunto, los resultados permiten ver con bastante claridad que el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador ha contribuido de manera positiva y significativa al comportamiento de las exportaciones de la subpartida 6504.00.00.00, correspondiente a los sombreros de paja toquilla. El hecho de que la

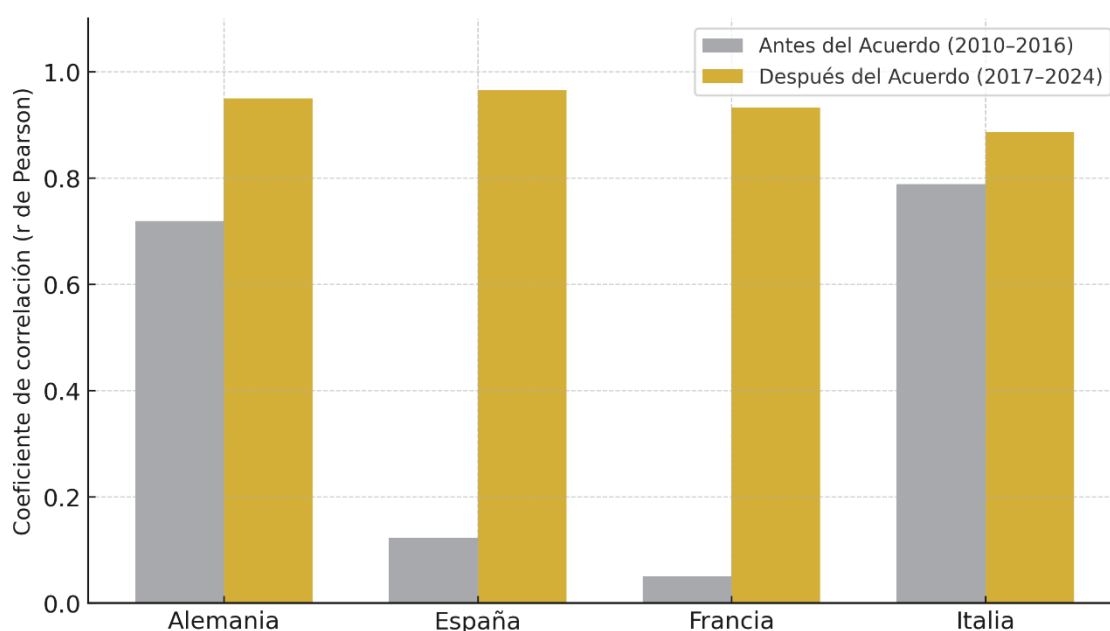


correlación entre el valor FOB y el peso exportado se haya fortalecido sugiere que ahora existe una relación más coherente entre la cantidad física que se envía y el valor económico que estas ventas generan. En otras palabras, las exportaciones parecen estar aprovechando mejor las ventajas del acceso preferencial al mercado europeo.

Este cambio no solo apunta a una mejora en la eficiencia comercial, sino que también refleja un proceso más amplio de consolidación productiva y de posicionamiento internacional del sector artesanal ecuatoriano. Este avance se hace especialmente evidente en los mercados donde los productos auténticos, hechos a mano y con enfoque sostenible poseen un valor cultural y económico significativo. Para una mejor ilustración de lo narrado se presenta el siguiente grafico de barras.

**Figura 11**

*Evolución del grado de asociación entre el valor FOB y el peso exportado de sombreros de paja toquilla hacia Alemania, España, Francia e Italia antes (2010–2016) y después (2017–2024) del Acuerdo Comercial Multipartes.*



Fuente: Elaboración propia

## RECOMENDACIONES

Una de las principales inquietudes que motivaron este trabajo fue: si un producto enfrenta barreras comerciales en su proceso de exportación, ¿qué debe hacer el exportador y a quién debe recurrir? En función de esta interrogante, y considerando el análisis realizado, se proponen las siguientes recomendaciones enfocadas específicamente en los productos clasificados bajo la subpartida 6504.00.00.00, entre los cuales destacan los sombreros de paja toquilla.

En primer lugar, el análisis realizado demuestra que tras la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes, las exportaciones de sombreros de paja toquilla hacia la Unión Europea presentan un comportamiento más estable y predecible. Esto refleja un fortalecimiento de la estructura exportadora del sector y evidencia que existe un entorno favorable para consolidar su presencia en el mercado europeo. En este sentido, resulta esencial mantener y reforzar esta tendencia mediante estrategias de posicionamiento claro, cumplimiento técnico riguroso y promoción internacional continua, garantizando que la estabilidad alcanzada se traduzca en competitividad sostenible.

