



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y  
ADUANAS**

**“ALTERNATIVAS PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE LAS  
PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS POR EL SISTEMA  
GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP PLUS)”**

**AUTORA: GABRIELA ARACELY TOAPANTA PILATAXI**

**DIRECTOR: ECON. HUGO CERÓN**

**D.M. QUITO - ECUADOR - 2015**

**Declaración Juramentada de Autora:**

Yo, Gabriela Aracely Toapanta Pilataxi con cedula de ciudadanía 010477652-1 declaro solemnemente ser la autora intelectual del presente trabajo de tesis, cuyo tema es “ALTERNATIVAS PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS POR EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP PLUS)”

.....

Firma

Gabriela A. Toapanta

## **DEDICATORIA**

Dedico este presente trabajo a Dios, que ha sabido guiarme en cada uno de mis pasos, y no me ha dejado nunca sola. Él ha sido mi sustento y mi amigo fiel.

A mi madre que me dió la vida, y ha sido el apoyo incondicional durante todas las etapas de mis estudios, gracias mamita por alentarme a cumplir mis sueños, porque sin ti nada de lo que soy sería posible. A mi padre, que con sus enseñanzas diarias me ha enseñado a ser mejor ser humano. A mis hermanos que son mi fortaleza y mi ejemplo a seguir, en sus vidas veo el amor maravilloso de Dios. A mis abuelitos que con su amor y consejos siempre me han alentado en todo momento.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco en primer lugar a Dios por todas sus bendiciones, por el amor infinito que ha mostrado a lo largo de mi vida, porque siempre he sentido su mano misericordiosa en mi vida y en la de mi familia y porque sé que si estoy a su lado todo estará bien.

A mis papitos, por toda la paciencia y amor durante toda mi vida, gracias porque sin ustedes nada de lo que he alcanzado sería posible. Me faltarían las palabras para agradecer todo el apoyo que he recibido de parte de ustedes. Gracias mamita por ser la mejor consejera y amiga, gracias por los desvelos, por siempre estar pendiente de mí y por todo el amor incondicional que siempre me has dado. Gracias papito por ser la guía en mi vida, por enseñarme tantas cosas.

A mis hermanos, Andita y Marquitos que son mi apoyo incondicional siempre. Andita gracias por tu ayuda, gracias por tu paciencia todo momento de mi vida, eres mi ejemplo y mi líder.

A mi Danielito, por todo el tiempo y el apoyo para la finalización de esta investigación, gracias por tanto amor y entrega en todos mis proyectos, gracias por ser mi compañero de estudio y por todos los consejos.

Al Econ. Hugo Cerón que me brindó su apoyo y conocimiento en este campo de investigación, sin el cual hubiese sido imposible culminar la presente tesis.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial, de la cual me siento orgullosa al formar parte, que más que una institución se convirtió en un lugar donde se forman e inculcan profesionales líderes. Gracias por brindarme la oportunidad de fomentar un mejor futuro y por brindarme las herramientas para cumplir mis metas y sueños.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

<b>Declaración Juramentada de Autora:</b> .....	<b>ii</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS</b> .....	<b>v</b>
<b>ÍNDICE GENERAL DE GRÁFICOS</b> .....	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE GENERAL DE TABLAS</b> .....	<b>ix</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>xi</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	<b>xiii</b>
<b>Capítulo 1</b> .....	<b>15</b>
<b>EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>15</b>
1.1. Problema a investigar: .....	15
1.2. Formulación del problema.....	15
1.3. Sistematización del problema .....	16
1.4. Objetivos.....	16
1.4.1. Objetivo general.....	16
1.4.2. Objetivos específicos .....	16
1.5. Delimitación del problema .....	16
1.5.1. Teórica .....	16
1.5.2. Espacial .....	17
1.5.3. Temporal .....	17
1.6. Justificación .....	17
1.7. Marco referencial.....	17
1.7.1. Marco teórico .....	17
1.7.1.1. Preferencias arancelarias .....	17
1.7.1.2. Antecedentes del sistema de preferencias arancelarias .....	18
1.7.1.3. SGP PLUS.....	18
1.8. Marco conceptual .....	19
1.9. Marco legal.....	20
1.10. Ideas a defender .....	21
1.11. Método .....	21
Nivel de Estudio .....	21
1.11.1. Tipos de investigación.....	21
1.11.2. Método .....	21

1.11.3.	Fuentes de información .....	22
1.11.4.	Población.....	22
1.11.5.	Selección de instrumento de investigación .....	22
1.11.6.	Procesamiento de datos .....	22
1.11.7.	Informe de resultados .....	22
<b>Capítulo 2.....</b>	<b>23</b>	
<b>SISTEMA GENERALIZADO SGP PLUS .....</b>	<b>23</b>	
<b>2. Historia de la Unión Europea.....</b>	<b>23</b>	
2.1. Inicio y Formación.....	23	
2.1.1. Objetivos de la Unión Europea: .....	25	
2.1.2. Sistema de Preferencias Arancelarias .....	27	
2.1.3. Concepto de Preferencias Arancelarias:.....	27	
2.1.4. Antecedentes del SGP PLUS .....	28	
2.1.5. Principios que sustenta el SGP PLUS.....	30	
2.2. Regímenes del SGP PLUS .....	31	
2.2.1. Régimen general .....	31	
2.2.2. Régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernabilidad. ..	32	
2.2.3. Régimen Especial para los países menos desarrollados .....	33	
2.3. Normas de Origen.....	33	
2.3.1. Criterios de Origen.....	34	
2.3.2. Condiciones de expedición directa .....	35	
2.3.3. Pruebas Documentales .....	36	
2.4. Retirada temporal y cláusulas de salvaguardia.....	37	
2.4.1. Retirada temporal.....	37	
2.4.2. Cláusulas de salvaguardia .....	38	
2.5. Países otorgantes.....	39	
<b>Capítulo 3.....</b>	<b>41</b>	
<b>RELACIONES COMERCIALES Y ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA.....</b>	<b>41</b>	
2.6. RELACIONES COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA (U E) (2009/2014) 41		
2.7. ANÁLISIS DEL COMERCIO ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA ....	44	
2.8. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL (2009-2014).....	45	
2.8.1. Exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea .....	48	

2.8.1.1.	Principales productos exportados a la UE.....	50
2.8.2.	Importaciones de Ecuador provenientes de la Unión Europea .....	53
2.8.2.1.	Principales productos importados de la UE .....	54
2.9.	PARTIDAS ARANCELARIAS BENEFICIARIAS DEL SISTEMA SGP PLUS... ..	56
2.10.	REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN HACIA LA UE.....	58
2.11.	SECTORES BENEFICIARIOS DEL SGP PLUS.....	61
2.11.1.	Sector bananero.....	61
3.6.2.	La floricultura .....	64
2.11.3.	Industria Camaronera.....	67
2.11.4.	Industria de frutas y enlatados .....	69
2.11.5.	Industria atunera.....	70
2.11.6.	Sector cacaotero .....	71
2.11.7.	Industria brocolera .....	73
<b>CAPÍTULO 4.....</b>	<b>74</b>	
<b>PROPUESTA PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DEL SGP PLUS CON LA UNIÓN EUROPEA Y ESTUDIO DEL NUEVO ACUERDO .....</b>	<b>74</b>	
2.11.8.	Alternativas para el mejor aprovechamiento del SGP PLUS .....	75
2.11.8.1.	Adaptar productos ecuatorianos al mercado europeo: .....	75
2.11.8.1.1.	Especificaciones generales para el ingreso de productos ecuatorianos al mercado Europeo.....	77
2.11.9.	Brindar valor agregado a los productos ecuatorianos y diversificación de oferta exportable .....	80
2.11.10.	Proporcionar asistencia técnica en las plantas de producción.....	80
2.11.11.	Lograr ventajas competitivas .....	81
2.11.12.	Mejorar la capacitación a los exportadores ecuatorianos en temas de comercio exterior	82
2.11.13.	Mejorar el transporte internacional .....	83
2.11.14.	Obtención de certificaciones de calidad de las empresas.....	83
2.11.15.	Incentivos a productos manufacturados y materia prima nacionales.....	84
2.11.16.	Alianzas entre exportadores .....	84
2.12.	Ronda de negociaciones “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador”	84
2.13.	Análisis del Nuevo acuerdo .....	85
4.4.	Ventajas y desventajas del Nuevo Acuerdo .....	87
4.4.1.	Ventajas.....	87

4.4.2. Desventajas .....	88
4.5. Inversión Extranjera Directa.....	89
<b>CAPÍTULO 5.....</b>	<b>92</b>
<b>DISCUSIÓN.....</b>	<b>92</b>
5.1. Conclusiones:.....	92
5.1.1. Recomendaciones .....	96
<b>Bibliografía .....</b>	<b>102</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>107</b>



## ÍNDICE GENERAL DE GRÁFICOS

GRÁFICO 2.1 LÍNEA DE CREACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA .....	25
GRÁFICO 2.2 CERTIFICADO DE ORIGEN “A” .....	37
GRÁFICO 3.1 RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y UE (2013-2014) .....	43
GRÁFICO 3.2 EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS A LA UE-15 BAJO EL SGP DROGA.....	45
GRÁFICO 3.3 BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR A LA UNIÓN EUROPEA 2007-2014 MILLONES USD FOB .....	46
GRÁFICO 3.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS A LA UE .....	47
GRÁFICO 3.5 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS EN EL AÑO 2014...	48
GRÁFICO 3.6 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN EN EL AÑO 2014 A LA UNIÓN EUROPEA .....	50
GRÁFICO 3.7 PRINCIPALES PARTIDAS ARANCELARIAS EXPORTADAS EN EL AÑO 2014. ECUADOR-UE (28) MILES DE DÓLARES FOB .....	50
CUEROS, TEXTILES, Y PRENDAS DE VESTIR NO SE IMPORTAN EN GRAN CANTIDAD DESDE LA UNIÓN EUROPEA, DEBIDO A QUE ECUADOR CUENTA CON TRATADOS COMERCIALES AÚN MÁS BENEFICIOSOS CON PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA, QUE LE PERMITEN COMPRAR ESTOS PRODUCTOS CON ARANCELES AÚN MÁS BAJOS. GRÁFICO 3.8 <i>PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS EN EL AÑO 2014</i>	56
GRÁFICO 3.9 PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA UE.....	56
- REGISTRAR FIRMA ELECTRÓNICA. (PROECUADOR, 2014). GRÁFICO 3.10 REGISTRO DE EXPORTADOR EN EL ECUAPASS.....	59
REALIZADO POR: PROECUADOR GRÁFICO 3.11 TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA DE <i>ORIGEN (DJO)</i> .....	59
GRÁFICO 3.12 DOCUMENTOS EN EL TRÁMITE DE REGULARIZACIÓN DE LA MARCA .....	61
GRÁFICO 3.13 BANANO EN EL MERCADO DE LA UE MILES DE USD FOB .....	63
GRÁFICO 3.14 CRONOGRAMA DE REDUCCIÓN DE ARANCEL DEL BANANO PARA LA UE .....	63
GRÁFICO 3.15 EXPORTACIÓN DE FLORES A LA UE EN TONELADAS 2008-2014 FOB.....	65
GRÁFICO 3.16 EXPORTACIÓN DE FLORES ECUATORIANAS POR DESTINO AÑO 2014.....	67
GRÁFICO 3.17 EXPORTACIONES TOTALES DE ECUADOR AL MUNDO MILES DE USD FOB .....	68
GRÁFICO 3.18 EXPORTACIONES ATUNERAS MILES DE USD FOB .....	71
GRÁFICO 3.19 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE CACAO EN EL 2014.....	72
GRÁFICO 5.1 MARCAS DE CHOCOLATE ECUATORIANA COMERCIALIZADAS EN LA UE.....	98
GRÁFICO 5.2 EJEMPLOS DE ETIQUETADO EN LOS PRODUCTOS IMPORTADOS A LA UE .....	99
GRÁFICO 5.3 PRINCIPALES CERTIFICACIONES VOLUNTARIAS PARA ALIMENTOS ORGÁNICOS	99

## ÍNDICE GENERAL DE TABLAS

TABLA 3.1 BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR - UNIÓN EUROPEA UE(28) MILES USD FOB .....	46
TABLA 3.2 BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR A LA UNIÓN EUROPEA 2007-2014 MILLONES USD FOB .....	47
TABLA 3.3 EXPORTACIONES NO PETROLERAS TOTALES DE MAYOR CRECIMIENTO A LA UE (10 PRINCIPALES RUBROS* FOB) HASTA DICIEMBRE 2014.....	51
TABLA 3.4 EXPORTACIONES NO PETROLERAS TOTALES DE MENOR CRECIMIENTO A LA UNIÓN EUROPEA (10 PRINCIPALES RUBROS* FOB) HASTA DICIEMBRE 2014 .....	52
TABLA 3.5 IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE LA UE (\$MILLONES DE DÓLARES CIF) .....	55
TABLA 3.6 PARTIDAS ARANCELARIAS .....	57
TABLA 3.7 EXPORTACIÓN DE BANANO POR PARTIDA ARANCELARIA A TODO EL MUNDO .....	63
TABLA 3.8 EXPORTACIÓN DE FLORES A LA UE EN TONELADAS 2008-2014 FOB.....	65
TABLA 3.9 EXPORTACIÓN DE FLORES ECUATORIANAS POR DESTINO AÑO 2014.....	66

TABLA 3.10 EXPORTACIÓN DE CAMARÓN EN EL PERIODO 2011-2014 EN TONELADAS FOB .....	68
TABLA 3.11EXPORTACIÓN DE CAMARÓN POR DESTINOS EN LA UE 2014 MILES DE USD FOB ....	68
TABLA 3.12 EXPORTACIÓN DE ATÚN ECUATORIANO AL MUNDO EN EL PERIODO 2011-2014 MILES DE DÓLARES FOB .....	70
TABLA 3.13EXPORTACIÓN DE CACAO EN EL PERIODO 2011-2014.....	72
TABLA 3.14 EXPORTACIÓN DE BRÓCOLI EN EL PERIODO 2011-2014 .....	73
TABLA 4.1 INVERSIÓN DIRECTA POR AÑOS EN MILLONES DE DÓLARES .....	90
TABLA 4.2 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR DESTINOS EN MILLONES DE DÓLARES .....	90

## RESUMEN EJECUTIVO

El Ecuador se ha caracterizado por ser un país exportador de materia prima, siendo su valor agregado muy escaso. La diversificación de la oferta exportable ecuatoriana es casi nula y se puede decir que tiene un número reducido de socios comerciales y una política exterior muy variable, lo cual no estabiliza las relaciones comerciales entre bloques o países, desgastando sus relaciones comerciales con sus socios estratégicos. Esta ha sido la realidad ecuatoriana por muchos años, los gobiernos de turno han logrado acuerdos comerciales con sus socios principales, pero los mismos han sido temporales, creando incertidumbre y especulación entre los exportadores ecuatorianos.

Los productos exportados en su mayoría son primarios tales como; petróleo, banano, atún, café, cacao, flores, camarón, entre otros; son muy pocos los productos que tienen valor agregado. Por otra parte, debido a la dolarización, Ecuador se ha transformado en un mercado llamativo para las exportaciones de varios países, introduciendo al mercado ecuatoriano productos terminados. Ecuador en su mayoría importa productos industrializados con un alto valor agregado, tales como; maquinarias, derivados del petróleo; así como bienes de capital y de consumo.

En respuesta a esta realidad, el gobierno actual propuso el cambio de la matriz productiva (modelo endógeno de economía) con el fin de fortalecer la industria nacional, y proteger el mercado interno. Sin embargo; al ser la Unión Europea uno de los principales socios comerciales, en el año 2014, el gobierno ecuatoriano vió la necesidad de firmar un acuerdo comercial para que se prorroguen los beneficios del SGP PLUS conocido como; Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) el cual entrará en vigencia en el año 2016.

El SGP PLUS abarca 6600 subpartidas arancelarias, de las cuales, 6370 ingresan a la Unión Europea con un arancel del 0%, y las restantes 228 con preferencias parciales, estas partidas son importantes para sectores como el camarón, el banano, las flores, el caco y el atún, las cuales tienen competidores directos como Colombia y Perú; los mismos que cuentan con un TLC con la Unión Europea desde el año 2013.

La Unión Europea es uno de los socios más estratégicos para Ecuador, ocupando por varios años consecutivos el principal destino para las exportaciones no petroleras. El acuerdo negociado actualmente permitirá el ingreso al mercado europeo de café, rosas, chocolate, jugos, mermeladas, cereales, entre otros productos, beneficiando a las exportaciones ecuatorianas.

El presente estudio pretende presentar alternativas para que el SGP PLUS y el acuerdo negociado (ACM) sea aprovechado de mejor manera por los exportadores; se plantean alternativas que van desde la mejora de la capacitación a los exportadores ecuatorianos, la mejora del transporte internacional, hasta la tecnificación del producto y la creación de valor agregado a las mercancías exportadas. Sin embargo; para poder analizar estas alternativas, la presente tesis analiza las exportaciones e importaciones entre la Unión Europea y Ecuador, así como las ventajas y desventajas que tiene el Acuerdo Comercial Multipartes. La balanza de comercio de bienes de Ecuador con la Unión Europea en los últimos años ha sido siempre positiva. Sin embargo las exportaciones ecuatorianas se concentran en pocos productos primarios, mientras que la oferta exportable de la Unión Europea es diversificada y amplia en valor agregado.

Es conveniente promover acuerdos comerciales con aquellos países con los que Ecuador sea complementario, planteando con claridad desde el inicio, los objetivos y alcances de su política comercial para evitar desgastes en las relaciones comerciales. (Hidalgo, 2014).

## **EXECUTIVE SUMMARY**

Ecuador is known for being a raw materials exporter country with almost no added value. The diversity of the Ecuadorian exportation offer is very small. It has a reduce number of trade partners and a very variable foreign policy, which does not stabilize economic relations between countries and regions, weakening its economic relations with strategic partners.

This has been the Ecuadorian reality for many years. Its governments have achieved commercial agreements with its main strategic partners, but all of these agreements have been only temporarily, creating uncertainty and speculation among the Ecuadorian exporters

The export products are in their majority primary goods such as; oil, banana, tuna, coffee, cocoa, shrimp, among others. Therefore there are almost no products with added value. Additionally due to dollarization Ecuador has become an attractive market for the exportations of many countries, introducing final products in the Ecuadorian market. In its majority Ecuador imports industrialized products with a high added value, such as machinery, oil products and capital and consumer goods.

In response to this reality, the current government propose a change in tis productive matrix (endogenous model of economy) in order to strengthen the national industry and protect the internal market. However since the European Union is one of its main commercial partners, in 2014 the Ecuadorian government sign a commercial agreement which extended the benefits of the GSP PLUS known as Multilateral Trade Agreement(ACM) which will be effective in 2016.

The GSP covers 6600 tariff subheadings among which 6370 are entering the European Union with a tariff of 0% and the remaining 228 with partial tariffs. These tariffs are important for sectors such as, banana, flowers, cacao and tuna, all of which have direct competitors such as Colombia and Peru, and which also count with a Free Trade Agreement with the European Union since 2013.

The European Union is one of the most strategic partners for Ecuador and has been for many consecutive years the main market for non-oil exports. The agreement that is being reach will allow the access to the UE market of coffee, roses, cereal, among other products, benefiting the Ecuadorian exports.

This investigation aims to present alternatives so that the GSP plus and the ACM are used in a better way by the exporters. It proposes alternatives that go from the improvement of the trading

for Ecuadorian exports, the improvement of international transports, to the technification of the products and the creation of added value to the exported goods.

However to in order to analyze these alternatives, this thesis analyses the exportation and importation between Ecuador and the UE, as well as the advantages and disadvantages of the ACM. The commercial balance of goods between Ecuador and the UE, has been positive in the last years. However the Ecuadorian exportations focus in very few primary products while the exportable supply of the UE is diverse and has a wide added value.

It is convenient to promote commercial agreements with those countries with who in Ecuador is complementary, reaching strong commercial policies to avoid weakening the commercial relations.

## Capítulo 1

### EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Problema a investigar:

El SGP PLUS es un sistema de preferencias arancelarias concedidas por la Unión Europea a los países de menor desarrollo económico. Ecuador es beneficiario de este sistema desde 1990 y; por el cual se han beneficiado cerca de 6 600 partidas arancelarias, de las cuales, 6370 entran con arancel 0% y las restantes con aranceles parciales. La falta de conocimiento del funcionamiento del SGP PLUS ha hecho que se desperdicien oportunidades de negocios entre Ecuador y los países miembros de la Unión Europea. El Ecuador es el quinto mayor beneficiario (de 176 que reciben el SGP). (El comercio, 2014)

Las partidas arancelarias que se benefician de este sistema son básicamente materias primas, representando el 69% del beneficio total del acuerdo; es decir que el beneficio que este sistema brinda es repartido por productos básicos como son; el atún, el camarón, las rosas, los derivados del cacao y el cacao.

En el escenario de no contar con las preferencias arancelarias derivadas del SGP PLUS, se ha estimado que se habría necesitado una subvención de al menos USD 332 millones, tomando cifras de comercio del año 2014. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

Es por esto que se propone encontrar las falencias en la aplicación del SGP, en razón de que los exportadores de Ecuador en su mayoría, carecen de noción sobre la aplicación y los beneficios que este sistema puede ofrecer, pudiendo así; con este estudio, determinar con exactitud la aplicación, el beneficio y las nuevas oportunidades que este sistema ofrece para evitar que las empresas continúen exportando con el desconocimiento de la aplicación del SGP PLUS, ofreciéndoles nuevas alternativas para el aprovechamiento de este acuerdo.

#### 1.2. Formulación del problema

¿Es favorable para el comercio existente entre Ecuador y la Unión Europea, la aplicación de nuevas alternativas para el mejor aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP PLUS?

### **1.3. Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son los usos, beneficios, aplicaciones y procedimientos del SGP PLUS?
- ¿Qué cantidad de exportadores se benefician actualmente con el sistema SGP PLUS?
- ¿Cuáles son los requisitos para poder ser beneficiario del SGP PLUS?
- ¿Qué productos están liberados de aranceles por el SGP PLUS?
- ¿Cuáles son las razones por las cuales los exportadores no hacen uso del SGP PLUS?
- ¿Cuáles son los requisitos y procesos que deben tener los productos para poder ser exportador por medio del SGP PLUS?

### **1.4. Objetivos**

#### **1.4.1. Objetivo general**

Proponer nuevas alternativas para para el mejor aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por el sistema general de preferencias (SGP PLUS).

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Conocer cuáles son los usos, beneficios, aplicaciones y procedimientos del SGP PLUS.
- Conocer los beneficios que brinda el acuerdo actual suscrito por Ecuador y la UE.
- Conocer el comercio bilateral que tiene Ecuador con la Unión Europea; situación actual de importaciones y exportaciones.
- Conocer cuáles son los requisitos para poder ser beneficiario del SGP PLUS.
- Conocer las ventajas y desventajas del nuevo acuerdo suscrito.
- Determinar las oportunidades que las exportaciones ecuatorianas tienen en mercados internacionales.
- Determinar los productos que están liberados de aranceles por el SGP PLUS.
- Identificar los requisitos y procesos que deben tener los productos para poder ser exportados por medio del SGP PLUS.
- Investigar las razones por las cuales los exportadores no hacen uso del SGP PLUS.

### **1.5. Delimitación del problema**

#### **1.5.1. Teórica**

El presente tema de estudio se delimita en la teoría existente del comercio exterior sobre el uso del SGP PLUS en Ecuador, sustentándose en el actual acuerdo suscrito, así como las páginas web relacionadas con relaciones internacionales comerciales, artículos varios



relacionados con este tema, así como la información de organismos pertinentes especializados en este tema.

### **1.5.2. Espacial**

El presente estudio se llevará a cabo en Ecuador, en la ciudad de Quito. Además, se obtendrá información de los organismos pertinentes además de organizaciones internacionales no presentes en el país se las realizará vía internet, bibliotecas virtuales, revistas económicas, etc.

### **1.5.3. Temporal**

El presente estudio se llevara a cabo en el periodo 2014, también se tomará en cuenta datos de los últimos cinco años presentes en el estudio.

## **1.6. Justificación**

El presente tema se justifica realizarlo desde una perspectiva práctico teórico pues es un aporte al conocimiento existente sobre la aplicación del sistema SGP PLUS en el Ecuador.

## **1.7. Marco referencial**

### **1.7.1. Marco teórico**

#### **1.7.1.1. Preferencias arancelarias**

A fin de comprender el funcionamiento del sistema de preferencias arancelarias SGP PLUS, se considera necesario el poder tener claro el significado de preferencia arancelaria, su funcionamiento y aplicación tanto en el marco legal como en el campo práctico, permitiendo proponer mejores alternativas para el su uso adecuado por parte de los exportadores ecuatorianos.

En el campo del comercio exterior, las preferencias arancelarias son una reducción o una eliminación de impuestos, entre dos países o entre bloques económicos de integraciones regionales, reguladas en el marco legal de un acuerdo comercial, el cual brinda las pautas de la aplicación beneficios de cada uno de los signatarios.

Las preferencias arancelarias son solo una parte de la estructura de los convenios de integración económica. Estos acuerdos pueden tener un campo de aplicación mucho más amplio como son normas técnicas, sanitarias, fitosanitarias, normas de origen, etc. Sin embargo para el

desarrollo de este plan de tesis, se ha considerado el estudio de las preferencias arancelarias, puntualmente de las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP PLUS, con el propósito de conocer el déficit de su aplicación por parte del Ecuador, y permitiendo proponer mejores alternativas para su uso.

#### **1.7.1.2. Antecedentes del sistema de preferencias arancelarias**

El SGP es un sistema de preferencias arancelarias, el cual es aplicado desde 1971 por la Comunidad Europea, con el fin de hacer del comercio mundial, especialmente, del comercio Europeo un sistema más dinámico con los países en vías de desarrollo, con el fin de otorgar preferencias arancelarias en diferentes productos y aumentar el ingreso por exportación en estos países.

El sistema SGP Droga fue creado en 1995, y venció en diciembre del 2004. Este sistema es revisado por los miembros de la UE cada diez años, el SGP droga contó con una prórroga hasta junio del 2005. Según la decisión No 768-2008 (2008) de la creación del SGP, el sistema contemplaba 5 regímenes, entre los cuales existían regímenes que cubrían los productos considerados sensibles, las reducciones de derecho de ad-valorem, el estímulo de derecho laboral, el régimen especial a favor de los países menos desarrollados, y el régimen para el de apoyo a la lucha contra el tráfico ilegal de droga.