A partir de ello, una recomendación clave es fortalecer la identidad de origen del sombrero de paja toquilla. Persiste internacionalmente la equivocada denominación “Panama Hat”, que desvincula al producto de su verdadero origen ecuatoriano y debilita su reconocimiento cultural. Se recomienda impulsar campañas de difusión y posicionamiento bajo la marca país, destacando la técnica artesanal, su declaratoria como patrimonio cultural y su origen histórico en el Ecuador. Reforzar esta narrativa incrementará su valor cultural y diferenciará al producto frente a imitaciones y sustitutos en el mercado europeo.

Cuando los exportadores enfrenten barreras técnicas o comerciales, se sugiere recurrir a instituciones especializadas según la naturaleza del obstáculo. Para trámites aduaneros o documentales, es recomendable acudir al SENA, FEDEXPOR o PRO ECUADOR. Si las restricciones se relacionan con requisitos sanitarios, fitosanitarios o técnicos, es fundamental consultar a ARCSA y al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, entidades encargadas de la regulación y vigilancia del cumplimiento normativo. Este acompañamiento institucional es indispensable para resolver inconvenientes y evitar retrasos en el proceso exportador.

Asimismo, se recomienda cumplir estrictamente las normas técnicas, las regulaciones europeas y las reglas de origen del Acuerdo Comercial. Para beneficiarse de la preferencia arancelaria, el producto debe cumplir con los criterios establecidos, incluido el cálculo del Valor de Contenido Regional (VCR). Es necesario que los exportadores estén registrados en el sistema REX, mantengan actualizada la documentación técnica y aseguren la trazabilidad de los insumos utilizados.

En términos productivos, es prioritario mejorar los procesos de manufactura, control de calidad y logística. El mercado europeo exige estándares altos en etiquetado, sostenibilidad, materiales, control de plagas y consistencia del producto. La adopción de buenas prácticas de manufactura, certificaciones de sostenibilidad y una logística eficiente fortalecerán la competitividad del producto ecuatoriano frente a oferentes globales de bajos costos como China o Vietnam.

En situaciones donde existan requisitos específicos o interpretaciones normativas particulares del país importador, es recomendable mantener un diálogo directo con los compradores europeos. Los importadores poseen conocimiento técnico actualizado sobre la normativa local y pueden aportar soluciones prácticas o alternativas de cumplimiento, evitando sanciones, devoluciones o pérdidas comerciales. Finalmente, se recomienda fomentar la participación activa y continua en ferias internacionales, ya que estos espacios permiten posicionar el producto en mercados de alto valor, acceder a compradores especializados, conocer tendencias de diseño y fortalecer la marca Ecuador en el contexto artesanal global. Además, esta visibilidad internacional contribuye a mantener la estabilidad exportadora observada en el análisis, favoreciendo la consolidación del sombrero de paja toquilla como producto emblemático y competitivo dentro del mercado europeo.

## CONCLUSIONES

El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador ha tenido un efecto positivo y verificable en el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de productos incluidos en la subpartida arancelaria 6504.00.00.00, en particular los sombreros de paja toquilla, que constituyen un símbolo cultural del país y una actividad económica esencial para comunidades y talleres artesanales. Desde la entrada en vigor del acuerdo, el 1 de enero de 2017, se observa una tendencia expansiva y sostenida en las exportaciones hacia los principales mercados europeos, destacándose Alemania, España, Francia e Italia como destinos estratégicos para la inserción internacional del producto.

El cumplimiento de los objetivos planteados en esta investigación permitió no solo identificar los mercados de destino más relevantes, sino también analizar las barreras arancelarias y no arancelarias que influyen en el desempeño exportador. Los resultados evidencian que la eliminación de aranceles efectivamente mejoró la competitividad del producto, redujo costos y facilitó el acceso al mercado europeo. Sin embargo, persisten desafíos relacionados con normativas técnicas, requisitos sanitarios, sostenibilidad, trazabilidad y cumplimiento del Valor de Contenido Regional (VCR), elementos fundamentales para conservar el acceso preferencial y cumplir las exigencias de los consumidores europeos.