#### **1.7.1.3. SGP PLUS**

El 2006, fue el año en que los miembros de la CAN; Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia, iniciaron las negociaciones con el Bloque Europeo. Estas negociaciones empezaron como un solo bloque de los países andinos en un marco de Acuerdo de Asociación, que se sustentaba en los tres ejes fundamentales: diálogo político, cooperación y el componente económico-comercial (Jacome, 2012), intentando que las preferencias arancelarias europeas se apliquen para las exportaciones de todos los países andinos.

El SGP PLUS que se encuentra en vigencia actualmente, reduce el número de regímenes a tres; un régimen general, un régimen especial para los países menos desarrollados y, un régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernanza.

El mercado Europeo es un mercado potencial para los países andinos, la canasta ecuatoriana exportada en el año 2014 hacia la Unión Europea comprende un total de 408 líneas

arancelarias de las cuales el 98% de exportaciones se concentra en productos agrícolas y agroindustriales, todos beneficiarios del SGPPLUS (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

A pesar de que el SGP PLUS es un sistema adoptado por toda la Comunidad Europea, es decir que es una negociación multilateral, cada país tiene sus propios mecanismos de aplicación. Esto se hace con el fin de que los productos que sean sensibles en algunos países, puedan gozar de cierta protección arancelaria, y que este mismo producto, en otro país de la Comunidad Europea donde puede no ser sensible, tenga las facilidades de tener una liberación arancelaria que se ajuste al sistema SGP PLUS. (Camacho, 2013)

Entre los productos que exporta principalmente Ecuador se tiene; atún, camarón, plátano, hortalizas, aceites vegetales, cacao, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales, los cuales pueden ingresar a los países miembros de la Unión Europea con 0% de arancel, pero cabe recalcar que una de las razones por las cuales no existe una correcta utilización de este sistema, es por el alto nivel de calidad que la Unión Europea exige para el ingreso de estos productos a su mercado.

En comparación con otros países andinos como Colombia y Perú; el grado de aprovechamiento del acuerdo por parte de Ecuador ha sido menor, siendo su canasta básica de exportación los productos básicos que no generan ningún valor agregado, es por esto que se propone investigar nuevas alternativas para el mejor aprovechamiento del sistema general de preferencias arancelarias SGP PLUS.

### **1.8. Marco conceptual**

**ACM:** Acuerdo Comercial Multipartes: actual acuerdo suscrito por la Unión Europea y Ecuador.

**SGP:** El Sistema General de Preferencias (SGP) concedido por los países miembros de la UE, a países de menor desarrollo económico, con el fin de diversificar el intercambio de bienes y servicios. Este es el primer modelo otorgado por Europa a los países andinos

**SGP PLUS:** Programa mejorado del SGP, por medio del cual los países en desarrollo conceden preferencias arancelarias a las importaciones de un porcentaje de productos originarios de los países de menor desarrollo, este régimen fue negociado inicialmente con los países de la CAN.

**CAN:** Bloque económico subregional andino conformado por Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia, formado con el fin de fusionar e integrar a las economías de estos países, buscando acuerdos regionales que rijan para beneficio de todo el bloque.

**UE:** Bloque económico regional de Europa, conformado por 28 países, los cuales otorgan preferencias arancelarias a países menos desarrollados por medio de acuerdos, o sistemas como el sistema general de preferencias arancelarias SGP PLUS.

**GATT:** Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio. Organismo intergubernamental de la ONU. El GATT persigue una mayor liberalización del comercio internacional y evitar las barreras arancelarias entre los países adheridos al Acuerdo (casi un centenar). No tiene poderes jurídicos reales, pero tiene gran autoridad en el plano internacional en temas como la reglamentación comercial y aduanera, arbitraje de las diferencias surgidas entre sus miembros (Diccionario de Comercio Exterior, 2013)

**Bloque económico:** Agrupamiento de países que comparten espacios geográficos cercanos, con el fin de promover la integración, vinculación, liberación arancelaria, y vinculación entre ellos, buscando nuevos mecanismos para encontrar soluciones a los problemas regionales que pueden existir.

## **1.9. Marco legal**

El marco legal que se aplicará serán varios acuerdos que regulan la correcta aplicación del sistema de preferencias arancelarias para el Ecuador entre estos tenemos:

- Registro Oficial Segundo Suplemento No. 426 del 28 de enero de 2015.( Prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2015, la vigencia de las Resoluciones del COMEX Nos. 65 y 66 del año 2012, y 011-2014, así como de sus respectivas reformas)
- Decisión No. 337/50 de la Comisión de 21 de diciembre de 2005, sobre la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, establecido en el artículo 26, letra e), del Reglamento (CE) no 980/2005 del Consejo relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas.
- El GATT que brinda la cobertura legal para los esquemas de preferencias arancelarias del sistema generalizado preferencias (SGP) de los países desarrollados en favor de los países en desarrollo.
- Fuentes del MAGAP

- Banco Central del Ecuador

### **1.10. Ideas a defender**

- La poca diversidad en las exportaciones ecuatorianas hacen que el SGP PLUS no sea aprovechado de mejor manera.
- La falta de conocimiento sobre el uso y los beneficios del SGP PLUS hacen que las exportaciones hacia Europa disminuyan.
- Las altas exigencias del SGP PLUS han hecho que los exportadores desistan de su uso y opten por otros mercados para la exportación de sus productos.
- El estudio de las alternativas para aprovechar de mejor manera el SGP PLUS hará que las exportaciones ecuatorianas incrementen.

### **1.11. Método**

#### **Nivel de Estudio**

##### **1.11.1. Tipos de investigación**

En la presente investigación se utilizará una investigación descriptiva la cual se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad; en la cual tomará datos a través de instrumentos de investigación directa como los indicadores que proporciona el Banco Central, el Ministerio de Comercio Exterior y la Cámara de la Unión Europea, con el fin de describir variables que se están dando en la actualidad.

##### **1.11.2. Método**

El método que se aplica a este tema es un método deductivo; el mismo que se refiere a que se llega a una conclusión de manera general, habiendo partido de una porción diminuta (singular). El método deductivo es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas. Esto quiere decir que las conclusiones son una consecuencia necesaria de las premisas: cuando las premisas resultan verdaderas y el razonamiento deductivo tiene validez, no existe forma de que la conclusión no sea verdadera

### **1.11.3. Fuentes de información**

- **Primaria.**

Para esta investigación se utilizarán como fuentes primarias de información a expertos en la materia de negociaciones internacionales, embajadas, ministerios, cancillería, cámara de exportadores y empresas privadas y públicas que exporten a Europa.

- **Secundaria**

Para esta investigación se utilizará fuentes secundarias de investigación como artículos de revistas de interés, publicaciones en foros internacionales, tesis, libros, artículos de internet y boletines.

### **1.11.4. Población**

La investigación estará dirigida hacia los exportadores o importadores ecuatorianos, tomando en cuenta aquellos que exportan sus productos hacia Europa.

### **1.11.5. Selección de instrumento de investigación**

Para la recopilación de información se realizará entrevistas a organismos especializados y empresas dentro de los sectores pertinentes.

### **1.11.6. Procesamiento de datos**

Los resultados de las entrevistas se tabularán a través del programa Windows Excel. Los resultados de las entrevistas serán utilizados de manera específica en los diferentes capítulos.

### **1.11.7. Informe de resultados**

Para el informe de resultados de la investigación se utilizará una hoja de interpretación de datos y tablas dinámicas.

## Capítulo 2

### SISTEMA GENERALIZADO SGP PLUS

## 2. Historia de la Unión Europea

### 2.1. Inicio y Formación

Luego de la I Guerra Mundial, los países en su afán de curar todas las secuelas que esta guerra dejó; se proponen crear instituciones que promulguen la paz y la unión entre países. Como producto de estos esfuerzos, el 28 de junio de 1919 se creó la Sociedad De Naciones cuyo objetivo era la unión entre países y la cooperación internacional. Es en esta Sociedad de Naciones que Coudehove Kalergi en 1922, que por primera vez en la historia se plantea la idea de una Europa Unida, Paneuropa; la cual quedó solo en un sueño, puesto que los países aún tenían problemas ideológicos tanto en materia política como territorial.

En 1951 se firmó el Tratado de la CECA, Comunidad Económica del Carbón y del Acero, principales productos utilizados para la fabricación de armas; permitiéndole a Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo el intercambio del acero. Los países europeos decidieron ampliar el tratado de la CECA; firmándose así en 1957, el Tratado de Roma que fue una Unión Aduanera, que creó la Comunidad Económica Europea (CEE), la cual implicaba la armonización de la política general en materia económica, la coordinación de la política monetaria, la libre circulación de la mano de obra, la creación de unas reglas de competencia comunes, la creación de un fondo de inversión para las economías menos desarrolladas, y la armonización reglamentaria en el terreno social y su homologación. (Creative Commons, 2013); Otro elemento importante que se agregó al Tratado de Roma, fue la adopción de una política común (PAC), permitiendo la libre circulación de productos agrícolas dentro de la CEE.

Europa fue escenario de los crueles acontecimientos sucedidos en la II Guerra Mundial, entre los años 1870 y 1945. Es por esto que varios líderes Europeos concluyeron que la única manera de lograr que los países constituyan un tratado de paz y evitar a largo plazo que se repitan estos incidentes, sería uniendo a estos países en un solo bloque político y económico. En 1958, seis países, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos crearon

la Comunidad Económica Europea (CEE), dando el primer paso de integración económica y política. Actualmente consta de una asociación política y económica entre 28 países.

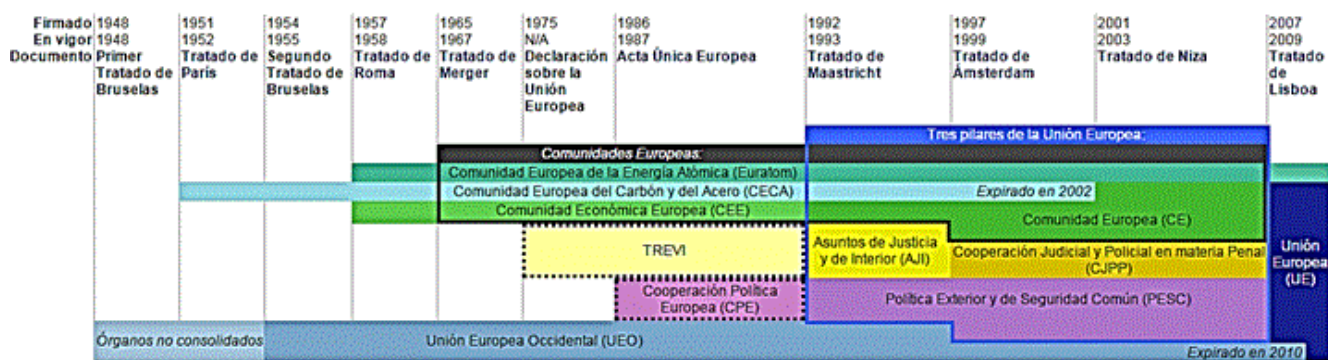
La UE se basa en el Estado de Derecho: todas sus actividades están fundadas en los tratados, acordados voluntaria y democráticamente por todos los países miembros. Estos acuerdos vinculantes establecen los objetivos de la UE en sus numerosos ámbitos de actividad. (Sitio Oficial Union Europea, 2014)

Durante varios años se firmaron diferentes tratados; entre los más destacados podemos mencionar los siguientes:

- Tratado que constituye la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) (1951), con el objetivo de crear interrelaciones e interdependencias entre los estados miembros con respecto a temas de Carbón y Acero.
- Tratados de Rome– CEE y EURATOM: que se creó con el objetivo de crear un mercado común en temas de energía atómica.
- Tratado de Fusión(Tratado de Bruselas): su objetivo era el de crear una Comisión única y un Consejo para las tres Comunidades, CECA, CEE y EURATOM
- Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht): Firmado en 1992, este tratado pretendía consolidar una sola moneda para toda la comunidad y la creación de un Banco Central, así como poner bases para una política exterior común, se organizan nuevas formas de cooperación, en materia de ciudadanía, justicia, defensa y protección al medio ambiente; así como también temas de educación entre los países.
- Tratado de Lisboa: El tratado de Lisboa fue crucial en la creación del Parlamento Europeo, definiendo sus competencias así como la creación de una presidencia que presida el Consejo Europeo. Además entre los objetivos principales del Tratado están; la creación de nuevas competencias legislativas, creación de nuevos acuerdos internacionales, crear competencias presupuestarias para la UE y comprometerse a apoyar a la iniciativa ciudadana como cuidar los derechos humanos.



**Gráfico 2.1 Línea de creación de la Unión Europea**



Fuente: Creative Commons  
Realizado por: Creative Commons

Como se refleja en el gráfico 2.1, la Unión Europea está conformado por tres pilares fundamentales.

El primero, es el pilar de la Comunidad Europea o también llamado pilar comunitario, que es una conformación de los tratados firmados como son; la Comunidad Europea, la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) y la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Este primer pilar tiene como eje el mercado común y la moneda única para los países miembros.