Un hallazgo central de este estudio proviene del análisis de correlación entre el valor FOB y el peso exportado. Antes del acuerdo (2010–2016), la relación entre ambas variables era débil, inestable o no significativa en la mayoría de países, lo que reflejaba un comercio irregular y vulnerable a variaciones logísticas, técnicas y de demanda. Sin embargo, después de la entrada en vigencia del Acuerdo (2017–2024), la correlación se volvió muy fuerte y estadísticamente significativa en todos los mercados analizados, lo que demuestra una mayor coherencia entre el volumen exportado y los ingresos generados. Este hallazgo confirma que el acuerdo no solo incrementó las exportaciones en términos de valor, sino que también ordenó y estabilizó su comportamiento comercial, fortaleciendo la estructura exportadora del sector artesanal.

Los resultados también revelan que, a pesar del crecimiento alcanzado, aún existe un margen importante para diversificar mercados dentro de la Unión Europea, ya que el comercio se concentra principalmente en cuatro países y varios miembros del bloque

continúan sin representar destinos significativos. Para aprovechar plenamente las oportunidades del Acuerdo, será necesario profundizar las estrategias de promoción internacional, impulsar la presencia en ferias especializadas y fortalecer la marca país como herramienta de posicionamiento cultural y comercial. Asimismo, la profesionalización continua del sector artesanal en temas de comercio exterior, certificaciones técnicas y tendencias de consumo europeo será esencial para sostener su competitividad.

En síntesis, si bien el Acuerdo Comercial Multipartes ha generado beneficios concretos, medibles y significativos para los exportadores de sombreros de paja toquilla, su aprovechamiento pleno requiere una estrategia integral que combine políticas públicas, asistencia institucional, fortalecimiento productivo y promoción internacional. Solo así será posible consolidar el posicionamiento global, sostenible y competitivo de este producto emblemático del Ecuador dentro del mercado europeo.

## REFERENCIAS

- Agrocalidad. (2020). *Dirección de Certificación Fitosanitaria – Servicios*.  
<https://www.agrocalidad.gob.ec/direccion-de-certificacion-fitosanitaria/>
- Almache, J., Heras, A., & Sánchez, M. (2024). Perspectivas de exportación de los sombreros de paja toquilla ecuatorianos hacia el mercado peruano en el 2023. *Polo del Conocimiento*, 9(3).
- Almeida, L. L. V., Silva Martins, O., & Reis Machado, M. (2019). Relación entre el impuesto sobre el valor agregado y el crecimiento de las empresas. *Contaduría y Administración*, 65(3), 189.  
<https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2383>
- Anchundia, R. J. C., Andino, C. T. S., & Bailón, C. M. H. (2016). Producción y comercialización del sombrero de Paja toquilla en Montecristi, Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 2(3), 252-263.  
<https://doi.org/10.23857/dc.v2i3.134>
- Andrade, R. P. L., & Meza, L. A. D. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista ESPACIOS*, 38(58), 26.
- Anecacao. (2023, mayo 24). Historia del Cacao. *Historia del Cacao*. <https://anecacao.com/cacao-en-el-ecuador/historia-del-cacao/>
- Armijos, M. S. (2021, febrero 8). *Sombrero de paja toquilla ecuatoriano busca destacarse en nuevos mercados*. Vistazo. <https://www.vistazo.com/enfoque/sombrero-de-paja-toquilla-ecuadoriano-busca-destacarse-en-nuevos-mercados-MGVI222196>
- Axity. (2023, marzo 10). Conectividad en la era digital | Axity | Servicios de TI. *La importancia de la conectividad en la era digital*. <https://axity.com/comunidad-axity/la-importancia-de-la-conectividad-en-la-era-digital/>
- Baena, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562.
- Banco Central del Ecuador. (2016, diciembre). *Boletín 18.- Relación comercial Ecuador – Unión Europea*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN182016.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2023, marzo). *Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2022 y perspectivas 2023*.  
[https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu\\_2022pers2023.pdf](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2022pers2023.pdf)
- Baque, B. L. K., Álvarez, G. L. K., Izquierdo, M. A. M., & Viteri, I. D. A. (2021). Generación de valor agregado a través del marketing digital en las Mipymes. *Universidad y Sociedad*, 13(5), 407-415.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2017). *Informe de Posición Estratégica 159 Acuerdo comercial con la Unión Europea*. Cámara de Comercio de Guayaquil. <https://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/REG-1.5.1-1-IPE-159-Acuerdo-con-la-Uni%C3%B3n-Europea-Rev.-02.pdf>
- Capurro, T. E. E. (2020). Impacto económico de la logística en el Ecuador y su afectación en la pandemia. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 6(4), 1610-1625.  
<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3.1571>
- Centro De Comercio Internacional. (2018, enero). *Ecuador: Perspectivas empresariales –Serie del ITC sobre las medidas no arancelarias*. <https://www.intracen.org/es/media/16451>
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. United Nations. <https://doi.org/10.18356/9789210054775>
- Comisión Europea. (2025). *EU-Colombia-Peru-Ecuador Trade Agreement*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/mt/content/eu-colombia-peru-ecuador-trade-agreement>