El Segundo Pilar, la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), este es un pilar intergubernamental que tiene como objetivo la defensa exterior, fomentar la cooperación entre países y promulgar el mantenimiento de la paz internacional.

El tercer pilar de carácter intergubernamental promulga la cooperación policial y judicial en materia penal (CJPP) y su eje principal es la libre circulación de personas y materia jurídica en los estados miembros.

### 2.1.1. Objetivos de la Unión Europea:

Entre los objetivos esenciales que la Unión Europea contempla están: promover la paz, sus valores y el bienestar de sus pueblos. Adicionalmente a estos objetivos tenemos los más detallados, los cuales forman parte del Tratado para la constitución de la Unión Europea, que se firmó en Roma el 29 de octubre de 2004 y se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea el 16 de diciembre de 2004 (DO C 310).

El artículo I-3 del Tratado Constitucional, que comprende los objetivos internos y externos de la Unión, fusiona las disposiciones del Tratado UE y las del Tratado CE.

- Un espacio de libertad, seguridad y justicia sin fronteras interiores
- Un mercado interior en el que la competencia sea libre y no esté falseada
- El desarrollo sostenible, basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, en una economía social de mercado altamente competitiva, tendiente al pleno empleo y al progreso social, y en un nivel elevado de protección y mejora de la calidad del medio ambiente
- La promoción del progreso científico y técnico
- La lucha contra la exclusión social y la discriminación, el fomento de la justicia y la protección sociales, la igualdad entre mujeres y hombres, la solidaridad entre las generaciones y la protección de los derechos del niño
- El fomento de la cohesión económica, social y territorial, y la solidaridad entre los Estados miembros.

El apartado 4 del artículo I-3 versa sobre la promoción de los valores e intereses de la Unión en sus relaciones con el resto del mundo. Este apartado reúne los objetivos, tomados del Tratado UE, relativos a la política exterior y de seguridad común, y las disposiciones del Tratado CE relativas a la cooperación al desarrollo:

- La paz
- La seguridad
- El desarrollo sostenible del planeta
- La solidaridad y el respeto mutuo entre los pueblos
- El comercio libre y justo
- La erradicación de la pobreza
- La protección de los derechos humanos (especialmente los derechos del niño)
- El desarrollo del Derecho internacional (el respeto de los principios de la Carta de las Naciones Unidas).

Por último, en la parte III del Tratado Constitucional, los artículos III-115 a III-122 contienen disposiciones que contemplan exigencias más específicas que la Unión debe respetar a la hora de aplicar la Constitución. Se trata, en particular, de la igualdad entre hombres y mujeres, la lucha contra todo tipo de discriminación, las exigencias en materia de empleo y política social, la protección del medio ambiente y de los consumidores y la toma en

consideración de la especificidad de los servicios de interés general. (Tratado en el que se establece una Constitución para Europa, 2004)

La Unión Europea promulga la colaboración entre países, con el fin de crear una política y economía única; así como la unificación de leyes y moneda para desarrollar y mejorar las condiciones de vida y trabajo de sus ciudadanos. Se crea un mercado común en el que los ciudadanos de los países miembros pueden crear relaciones de comercio, economía y social. La colaboración de los gobiernos en la lucha contra el terrorismo, el narcotráfico y paralizaciones, así como en los asuntos de educación y medio ambiente son muchos de los objetivos que la Unión Europea trata de alcanzar, así como tratar de disminuir el sesgo económico que existe entre regiones y promocionar el desarrollo en los ámbitos de salud, científico, técnico y cultural. Sin embargo el reto que día a día la Unión Europea enfrenta, es la creación de una identidad europea, la cual para muchos no existe, pues ni la lengua, ni la cultura son iguales.

### **2.1.2. Sistema de Preferencias Arancelarias**

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP), es un instrumento o mecanismo que promueve el desarrollo de las economías, otorgándoles un tratamiento diferenciado o preferencial mediante la exoneración total o parcial de aranceles, a los productos originarios de países con economías de menor desarrollo económico.

La finalidad del sistema de preferencia arancelaria es otorgar a los países de menor desarrollo económico preferencias arancelarias para que sus productos puedan ingresar con aranceles reducidos o totalmente eliminados al mercado Europeo, permitiendo que esos países con economías pequeñas puedan tener la oportunidad de desarrollo. El sistema pretende ayudar a los países en su búsqueda de reducción de pobreza mediante la generación de divisas por exportación de sus productos originarios. La Unión Europea hace énfasis en cuidar los derechos humanos y laborales además de promover el desarrollo sostenible y la gobernanza.

### **2.1.3. Concepto de Preferencias Arancelarias:**

Reducción, eliminación de los impuestos de importaciones, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo. Debido a cargas arancelarias previstas para la generalidad de las

importaciones, se conceden ventajas entre los países signatarios de un convenio o tratado comercial internacional. (Lorena Loaiza, 2014)

El concepto de Preferencia Arancelaria hace referencia a la reducción parcial o total de los gravámenes de importación concedidos por un país hacia otro, indistintamente de la aplicación de impuestos hacia terceros; promoviendo de esta manera un beneficio justo entre los miembros signatarios. El Sistema de Preferencia Arancelaria es la base para llegar a la Integración Económica Completo.

#### **2.1.4. Antecedentes del SGP PLUS**

Este instrumento tuvo inicio en 1968, en la I Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en Ginebra, Suiza. El SGP nace con la idea de crear un mecanismo que haga que los productos originarios de países de menor desarrollo económico ingresen con beneficios de reducción o eliminación total de aranceles a economías desarrolladas, es decir con el propósito de promover la diversificación de las economías y de aumentar el ingreso por exportaciones. El SGP se enfocó a implementar preferencias arancelarias para algunos productos agrícolas y para productos acabados y semi-acabados industriales incluidos en el tratado de las CECA.

El Sistema Generalizado de Preferencias entró en vigencia el 1 de julio de 1971, en donde la Comunidad Europea decide brindar beneficios arancelarios de manera autónoma y no recíproca a los países de menor desarrollo económico. En este mismo año los países miembros del GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, aprobaron la cláusula de la nación más favorecida; siendo así que en 1979 se aprueba la llamada “Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”. A partir de esta aceptación, se crea un marco jurídico para el SGP, permitiendo que los países desarrollados negocien sistemas o esquemas unilaterales con cada país.

El sistema SGP era revisado cada década por los países miembros, el primer período fue desde el año 1995 hasta el 2005, el cual se adaptó como mecanismo para combatir la producción y el tráfico de drogas, desde los Países Andinos hacia la Unión Europea. Esta otorgó un tratamiento especial a los países andinos como Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela, denominándolo SGP DROGA o más conocido como el SGP Andino.

El SGP DROGA inicialmente arrancó con cuatro países, en 1992 se sumaron los países centroamericanos y en 1995 Venezuela. La Comisión Europea reformó el SGP DROGA, tras

quince años de vigencia, frente a la demanda realizada por India aduciendo que el SGP DROGA era discriminatorio y por lo tanto incompatible con el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles en 1994 (GATT por sus siglas en inglés). (Saltos, 2014)

El Reglamento del SGP DROGA contenía cinco regímenes:

- Régimen general: El régimen general ofrece el trato preferencial básico a los países beneficiarios.
- Régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales: Fomentar el respeto de las normas laborales internacionales mediante preferencias arancelarias adicionales.
- Régimen especial de estímulo a la protección del medio ambiente: Promover el respeto de las normas ambientales internacionales por medio de preferencias arancelarias adicionales.
- Régimen especial en favor de los países menos desarrollados: Este régimen especial se creó para responder a las necesidades particulares de este grupo de países.
- Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga: Este régimen especial tiene por objetivo respaldar a los países beneficiarios en su lucha contra las producciones ilegales, ofreciéndoles posibilidades de exportación para los cultivos de sustitución y mejorando su desarrollo económico y social. (Centrex, 2013)

El Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles en 1994 (GATT por sus siglas en inglés) tiene como característica principal el principio de no discriminación, de esta manera es como el SGP PLUS surge, en el cual se incluye el tema ambiental además de la gobernabilidad y la lucha por el tráfico de drogas.

En el año 2005 se produce una nueva revisión del sistema, publicado en el Diario Oficial de la Comunidad el 30 de junio de 2005, en el que se presenta el cambio del SGP DROGA al actual SGP PLUS. Ecuador forma parte del sistema de Preferencias Arancelarias SGP PLUS, al igual 50 países más, que están catalogados como países en vías de desarrollo o de menor desarrollo económico.

Las principales modificaciones que se hicieron del SGP DROGA al SGP PLUS fueron las siguientes:

- Acceso a nuevos productos.
- Acceso a nuevos miembros.
- Transferencia de ciertos productos clasificados como sensibles a la categoría de no sensibles.
- Mantenimiento o ampliación de preferencias.
- Enfoque en países más necesitados.
- Propuesta de un SGP simplificado.
- Hacer la graduación más transparente.
- Evaluación de criterios para fomentar el desarrollo sostenible y buen gobierno. (Mincit, 2013).

La Dirección General de Comercio de la Unión Europea extendió los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP PLUS) a Ecuador hasta el 2016, año en el que entrará en vigencia el nuevo acuerdo suscrito por las partes. El Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador sostuvo que; el respeto a la democracia y el crecimiento económico sostenible fueron los criterios que se tomaron en cuenta para ampliar los beneficios arancelarios. Los beneficios del mecanismo se dirigen a los países de renta media baja y baja o en crecimiento económico. Sin embargo, Ecuador cuenta con una rentabilidad media alta desde 2011. Este parámetro es calificado por el Banco Mundial; y es por esto que Ecuador suscribe el Acuerdo Comercial Multipartes en el 2014, al no poder ser partícipe de este sistema debido a sus ingresos.

Según la Federación Ecuatoriana de Exportadores, cerca del 98% de las exportaciones no petroleras ingresan al mercado europeo bajo el SGP. La preocupación de que caducara el sistema generó preocupación en el sector privado porque el acuerdo maneja alrededor de \$600 millones en aranceles. Las exportaciones ecuatorianas suman alrededor de \$2 500 millones anuales. (Explored, 2014)

### **2.1.5. Principios que sustenta el SGP PLUS**

**No Reciprocidad:** Se define como aquel en el cual los países en vías de desarrollo que acceden a este sistema no tienen que otorgar iguales beneficios a los países desarrollados.

**No Discriminación:** El sistema contempla como beneficiario a todos los países en vías de desarrollo, excepto a aquellos con los cuales los países desarrollados tienen diferencias políticas y/o económicas. (Sofofa, 2013).

Estos principios protegen a los países en vías de desarrollo, debido su débil nivel de competitividad ante los países desarrollados o con aquellos países con los que se contemplen diferencias políticas y/o económicas.

## **2.2. Regímenes del SGP PLUS**

El SPG PLUS (2005) fue el sistema al cual los países andinos se suscribieron, y a diferencia del SGP DROGA, este aumentó los beneficios y la cobertura a países calificados como “vulnerables”, dando a ciertos productos ventajas arancelarias para que sean competitivos en el mercado europeo. El nuevo esquema del SGP PLUS abarca tres regímenes explicados a continuación.

### **2.2.1. Régimen general**

Este régimen suspendía totalmente los productos clasificados como No Sensibles, exceptuando los agrícolas, los cuales son de importancia en el mercado Europeo, además se redujo 3.5 puntos porcentuales de aranceles a productos clasificados como sensibles, exceptuando los textiles; para los productos clasificados como sensibles los derechos específicos se reducirán en un 30%. (Reglamento (CE) No 732/2008 del Consejo, 2008)

El régimen general tiene el objetivo de proteger aquellos productos que son clasificados como sensibles. Este régimen aproximadamente abarca 7000 productos, siendo 3250 determinados como no sensibles y 3750 como sensibles. Se puede determinar si un producto es sensible de acuerdo a la situación del sector en la Unión Europea que fabrique los mismos productos.

Los productos sensibles requieren todavía un tratamiento especial de protección arancelaria, mientras que los no sensibles pueden competir con las importaciones en franquicia de derechos procedentes de los países en desarrollo. (Centrex, 2013).

Según el artículo 7 del reglamento (CE No. 2501) el régimen general se refiere a la suspensión de los derechos arancelarios en su totalidad haciendo referencia a los productos no sensibles numerados en el Anexo IV del reglamento, exceptuando los componentes agrícolas.

### **2.2.2. Régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernabilidad.**

Concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos por este régimen a aquellos países considerados como vulnerables, que además ratifiquen y apliquen efectivamente 27 Convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno. (El Comercio, 2013),

Este régimen se encuentra sustentado en el artículo 8 el cual entró en vigencia el 1 de julio del 2005, dentro de este régimen se encuentran incluidos el régimen que tengan relación con la protección de derechos laborales, droga, medio ambiente y que sean originarios de un país beneficiario de dicho régimen. Este régimen se basa en los convenios e instrumentos internacionales para garantizar su desarrollo sostenible, este régimen concede la suspensión de aranceles a los productos originarios de los países vulnerables, los cuales deben cumplir ciertas características establecidas en los Convenios Internacionales sobre DDHH, medio ambiente, laborales y buen gobierno.