- Cullen, R. (2024, junio 12). Hat making in Tuscany still benefits from the wealth of history behind the tradition. *The Florentine*. <https://www.theflorentine.net/2024/06/12/hat-making-florence-tuscany/>
- Daschastyle. (2025). *Internacionalización del sombrero de paja toquilla ecuatoriano*. <https://daschastyle.com/el-sombrero-panama-comienza-a-comercializarse-en-el-exterior/>
- Díaz, M., Tania Maritza, García, R., Jaime Gabriel, & García, P. L. (2023, julio). Producción del Sombrero de Paja Toquilla en el contexto del desarrollo local comunitario. *Revista de Ciencias Sociales*, XXIX(8), 408-420.
- Esic. (2024, agosto). *Barreras arancelarias: Qué son y ejemplos*. <https://www.esic.edu/rethink/business/que-son-las-barreras-arancelarias-ejemplos-c>
- Espinosa, F. A. M., Segovia, C. F. G., & Villacres, E. V. C. (2019). Acuerdos Comerciales Regionales: Una Visión desde el Comercio Exterior en América Latina. *Revista Publicando*, 6(21), Article 21.
- Facuy, K. V., Burgos, V. D., & Duarte Suarez, H. (2020). Acuerdo Multipartes Ecuador—Unión Europea y su incidencia en las exportaciones de aceite de palma al mercado de Holanda. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/10/acuerdo-multipartes.html>
- FAO. (2019, mayo 27). *Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. [https://www.ippc.int/static/media/files/publication/es/2019/05/ISPM\\_15\\_2018\\_Es\\_PostCPM-13\\_LRGRRev\\_2019-05-27.pdf](https://www.ippc.int/static/media/files/publication/es/2019/05/ISPM_15_2018_Es_PostCPM-13_LRGRRev_2019-05-27.pdf)
- Federal Ministry for Economic Cooperation and Development. (2023, abril 25). *The Green Button*. Federal Ministry for Economic Cooperation and Development. <https://www.bmz.de/en/issues/green-button>
- Guerrero, L. D. la C., & Nieto, D. R. (2021). Estudio comparativo de los resultados del Acuerdo Multipartes Ecuador—Unión Europea. *Boletín de Coyuntura*, 29, Article 29. <https://doi.org/10.31243/bcoyu.29.2021.1157>
- Herrera, A. R. C., Espinoza, J. A. M., & Tuarez, P. J. T. (2021). La reactivación turística post covid-19 de las áreas naturales protegidas y su incidencia en la mejora de la experiencia de los turistas en el Ecuador. *Siembra*, 8(2), Article 2. <https://doi.org/10.29166/siembra.v8i2.3071>
- Huamán-Zevallos, A. P., Martínez-Contreras, Y. A., & Macha-Huamán, R. (2021). Barreras comerciales en la importación de productos chinos al Perú. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(1), 282-301. <https://doi.org/10.35381/r.k.v6i1.1508>
- Ibarra, C. A. C., Fernández, A. A., & Urbina, V. A. A. (2023). *México-OCDE: Análisis de la integración económica a través de un modelo de gravedad. VII*. <http://ru.iiec.unam.mx/6314/>
- Jácome, H. (Ed.). (2012). *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea* (1a. edición). FLACSO Ecuador. <https://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/LFLACSO-Jacome-COOR-PUBCOM.pdf>
- Jaramillo, G. E., Garcés, D. F., Martínez, G., García, R., Torres, R. P., Rivadeneira, M. I., Jaramillo, C., Jiménez, E. N., Iñiguez, V., & Pesántez, X. (2012). El tejido tradicional del sombrero de paja toquilla ecuatoriano. *Revista de Patrimonio Cultural Inmaterial*. [https://www.patrimoniocultural.gob.ec/wp-content/uploads/2023/04/15\\_revistapci7.pdf](https://www.patrimoniocultural.gob.ec/wp-content/uploads/2023/04/15_revistapci7.pdf)
- Kühn, S., & Viegelahn, C. (2019). Barreras comerciales y empleo en las cadenas mundiales de suministro. *Revista Internacional del Trabajo*, 138(1), 149-179. <https://doi.org/10.1111/ilrs.12115>
- Martín, C. (2000). *Las Tasas De Variacion Como Indicadores Del Comportamiento Cíclico de un Fenómeno Económico*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2293026>