Requisitos que deben cumplir los países para beneficiarse del SGP PLUS:

- Deben hacer una petición a la Comisión Europea.
- El Banco Mundial debe cerciorarse que el países no este clasificado como un país que tiene ingresos altos en tres años seguidos.
- Ser un país con economía poco diversificada, es decir que su canasta de exportación este concentrada en las cinco principales secciones de sus exportaciones y sean superiores al 75%
- El país no debe representar más del 1% del total de lo que importa la UE con el régimen de SGP.
- Los países que lo soliciten deben haber ratificado y puesto en vigor una serie de acuerdos y convenciones internacionales en materia de derechos humanos, buen gobierno y desarrollo sostenible. (Icaes, 2010)



### **2.2.3. Régimen Especial para los países menos desarrollados**

Conocido como iniciativa EBA (“Everything but Arms”) concede exención total de aranceles a todos los productos originarios de los Países Menos Adelantados (PMAs), con excepción de las armas. (El Comercio, 2013).

Para este régimen se aplica un desgravamen del arancel aduanero común a todos los productos, sin aplicar a las armas y municiones que vengan de un país el cual sea catalogado por las Naciones Unidas como países menos desarrollados. La Unión Europea otorga de manera unilateral y sin reciprocidad este régimen, para países de menor desarrollo, con el fin de ayudar a dinamizar sus economías y que exista un crecimiento y desarrollo sostenible.

Para el arroz y el azúcar que corresponde a la partida 1006 y 1706 respectivamente existirá un desgravamen escalonado del 20%, 50%, 80% y 100%. A partir del 1 de Julio de 2006, cada año incrementando el descuento y eliminar el arancel por completo en el año 2009.

### **2.3. Normas de Origen**

El Acuerdo sobre normas de origen (Anexo 1A del Acuerdo de Marrakech que estableció la Organización Mundial del Comercio en 1995) contiene definiciones útiles de las normas de origen armonizadas no preferenciales y de las normas de origen preferenciales:

Se entenderá por normas de origen preferenciales las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el país de origen de los productos. (Wold Costumes Organization des Douanes, 2014),

Las normas de origen sirven para poder exportar a la Unión Europea y acogerse al arancel 0%, además los productos deben cumplir ciertos parámetros en referencia al reglamento (CEE) No. 2454/93; en caso de no cumplirlos no podrá acogerse al régimen especial, y se les aplicará el arancel general. Estas normas de origen permiten tener un claro panorama para aquellos países que se suscriben al sistema. Teniendo un mejor entendimiento y aplicación de las mismas; teniendo claro el funcionamiento de estas normas se pretende promover el desarrollo del comercio entre los países y alentar a la inversión. Las normas de origen se dividen en; criterios de origen, condiciones de expedición directa y pruebas documentales; mismas que serán explicadas a continuación.

### 2.3.1. Criterios de Origen

Para que un producto pueda ser considerado como originario, debe tener una de las tres características o ser parte de los siguientes escenarios:

1. Productos obtenidos totalmente: también conocidos como productos totalmente producidos, son aquellos productos que íntegramente se obtuvieron en el territorio de los países integrantes del acuerdo comercial. La característica principal de este tipo de productos es que en su totalidad, el producto final sea fabricado, obtenido o cosechado en el territorio del país miembro. Esto quiere decir que si se ha usado algún porcentaje de productos importados para la elaboración del mismo, inmediatamente perdería esta naturaleza de producto originario.
2. Mercancía producida a partir de materiales originarios del territorio de los países participantes del acuerdo comercial
3. La transformación sustancial/suficiente: Mercancías producidas a partir de insumos que provienen de países no miembros del acuerdo, pero que pese a esta característica, su transformación sea suficiente para que sea catalogado como originario.
  - a. El criterio del cambio de la clasificación arancelaria o criterio de elaboración: También llamado criterio de salto arancelario, se da cuando los insumos que fueron importados de países no miembros, han sufrido una transformación total, suficiente para el producto final sea clasificado en una partida arancelaria totalmente distinta a la de los productos originarios.
  - b. El criterio del valor agregado (porcentajes ad valorem): Se considera que los insumos, partes o componentes importados, han sufrido una transformación o elaboración suficiente si se ha añadido un determinado porcentaje de valor a los insumos importados empleados en la fabricación del producto final (Sofofa, 2014)  
Este criterio puede tener dos escenarios:
    - Los valores de los productos importados de países no miembros del acuerdo no debe sobrepasar el máximo pactado (criterio del valor agregado).

-Los productos finales exportados deben tener un mínimo de materiales nacionales utilizados en el proceso de fabricación. (Criterio del valor de contenido regional)

Con el fin de determinar el valor del contenido regional, se aplica la siguiente ecuación.

$$\text{VALOR CONTENIDO REGIONAL VCR} = \text{Valor FOB (VT)} - \text{Valor CIF (VMN)} \times 10 \\ = \text{Valor Total (export)}$$

### **2.3.2. Condiciones de expedición directa**

Los tratados internacionales parten de una regla básica conocida como “expedición directa”, esto es, que las mercancías deberán haber sido expedidas directamente del Estado parte exportador al Estado parte importador, si quieren beneficiarse de los tratamientos preferenciales allí negociados. (EY, 2013),

Son las modalidades de transporte que puede realizar el beneficiario de las preferencias arancelarias.

En términos generales podemos mencionar que para mantener el origen los países exigen:

1. Que el tránsito se encuentre justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos de transporte.
2. Que los bienes no sufran un proceso ulterior o sean objeto de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes.
3. Que los bienes no estén destinados al comercio, uso, empleo en el país o los países de tránsito.
4. Que los bienes no sufran durante el tránsito, ninguna operación distinta a las de carga, descarga, embalaje, empaque o manipulación, para mantenerlos en buenas condiciones, asegurar su conservación o transportarlos al territorio de una Parte.
5. Que la mercancía se encuentre siempre bajo control de las autoridades aduaneras competentes del país de tránsito. (EY, 2013).

Las mercancías se benefician de este criterio siempre que sean transportadas de manera directa a la UE, o que fueron elaboradas, procesadas o complementadas en otro país miembro de la CAN. Las mercancías que fueron transportadas por un tercer país o siempre y cuando estén bajo vigilancia por parte de la autoridad aduanera, además que estas no hayan sido

sometidas a operaciones que no sean de carga/descarga. Así mismo, cuando se realice un depósito temporal o transbordo, las autoridades pertinentes de la UE, tendrán el derecho de solicitar pruebas documentales en el que conste el transporte directo de los productos.

### **2.3.3. Pruebas Documentales**

La prueba documental que aplica al SGP es un certificado emitido por la administración aduanera o una autoridad pública de un país beneficiario/socio, en este caso es el Certificado de Origen modelo “A”, el cual es una prueba de verificación del origen de las mercancías, esto está expedido directamente por el exportador y verificado por una entidad competente.

En el caso de Ecuador, la entidad pública que tiene esa responsabilidad de emitir estos certificados es el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) o una entidad autorizada.

ACUERDO MINISTERIAL N° 10549, Art.2 Todas las personas naturales o jurídicas dedicadas a la producción y comercialización de bienes nacionales, (...) deberán inscribirse en el Registro de Productores y Comercializadores de bienes de producción nacional, usando la herramienta electrónica ubicada en la página web de Proecuador.

Para la confirmación del origen de una mercancía se puede solicitar los documentos exigibles que constaten y respalden la determinación del origen de una mercancía, dentro de esto documentos constituyen los siguientes:

- Registro del Apoderado (contar con el documento de apoderamiento), requiere la aprobación del MIPRO.
- Registro de Comercializador (lo realiza el exportador o apoderado).
- Registro de Declaración Juramentada de Origen (DJO) completa, en caso que no haya sido registrada, enviada y aprobada la DJO simplificada en el MIPRO.
- Solicitud de Certificados de Origen (CO) en la VUE (de los que se requerían al MIPRO (SGP), excepto sector florícola). Debe contar con una DJO por lo menos la simplificada y aprobada en el MIPRO (Loza, 2013)

Con el fin de realizar la (DJO) Declaración Juramentada de Origen para expedir el Certificado de origen, se debe estar debidamente registrado como exportador en la VUE, para esto es necesaria una firma electrónica o Token, la DJO es un requisito mínimo para obtener el certificado, la DJO tiene una duración de dos años. El certificado de origen debe estar

debidamente autorizado por una entidad autorizada dependiendo de la naturaleza del producto; estas entidades autorizadas. La emisión del certificado de origen puede hacerla tanto el exportador como la agencia de carga o agente de aduana, sin embargo para que sea validada debe ser autorizada o rechazada por las autoridades competentes.

Dependiendo del acuerdo comercial se deberá determinar las documentación exigible para certificar el origen y en los casos en los cuales se los debe aplicar.

Gráfico 2.2 Certificado de Origen “A”

El formulario muestra un certificado de origen 'A' con los siguientes campos y contenidos:

- Encabezado:** 'GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN FORM A'. Incluye el número de referencia '328822' y el país 'Ecuador'.
- Exportador:** 'EXPORTER' con un espacio para el nombre y dirección.
- Importador:** 'IMPORTER' con un espacio para el nombre y dirección.
- País de origen:** 'COUNTRY OF ORIGIN' con el código '01'.
- País de destino:** 'COUNTRY OF DESTINATION' con el código '02'.
- Descripción de mercancía:** 'DESCRIPTION OF GOODS' con el texto 'ESPACIO EN BLANCO'.
- Paquetes:** 'PACKAGES' con el texto '28 BARRILES'.
- Valor:** 'VALUE' con el texto 'USD 20000000'.
- Fecha de expedición:** 'DATE OF ISSUE' con el texto '15/03/2005'.
- Sellos:** Incluye un sello circular de 'Ecuador' y un sello rectangular de 'Ministerio de Comercio Exterior'.

Fuente: Procuador  
Realizado por: Procuador

**2.4. Retirada temporal y cláusulas de salvaguardia**

A continuación se menciona los motivos por los que se puede retirar la preferencia arancelaria a los productos, así como las cláusulas por las que se puede limitar dichas importaciones preferenciales.

**2.4.1. Retirada temporal**

El Reglamento CE N°980/2005 en su Artículo 16 establece la retirada temporal de los regímenes preferenciales los productos originarios de un país beneficiario para cierta parte de productos o para su totalidad, por cualquiera de los siguientes motivos:

- a. Violación grave y sistemática de los principios establecidos en los convenios enumerados en la parte A del anexo III del Reglamento CE N°980/2005, detalla los convenios a los que se refiere el art. 9 del Reglamento, Convenios de la ONU y la OIT referentes a los derechos humanos y de los trabajadores, sobre la base de las conclusiones de los órganos de supervisión pertinentes;
- b. Exportación de productos fabricados en prisiones;
- c. Deficiencias graves de los controles aduaneros en materia de exportación y tránsito de drogas (productos ilícitos y precursores) o incumplimiento de los convenios internacionales sobre blanqueo de dinero;
- d. Prácticas comerciales desleales graves y sistemáticas que tengan efectos negativos para la industria de la Comunidad y no hayan sido corregidas por el país beneficiario. Para las prácticas comerciales desleales están prohibidas o pueden ser enjuiciables en virtud de los acuerdos de la OMC, la aplicación del presente artículo se basará en una resolución previa del órgano competente de dicha organización al respecto;
- e. Infracciones graves y sistemáticas de los objetivos de las organizaciones regionales de pesca o los acuerdos relativos a la conservación y gestión de los recursos pesqueros de los que la Comunidad es Parte. (REGLAMENTO DEL CONSEJO PARA LA APLICACION DEL SGP, 2004)

En resumen, la retirada temporal se podrá realizar en el caso de que se infrinja los principios de las entidades reguladoras como la ONU, OIT, objetivos de la Comunidad Europea, además de exportar productos que sean ilícitos o se exporten en condiciones de dumping que dañen la producción local.

El SGP PLUS al ser autónomo, los terceros países no tienen derecho alguno a exigir preferencias arancelarias; de tal manera, la CE puede retirarlas en cualquier momento y sin tener que justificar su decisión. La CE ha hecho uso de esa posibilidad cada vez que sus intereses se encontraban en riesgo.

#### **2.4.2. Cláusulas de salvaguardia**

Las cláusulas de Salvaguardia se rigen en base al:

Artículo 28 del Reglamento no. 2810/98 del Consejo de la UE, donde se especifica que si se importa un producto originario de un país beneficiario en condiciones tales que se cause o

pueda causarse un perjuicio grave a los productores comunitarios de productos similares o directamente competitivos, podrán restablecerse en cualquier momento los derechos normales del arancel aduanero común para ese producto a petición de un Estado miembro o por iniciativa de la Comisión. (Delegación de la Unión Europea, 2012)

Esto quiere decir que la Unión Europea podrá limitar las importaciones preferenciales para los productos sensibles originarios de los países beneficiarios en el caso de que la importación represente una amenaza que cause perjuicio a la producción local.

La Comisión adoptará una decisión en el plazo de un mes, si las importaciones de productos de la sección XI (b) originarias de un país beneficiario:

- Aumentan por lo menos un 20 % en un trimestre, en comparación con el mismo trimestre del año anterior, o
- Superan en un 12,5 % el valor de las importaciones comunitarias de los mismos productos de todos los países y territorios enumerados en el anexo I durante cualquier periodo de doce meses, la Comisión, a iniciativa propia o a petición de un Estado miembro y previa información al Comité, retirará las preferencias mencionadas para los productos de dicha sección.

Cabe señalar que para el sector de la confección y el agrícola existen disposiciones específicas.

## **2.5. Países otorgantes**

Según la decisión de la Comisión en el Diario Oficial de la UE publicó el listado de los países que se beneficiarán del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP PLUS), desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2014. En el listado se confirma que Ecuador es una de los países beneficiarios. La Unión Europea se encuentra conformada por 28 países miembros, los cuales brindan preferencias arancelarias a Ecuador; los países son los siguientes:

Alemania

Austria

Bélgica

Bulgaria

Chipre

Croacia

Dinamarca

Eslovaquia

Eslovenia  
España  
Estonia  
Finlandia  
Francia  
Grecia  
Hungría  
Irlanda  
Italia  
Letonia  
Lituania  
Luxemburgo  
Malta  
Países Bajos  
Polonia  
Portugal  
Reino Unido  
República Checa  
Rumanía  
Suecia



## Capítulo 3

### **RELACIONES COMERCIALES Y ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA**

#### **2.6. RELACIONES COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA (U E) (2009/2014)**

Ecuador es un socio muy importante en América Latina. Las prioridades de tener relaciones comerciales con la UE permitirán reforzar a las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas en el mercado internacional y darles mayor competitividad. La Unión Europea es un socio interesante para Ecuador, a pesar de la crisis económica que sufrió son la unidad comercial con más PIB en el mundo. La Unión Europea cuenta con 508 millones de habitantes, los cuales se traducen en clientes potenciales al momento de realizar comercio exterior.

El Ecuador debe dedicar esfuerzos a las diversificaciones de sus exportaciones además de incluir a las manufacturas un mayor valor agregado. Es necesario que se generen grandes ventas para aprovechar los beneficios que otorga la SGP PLUS, esto se puede dar si existe una mayor oferta de los productos, especialmente los industriales.

En el 2014 las exportaciones no petroleras del Ecuador al bloque llegaron a US \$ 2.762 millones de dólares, esto fue un 26% del total de las ventas externas no petroleras de Ecuador al mundo. La canasta ecuatoriana exportada en el año 2014 hacia la Unión Europea comprende un total de 408 líneas arancelarias el 98% de estas exportaciones se benefician del SGP PLUS.

Entre los sectores más favorecidos para el Ecuador, se encuentra el artesanal, por cuanto la UE amplió las preferencias a productos realizados completamente a mano. Por tal razón, las exportaciones de productos elaborados a base de cuero, tejidos de algodón, cerámicas entre otros, se ha incrementado. El Ecuador es deficitario en el comercio de servicios, el Ecuador importa desde el bloque europeo servicios de telecomunicaciones, turismo, entretenimiento, construcción, finanzas, informática, licencias, entre otros; mientras que lo que respecta a servicios Europa importa solamente servicios de turismo del Ecuador.

El acuerdo comercial SGP PLUS ha sido positivo para el desarrollo de las exportaciones, de los productos ecuatorianos, pero para alcanzar niveles cualitativos mayores se necesita una

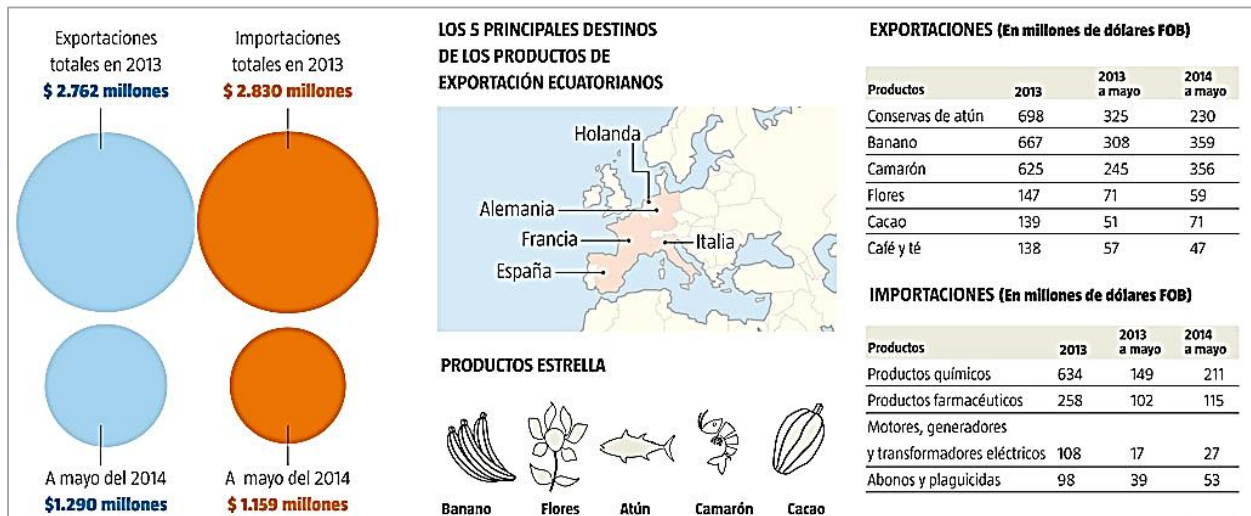
mayor definición de acceso al mercado europeo, tener una mejor comunicación a nivel político y lograr una mayor eficacia en la cooperación para el desarrollo, esfuerzo de estos intentos son el resultado de la firma del convenio.

Luego de varios años de negociaciones, en julio de 2014, se cerraron las negociaciones y Ecuador tiene un nuevo acuerdo que entrará a regir una vez que sean ratificados los textos; se estima su entrada en vigencia para el año 2016.

La Unión Europea publicó en su Diario Oficial el listado de los países que se beneficiarán del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP PLUS), desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2014, confirmando así que Ecuador es una de esas naciones beneficiarias, informó el Ministerio de Comercio Exterior, gracias a la extensión de las preferencias hasta que entre en vigencia el nuevo acuerdo, es decir que los beneficios del SGP PLUS, no caducaron el 31 de diciembre del 2014 y Ecuador continua beneficiándose de este Sistema.

El acuerdo es una puerta abierta para las exportaciones ecuatorianas, beneficiando a sectores estratégicos para el país, nivelando la competencia con los países beneficiarios de este sistema y tratando de impulsar el desarrollo sostenible del país; el reto para la industria ecuatoriana es grande, pues se debe tomar en cuenta que el acuerdo es una herramienta que intenta impulsar la diversificación de la oferta exportable ecuatoriana, así como la mejora de calidad para la aceptación en los mercados internacionales. El convenio permite potenciar el flujo de bienes, servicios e inversiones basado en principios de trato nacional y no discriminación. Presenta nuevas oportunidades comerciales para productos agrícolas, industriales y de pesca.

**Gráfico 3.1 Relaciones comerciales entre Ecuador y UE (2013-2014)**



Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor)  
Elaborado por: Diario El Comercio

El 16 de julio del 2014, luego de casi 4 años de negociaciones, se firmó el acuerdo comercial con la Unión Europea, varias rondas de negociación y esfuerzo de ambas partes por la suscripción del mismo hicieron posible la suscripción de un nuevo acuerdo. Se debe recordar que las negociaciones con la Unión Europea comenzaron como un bloque CAN-UE, sin embargo varios países suspendieron su participación, incluyendo Ecuador, por falta de concatenación en principios políticos y comerciales. En el 2009 se decide volver a iniciar las negociaciones para poder llegar a un acuerdo de manera unilateral.

El proceso se finiquitó, tras la reunión de Francisco Rivadeneira con el Comisario Europeo de Comercio Karel de Gucht. Después de casi cuatro años de trabajo, finalmente se cerró un acuerdo equilibrado con la Unión Europea, que potencia al máximo las oportunidades, reduce a su mínima expresión los costos, respeta el modelo de desarrollo del país y permite proteger a los sectores sensibles. (Comercio, 2014).

El buen posicionamiento de Ecuador ante la Comisión y el Parlamento Europeo se da por cuanto el país cumple con los 27 convenios que se requieren para la extensión del SGP PLUS. Ecuador hasta el 31 de diciembre de 2014 contó con el sistema de preferencias arancelario y en el presente año se encuentra gozando de una prórroga mientras el Acuerdo Multipartes entra en vigencia, el cual favorece en su mayoría a las exportaciones no petroleras.

## 2.7. ANÁLISIS DEL COMERCIO ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA

Previamente al análisis específico de los resultados del análisis del comercio entre Ecuador y la Unión Europea, se visualiza el intercambio comercial con la CAN.

Las exportaciones Andinas a la UE-15<sup>1</sup> muestran durante el período 1999 – 2003 una tendencia creciente y alcanzaron un promedio anual de 6.333 millones de dólares. Dicho monto representa el 12,44% de las exportaciones andinas al mundo.

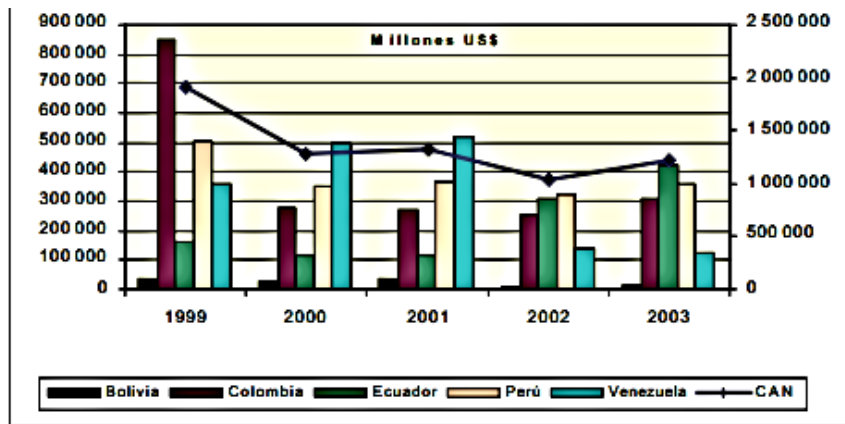
El SGP DROGAS fue desaprovechándose de manera gradual, es así como tuvo porcentaje de: “34,3%, 22,8%, 21,7%, 16,9% y 14,8% en los años 1999, 2000, 2001, 2002 y 2003 respectivamente” (Comunidad Andina). Esto se debió a varios motivos, entre ellos podemos mencionar:

- Restricciones de alto nivel referidas a las no arancelarias, que piden para el ingreso de productos a la Comunidad Europea, esto se debe a que las exportaciones por parte de la CAN consisten en productos agrícolas y es sumamente alto las normas de calidad además que obtienen subsidios.
- La UE concedió preferencias arancelarias a la ACP (África, caribe, y Pacífico), y por este motivo las exportaciones de Ecuador y Colombia redujeron drásticamente.
- Competencias con otros bloques regionales como es el de Centroamérica y Pakistán que aprovechan este tipo de preferencias arancelarios por tener productos similares.
- No hay mucha diversificación en cuanto a las partidas que acojan las preferencias arancelarias es así que los 20 productos mayormente exportados constituyen el 85% de las exportaciones

---

<sup>1</sup> UE-15: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia

**Gráfico 3.2 Exportaciones de los países andinos a la UE-15 bajo el SGP DROGA**



Fuente: Comunidad Andina  
Realizado por: Comunidad Andina

La pérdida del acuerdo con la Unión Europea iba a representar pérdidas numerosas para Ecuador, se calcula que estas pérdidas pudieron llegar alrededor de USD 465 millones, según la Federación Ecuatoriana de Exportadores. Según estudios de la CEPAL para el año 2020 se habría necesitado una compensación superior a USD 1.240 millones en subvenciones. Por otro lado, la firma del acuerdo genera temores en sectores campesinos, dedicados a la producción de bienes para el consumo interno. Ellos creen que podría venir una invasión de productos europeos. Ante ello Correa señaló que se excluyeron ciertos productos de la negociación con el fin de protegerlos. (El Comercio, 2014), estos productos que gozan de cierta protección a las industrias sensibles e explicaran más adelante en la presente tesis.

En los últimos diez años, el comercio entre Ecuador y la Unión Europea ha tenido un comportamiento positivo con un incremento considerable de las transacciones comerciales entre ambas partes.

## **2.8. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL (2009-2014)**

El desglose del comercio global en exportaciones e importaciones, durante el período de análisis (2009-2014), demuestra que las exportaciones tuvieron una tendencia de crecimiento, excepto el año 2012 en el que se presentó un decrecimiento del -8,83%, al siguiente año en el 2013 el crecimiento repunta hasta lograr un incremento del 24.28%, en el 2014 continúa su tendencia y se exporta USD 3.589.41 millones lo que indica un incremento del 17,66%.