- Martínez, D. C. (2021, septiembre 4). *Barreras arancelarias Definición e implicaciones para el comercio internacional*. Drip Capital. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/barreras-arancelarias>
- Mera, A. D. I. (2022). *Análisis de la capacidad de exportación del sombrero de paja toquilla del sector artesanal de Sandoná—Nariño a mercados internacionales en la vigencia 2023*. <https://repository.unad.edu.co/jspui/bitstream/10596/58804/1/dimeraa.pdf>
- Messe Frankfurt. (2024, noviembre 21). *Sustainability when buying home textiles*. <https://texpertisenetwork.messefrankfurt.com/frankfurt/en/news-stories/stories/sustainability-home-textiles.html>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2022, noviembre 11). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). *Ministerio de Producción facilita la exportación de productos a través de la Declaración en Factura*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. <https://www.produccion.gob.ec/ministerio-de-produccion-facilita-la-exportacion-de-productos-a-traves-de-la-declaracion-en-factura/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2021, mayo 4). *El Sombrero de paja toquilla, el accesorio de lujo 100% ecuatoriano que marca tendencia en primavera-verano*. <https://www.cancilleria.gob.ec/espana/2021/05/04/el-sombrero-de-paja-toquilla-el-accesorio-de-lujo-100-ecuadoriano-que-marca-tendencia-en-primavera-verano/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2022, septiembre 14). *La implementación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea cumple cinco años con resultados positivos para el país – Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. <https://www.cancilleria.gob.ec/2022/09/15/123803/>
- Ministerio de Turismo. (2014a, mayo 16). *¿ Por qué el sombrero de paja toquilla se llama Panamá Hat ?* <https://www.turismo.gob.ec/por-que-el-sombrero-de-paja-toquilla-se-llama-panama-hat/>
- Ministerio de Turismo. (2014b, agosto 8). *El sombrero de paja toquilla, Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad*. <https://www.turismo.gob.ec/el-sombrero-de-paja-toquilla-patrimonio-cultural-inmaterial-de-la-humanidad/>
- Ministerio de Turismo. (2019, diciembre). *Sombrero de paja toquilla es Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad – Ministerio de Turismo* [Ministerio de Turismo]. Ministerio de Turismo. <https://www.turismo.gob.ec/sombrero-de-paja-toquilla-es-patrimonio-cultural-inmaterial-de-la-humanidad/>
- Mohorte, A. (2019, septiembre 11). *El «Botón Verde», el sello de Alemania para diferenciar a la ropa producida de forma sostenible*. Foro Económico Mundial. <https://es.weforum.org/stories/2019/09/el-boton-verde-el-sello-de-alemania-para-diferenciar-a-la-ropa-producida-de-forma-sostenible/>
- Montecuator. (2024). *Proceso Elaboración Sombrero Panamá Montecristi Paja Toquilla Hecho en Ecuador*. Montecuator. <https://montecuatorhats.com/es/montecristi-hat-elaboracion-sombrero-process-handmade-factory/>
- Nieto, D. E. R., & Guerrero, L. A. D. la C. (2019). Los primeros 18 meses del Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea. *PODIUM - Scielo*, 35, Article 35. <https://doi.org/10.31095/podium.2019.35.3>
- OCDE. (2022). *Germany supports sustainable textile production*. [https://www.oecd.org/en/publications/development-co-operation-tips-tools-insights-practices\\_be69e0cf-en/germany-supports-sustainable-textile-production\\_89276a44-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/development-co-operation-tips-tools-insights-practices_be69e0cf-en/germany-supports-sustainable-textile-production_89276a44-en.html)