**Tabla 3.1 Balanza comercial total Ecuador - Unión Europea UE (28) miles USD FOB**

Años	Exportaciones	Tasa de crecimiento %	Importaciones	Tasa de crecimiento %
2009	2.082,39		1.479,62	
2010	2.266,75	8,85	1.727,87	16,78
2011	2.692,37	18,78	2.350,11	36,01
2012	2.454,76	-8,83	2.770,74	17,90
2013	3.050,67	24,28	2.779,58	0,32
2014	3.589,41	17,66	3.102,40	11,61

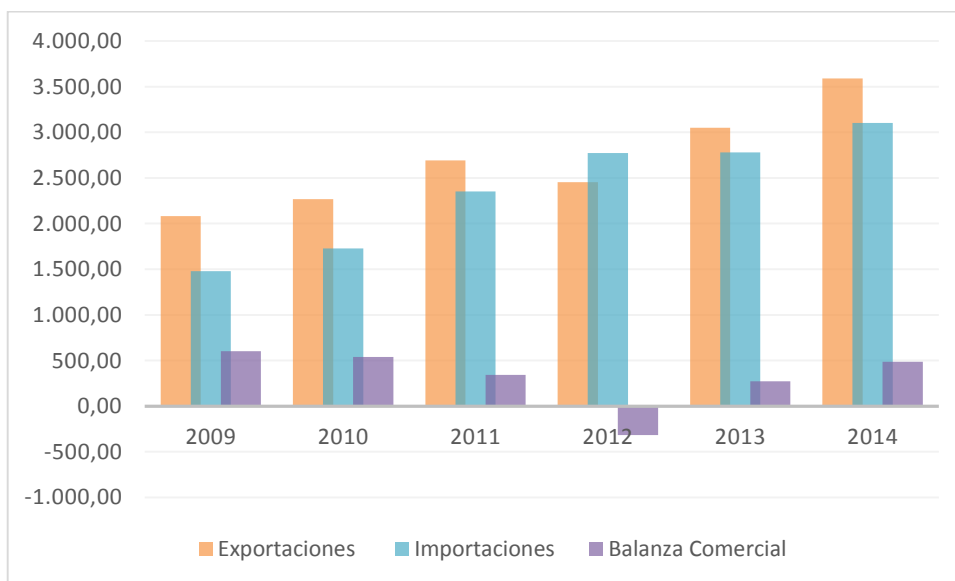
Cifras en millones de dólares

**Fuente:** Estadísticas Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

En cuanto a las importaciones se ha mantenido un crecimiento en general importante; en lo que se refiere al año 2011, las importaciones crecieron en un 36.01% en comparación al año 2010, el cual es el mayor de los crecimientos en los últimos seis años. El año que menor crecimiento de importaciones fue el 2013, el cual alcanzó un crecimiento del 0.32% en comparación del año anterior.

**Gráfico 3.3 Balanza Comercial del Ecuador a la Unión Europea 2007-2014 millones USD FOB**



**Fuente:** Estadísticas Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

Tabla 3.2 Balanza Comercial del Ecuador a la Unión Europea 2007-2014 millones USD FOB

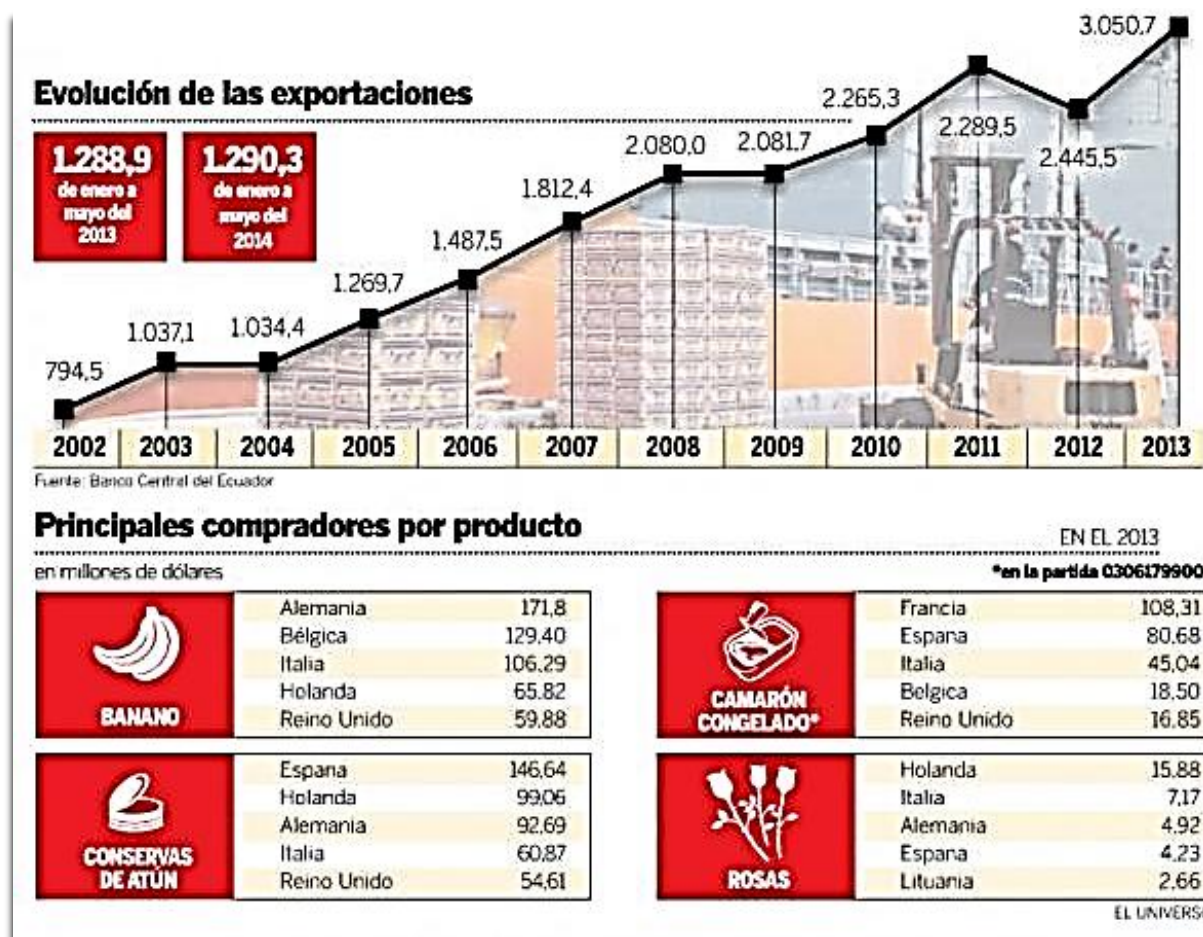
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Exportaciones</b>	2.082,39	2.266,75	2.692,37	2.454,76	3.050,67	3.589,41
<b>Importaciones</b>	1.479,62	1.727,87	2.350,11	2.770,74	2.779,58	3.102,40
<b>Balanza Comercial</b>	602,77	538,89	342,27	-315,98	271,09	487,01

Cifras en millones de dólares

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Toapanta

Gráfico 3.4 Evolución de las Exportaciones Ecuatorianas a la UE



Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Comercio

### **2.8.1. Exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea**

A pesar de que en los últimos años el crecimiento económico en el Ecuador en los ámbitos de salud, educación, infraestructura ha sido notable, aun no se puede hablar de un desarrollo sostenible independiente de las exportaciones petroleras, ya que la economía sigue dependiendo del petróleo y sus derivados, así como de la variación en su precio y venta en mercados internacionales.

El esfuerzo, tanto del Gobierno ecuatoriano como el de los empresarios, se proyectan en vender la imagen del país, promocionando los productos no petroleros al mercado europeo el cual le permita ampliar su cartera de productos. Con el SGP PLUS, la UE le da apertura a los productos no petroleros ecuatorianos, que en la actualidad representa el 30% de la oferta exportable a dicho mercado.

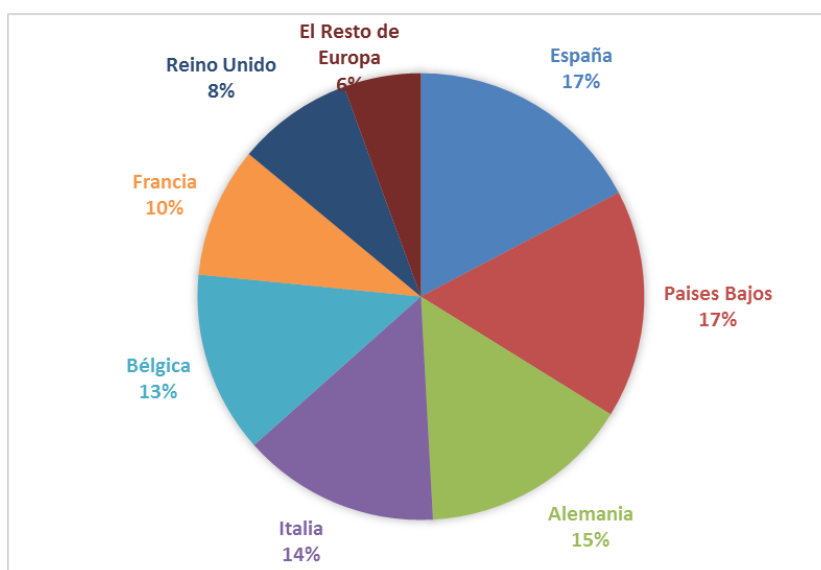
En el 2014 las exportaciones del Ecuador a los 28 países europeos, totalizaron US\$ 3,589.41 millones. Cerca del 98% del total exportado se destina a los principales países del bloque como son: Italia, Alemania, España, Holanda, Bélgica, Francia, Inglaterra, Polonia, Portugal y Dinamarca.

En los periodos de 2011 y 2012, las exportaciones de banano, camarón y conservas de pescado en los países de Italia y Holanda sufrieron una baja considerable. En este mismo periodo, las exportaciones a Alemania se incrementaron en un 22%, al igual que España, el tercer país más importante de las exportaciones ecuatorianas, con un crecimiento del 33% en productos de mayor consumo como el camarón, atún y pescado.

Países como Francia, Polonia, Portugal y Dinamarca, han presentado un crecimiento en los últimos 11 años como muestra en el gráfico 3.5 de la presente investigación. Esto se debe a los acuerdos económicos que el Ecuador mantiene con la Unión Europea los cuales benefician los principales productos de exportación como son: banano, conservas de atún, camarón congelado y rosas.



**Gráfico 3.5 Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en el año 2014**



**Fuente:** Estadísticas Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

Entre los principales países a donde se destinaron las exportaciones de Ecuador consta: España, Países Bajos, Alemania, Italia, Bélgica, Francia, Reino Unido, los cuales concentraron el 90% de las exportaciones ecuatorianas a Europa.

Para el 2012, los productos como el banano, camarón, cacao, las conservas y jugos de fruta así como los aceites vegetales, tuvieron un baja en las exportaciones. En el caso del banano la baja se debió a la poca producción que se dió en esa fecha. Con respecto al camarón, en el primer trimestre del 2012, el precio tuvo una caída importante debido a los efectos de la crisis europea lo cual vino a repercutir en los pedidos a fines del 2011.

En la actualidad, la renovación del SGP PLUS por parte del Parlamento Europeo fue una favorable noticia para los exportadores ecuatorianos. Más de 5000 productos nacionales están bajo el SGP PLUS que otorga la Unión Europea. Este acuerdo es de vital importancia para productos como el camarón, el atún y las rosas, porque de no concretarse se pagarían impuestos del 12%, 24% y 9% respectivamente.

La suscripción de acuerdos comerciales por parte del Ecuador, le ofrece igualdad de condiciones en competitividad con respecto a otros mercados exportadores, extendiendo su área económica e incrementando su cultura empresarial ante un mercado objetivo.

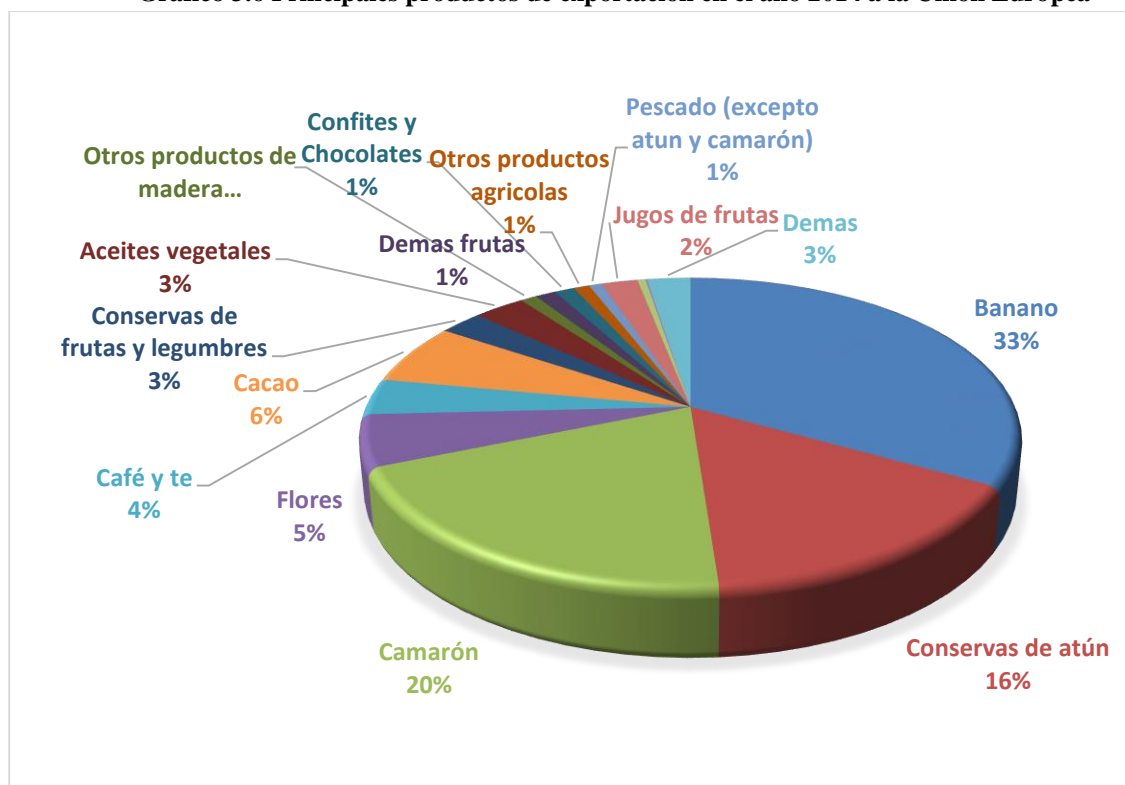
### 2.8.1.1. Principales productos exportados a la UE

Entre los productos ecuatorianos que se benefician con la ampliación del SGP+, se encuentran los que son principalmente producidos en la región Costa y algunos de las Sierra. Este sistema de preferencias arancelarias fortalece a tres grupos de productos. En el primero se encuentran las frutas tropicales, legumbres y plantas, entre las que constan el banano, piñas, flores, capullos y espárragos, alcanzando el 53% de las ventas. Los países de destino de estos productos fueron Italia, Alemania y Bélgica principalmente.