- Ochoa, L., Litardo, E., & Ortega, E. (2021, octubre). *La crisis económica ante la pandemia COVID-19 en el Ecuador, periodo 2021. Edición Especial*.  
<https://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v9nspe1/2007-7890-dilemas-9-spe1-00113.pdf>
- ONU. (2018). *La Agenda 2030 y los objetivos de desarrollo sostenible una oportunidad para América Latina y Caribe*. Naciones Unidas.
- Organización Mundial Del Comercio. (2010). *Entender la OMC* (5a ed). Publicaciones de la OMC.  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/understanding\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf)
- Organización Mundial Del Comercio. (2011). *Informe Sobre el Comercio Mundial 2011*. OMC.  
<https://doi.org/10.30875/b4300afa-es>
- Organización Mundial Del Comercio. (2025a). *Customs Valuation—Technical Information*.  
[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/cusval\\_e/cusval\\_info\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/cusval_e/cusval_info_e.htm)
- Organización Mundial Del Comercio. (2025b). *Derechos arancelarios, aranceles*.  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/derechos\\_arancelarios\\_aranceles\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/derechos_arancelarios_aranceles_s.htm)
- Organización Mundial Del Comercio. (2025c). *Los años del GATT: de La Habana a Marrakech*.  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm)
- Organización Mundial Del Comercio. (2025d). *Los principios del sistema de comercio*.  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- Páez, P. P. N., Isaza, Q. J., & Zamora, L. A. (2013). LA CRISIS EUROPEA ACTUAL. *Revista de relaciones internacionales, estrategia y seguridad*, 8(2), 15-36.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*.  
<https://resource.1st.ir/PortalImageDb/ScientificContent/182225f9-188a-4f24-ad2a-05b1d8944668/Competitive%20Advantage.pdf>
- Quintana, R. A., Donoso, M. R., Kusactay, V. B., Chagerben, W. M., & Espinoza, J. B. (2021). *Introducción al Comercio Exterior*. Liveworkingeditorial.com.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=dRlxEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=qu%C3%A9+es+comercio+exterior&ots=P\\_7ngLoLZG&sig=PZ0lokD9\\_rGUaMFYV2eYkrfcahs#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=dRlxEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=qu%C3%A9+es+comercio+exterior&ots=P_7ngLoLZG&sig=PZ0lokD9_rGUaMFYV2eYkrfcahs#v=onepage&q&f=false)
- Reglamento de Ejecución (UE) 2019/2072 de la Comisión, de 28 de noviembre de 2019, por el que se establecen condiciones uniformes para la ejecución del Reglamento (UE) 2016/2031 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que se refiere a las medidas de protección contra las plagas de los vegetales, se deroga el Reglamento (CE) n.º 690/2008 de la Comisión y se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/2019 de la Comisión, 319 OJ L (2019).  
[http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2019/2072/oj/spa](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/2072/oj/spa)
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Econlib.  
<https://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>
- Rivera, S. J. B., & Solorzano, S. S. S. (2024). De Ecuador a España Análisis de las Estrategias Innovadoras en la Exportación de Sombreros Artesanales en los Años 2018-2023. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(4), Article 4. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v8i4.12605](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4.12605)
- Roca, L. (2017). *ECUADOR: INFORME SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LA REGIÓN PARA DETERMINADOS PRODUCTOS*.  
<https://aladi.dspace.theke.io/bitstream/handle/20.500.12909/29239/218.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodó, P. (2022, febrero 12). *Gráfico de líneas*. Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/grafico-de-lineas.html>
- Rogel, M. C. (2014, septiembre 26). *Un euro por debajo de 1,20 dólares en 2015*. Cinco Días.  
[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/09/25/mercados/1411648797\\_836866.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/09/25/mercados/1411648797_836866.html)
- Rojas, J. R. A., Andrade, R. I. M., Espinoza, M. S. M., & Tirado, P. S. O. (2017). El trueque como sistema de comercialización—Desde lo ancestral a lo actual. *Revista Uniandes Episteme*, 4(3), Article 3.

- Sada, L. S. (1995). El comercio exterior, actividad singular y reto espacial. *Geographicalia*, 32, Article 32. [https://doi.org/10.26754/ojs\\_geoph/geoph.1995321729](https://doi.org/10.26754/ojs_geoph/geoph.1995321729)
- Sandoya, L. A., Sandoya-Valero, E. C., Ronquillo-Murrieta, F. E., & Encalada-Tenorio, G. J. (2021). Las Retenciones del IVA y la Fuente y su Incidencia en el Funcionamiento del Servicio de Rentas Internas (Administración Tributaria) en el Periodo 2020-2021. *Polo del Conocimiento*, 6(11), Article 11. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i11.3298>
- Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018). Correlation Coefficients: Appropriate Use and Interpretation. *Anesthesia & Analgesia*, 126(5), 1763-1768. <https://doi.org/10.1213/ANE.0000000000002864>
- Secretaría de la OEA. (2025). *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*. [http://www.sice.oas.org/tpd/gsp/gsp\\_schemes\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/tpd/gsp/gsp_schemes_s.asp)
- SENAE. (2016, diciembre 24). *Diario Oficial de la Unión Europea*. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2016/acuerdo\\_ue%20L356.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2016/acuerdo_ue%20L356.pdf)
- Servicio Europeo de Acción Exterior. (2021, julio 26). *La Unión Europea y Ecuador*. Servicio Europeo de Acción Exterior. [https://www.eeas.europa.eu/ecuador/la-union-europea-y-ecuador\\_es?s=161](https://www.eeas.europa.eu/ecuador/la-union-europea-y-ecuador_es?s=161)
- Silva, V., & Silva, M. (2019). *Análisis de la dependencia de insumos importados en la industria brasileña entre 2000 y 2014*. 127, 149-174. <https://doi.org/10.18356/06f0ac69-es>
- Tabone, L. B., Mortara, V. A., & Zanfrillo, A. I. (2021). Agregado de valor en proceso productivo combinando Soft Systems Methodology y simulación. *Ingeniería Industrial*, XLII(1). <https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3436/1/tabone-et-al-2021.pdf>
- UNESCO. (2010). *UNESCO - Tejido tradicional del sombrero ecuatoriano de paja toquilla*. UNESCO. <https://ich.unesco.org/es/RL/tejido-tradicional-del-sombrero-ecuadoriano-de-paja-toquilla-00729>
- UNESCO. (2012). *Tejido tradicional del sombrero ecuatoriano de paja toquilla*. UNESCO. <https://ich.unesco.org/es/RL/tejido-tradicional-del-sombrero-ecuadoriano-de-paja-toquilla-00729>
- Van Steen, M., & Saurenbach, C. (2017, marzo). *ACUERDO COMERCIAL ECUADOR- UNION EUROPEA*. [https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)
- Vélez, F. H. E., & Erazo, Á. J. C. (2022). Impacto del Covid-19 en las ventas de sombreros de paja toquilla, Sígsig—Ecuador. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 7(1), Article 1. <https://doi.org/10.35381/r.k.v7i1.1885>
- Villagómez, M. (2018). Acuerdo comercial multipartes Ecuador—Unión Europea. *Revista AFESE*, 56(56), 11-51.
- World Economic Forum. (2023, noviembre 24). *5 estrategias para impulsar la innovación en el comercio global*. Foro Económico Mundial. <https://es.weforum.org/stories/2023/11/5-estrategias-para-impulsar-la-innovacion-en-el-comercio/>
- World Integrated Trade Solution. (2013). *European Union Bienes de consumo importación Valor del comercio (en miles de US\$)*. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/EUN/StartYear/2012/EndYear/2016/TradeFlow/Import/Indicator/MPRT-TRD-VL/Partner/ALL/Product/UNCTAD-SoP3>
- Your Europe. (2025, abril 7). *Registro de sustancias y mezclas químicas (REACH)*. Your Europe. [https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/chemicals/registering-chemicals-reach/index\\_es.htm](https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/chemicals/registering-chemicals-reach/index_es.htm)
- Pub. L. No. Reglamento (UE) 2016/2031 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 2016, relativo a las medidas de protección contra las plagas de los vegetales, por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 228/2013, (UE) n.º 652/2014 y (UE) n.º 1143/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan las Directivas 69/464/CEE, 74/647/CEE, 93/85/CEE, 98/57/CE, 2000/29/CE, 2006/91/CE y 2007/33/CE del Consejo, 317 OJ L (2016). <http://data.europa.eu/eli/reg/2016/2031/oj/spa>