En el segundo grupo, están los productos del mar, como el atún, el camarón, el pescado y sus derivados, que constituyen el 33% de las exportaciones a Europa, específicamente a España, Francia e Italia. El café, cacao y té, se encuentran en el tercer grupo, el cual representó el 10% de las exportaciones hacia Europa.

En el 2014, los tres grupos alcanzaron el 96 % del total de las exportaciones a Europa. El 4% restante corresponde a productos como textiles, químicos, minerales, madera, entre otros.

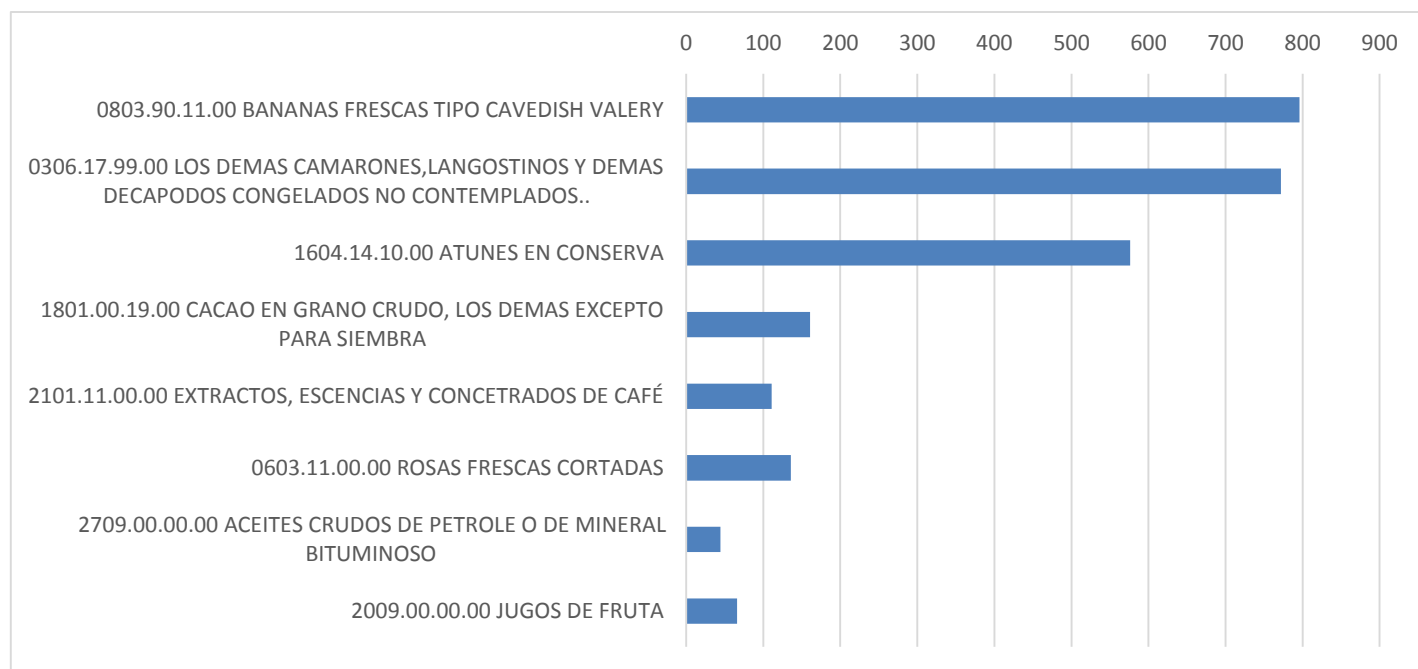
Gráfico 3.6 Principales productos de exportación en el año 2014 a la Unión Europea



Fuente: Proecuador

Elaborado por: Gabriela Toapanta

**Gráfico 3.7 Principales partidas arancelarias exportadas en el año 2014. Ecuador-UE (28) Miles de dólares FOB**



**Fuente:** Estadísticas Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

La importancia de tener un acuerdo comercial con la Unión Europea es, proteger de la competencia a productos como banano, camarón, atún, flores, etc.

**Tabla 3.3 Exportaciones no petroleras totales de mayor crecimiento a la UE (10 principales rubros\* FOB) hasta diciembre 2014**

RUBRO	Mayor crecimiento (\$miles)			
	Monto	Monto	Variación	
	acumulado	acumulado	Absoluta	%
	2014	2013		
1 Camarón	796,091	629,473	166,618	26,47
2 Banano	772,065	654,245	117,82	18,01
3 Jugo de Frutas	66,153	28,454	37,699	132,49
4 Cacao	160,558	130,214	30,344	23,30
5 Otros productos agrícolas	20,356	5,543	14,813	267,24
6 Confitos y chocolates	26,394	17,196	9,198	53,49

<b>7</b>	<b>Demás Frutas</b>	27,746	21,483	6,263	29,15
<b>8</b>	<b>Productos químicos</b>	8,728	4,777	3,951	82,71
<b>9</b>	<b>Cuero y productos de cuero</b>	11,568	6,54	5,028	76,88
<b>10</b>	<b>Otra maquinaria eléctrica</b>	5,176	1,083	4,093	377,93
<b>Total con crecimiento</b>		1894,835	1499,008	395,827	26,41

**Fuente:** Estadísticas Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

Entre enero y diciembre los envíos no petroleros a la UE crecieron 7%, entre los que se encuentran destacándose el camarón (26.47%), banano (18.01%) y jugos de frutas (132.49%) los cuales tuvieron el mayor crecimiento en al año 2014, siendo su principales mercados de envío el español, holandés e italiano.

**Tabla 3.4 Exportaciones no petroleras totales de menor crecimiento a la Unión Europea (10 principales rubros\* FOB) hasta diciembre 2014**

RUBRO	Mayor crecimiento (\$miles)				
	Monto	Monto	Variación		
	acumulado 2014	acumulado 2013	Absoluta	%	
<b>1</b>	<b>Conservas de atún</b>	576,364	720,702	-144,338	-20,03
<b>2</b>	<b>Café y te</b>	110,904	132,706	-21,802	-16,43
<b>3</b>	<b>Flores</b>	135,906	148,499	-12,593	-8,48
<b>4</b>	<b>Brócoli y coliflor</b>	12,905	22,14	-9,235	-41,71
<b>5</b>	<b>Preparaciones con conservas del mar</b>	3,496	9,989	-6,493	-65,00
<b>6</b>	<b>Aceites y extractos vegetales</b>	44,261	52,51	-8,249	-15,71
<b>7</b>	<b>Atún</b>	6,453	11,002	-4,549	-41,35
<b>8</b>	<b>Harina de pescado</b>	0,344	3,861	-3,517	-91,09
<b>9</b>	<b>Conservas de frutas y legumbres</b>	60,356	63,252	-2,896	-4,58
<b>10</b>	<b>Telas, hilados y tejidos</b>	5,997	7,708	-1,711	-22,20
<b>Total con decrecimiento</b>		956,986	1172,369	-215,383	-18,37

**Fuente:** Estadísticas Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

En lo que respecta a las exportaciones que han tenido menor crecimiento se puede observar las: conservas de atún (-20.03%), café (16.43%) y flores (8.48%), los cuales

disminuyeron en comparación al 2014; se puede observar como en su mayoría los productos de mayor exportación son las materias primas.

### **2.8.2. Importaciones de Ecuador provenientes de la Unión Europea**

Las importaciones que se realizan por parte del Ecuador desde la Unión Europea corresponden a manufacturas que equivales el 73% de las importaciones del país. La mayor parte de manufacturas son: productos químicos, maquinaria no eléctrica, minerales y metales, maquinas eléctricas, manufacturas, material de transporte, textiles y prendas de vestir.

Ecuador es un país exportador de petróleo por excelencia, pero no tiene la capacidad de poder refinar y producir los derivados del mismo. Por tal razón, los productos que Ecuador importa son principalmente elaborados terminados.

Entre los principales productos que importan se pueden mencionar; autos, maquinarias, teléfonos de electricidad, partes de turbinas hidráulicas y de hornos eléctricos industriales, medicamentos, candados y máquinas para trabajar caucho plástico, entre otros productos.

Entre los combustibles, el gas de uso doméstico es uno de los productos importados, debido al que se produce en el país, no alcanza a cubrir la demanda nacional. También están los lubricantes usados en los automotores y maquinaria que son muy requeridos por los ecuatorianos.

Actualmente, Ecuador y la Unión Europea (UE) firmaron el acuerdo en la que se consiguieron avances en materia agrícola, acceso de bienes industriales, compras públicas y propiedad intelectual. Se logró la exclusión de 128 productos agrícola que representa el 60% de la producción nacional. Con respecto al sector lácteo, la leche líquida, quesos frescos y mantequilla también fueron excluidos. (Diario El Universo, 2014)

La finalidad del SGP PLUS y de cualquier acuerdo comercial internacional, es el acceso a los mercados internacionales, es por esto y; con el fin de cuidar algunos sectores estratégicos ecuatorianos, que se excluyeron en el acuerdo productos como los siguientes mencionados; dándoles un trato diferenciado para que entren en el mercado ecuatoriano, así como reducciones de hasta 17 años plazo como es el caso de los quesos, asegurando el acceso controlado de estos productos.

Acceso de bienes agrícolas al mercado ecuatoriano

- Carnes y procesados de bovino:
- Carnes y procesados de aves

- Maíz y derivados
- Arroz y derivados
- Soya, papa congelada, azúcar, mantequilla, queso fresco
- Leche en polvo, yogurt, embutidos de porcinos, alimentos para animales

Estos valores llegan a representar el 60% del valor bruto de la producción agropecuaria, en cuanto a la leche, dada la importancia que representa para los productores serranos se acordaron condiciones que precautelen esta actividad productiva con el fin de no afectar a este sector.

El sector de bienes agrícolas es un mercado sensible para la industria ecuatoriana, entre las mediadas precautelares con el fin de tener un ingreso controlado de este tipo de bienes a las perchas de los consumidores ecuatorianos.

- Para la leche en polvo y lacto-sueros, el Ecuador acordó crear un contingente de importación de 400 toneladas con un crecimiento de 20 toneladas por año. Este volumen representa el 0.18% de la producción de leche líquida actual. El Ecuador seguirá aplicando arancel en estos productos para los volúmenes importado superiores a este contingente.
- Para los quesos, específicamente los de baja humedad o maduros, se dispondrá de 17 años de plazo para la reducción arancelaria, con un contingente de libre acceso de 1.000 toneladas con un crecimiento de 50 tm año, que representa un monto bajo en comparación con la producción nacional. Adicionalmente se aplicará una salvaguardia que se activará al alcanzarse el 120% del nivel de contingente, lo cuan en la práctica , ofrece un acceso controlado de estos productos
- La Unión Europea se comprometió a eliminar os subsidios de exportación libre los quesos cuando entre en vigor el Acuerdo (Ministerio de Comercio Exterior, 2014)

### **2.8.2.1. Principales productos importados de la UE**

Entre los productos de consumo que Ecuador importa desde la Unión Europea se encuentran: confecciones, cremas, maquillajes, zapatos, perfumes, que son altamente consumidos en el país. También están los productos tecnológicos como computadores, teléfonos, celulares y electrodomésticos.

Uno de los sectores que generan mayor ingreso para Europa es el sector automotriz, el nuevo acuerdo firmado con la Unión Europea plantea una desgravación arancelaria periódica para que en siete años el arancel llegue a cero.

El sector automotriz ecuatoriano quedaría protegido por un tiempo prudencial, pero conforme pasen los años los vehículos europeos que lleguen a Ecuador serán más baratos. Al momento, según datos de AEADE, la participación de autos importados que llegan desde Europa bordea el 12%. La mayoría es de gamas alta y media con marcas como Mercedes Benz, BMW, Audi y Fiat.

**Tabla 3.5 Importaciones del Ecuador desde la UE (\$Millones de dólares CIF)**

<i>FEDEXPOR</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>VAR 2013-2014\$Mdd</i>	<i>VAR %</i>
Petróleo y derivados	\$ 112	\$ 671	\$ 685	\$ 1.100	\$ 415	37,73
Productos químicos	\$ 533	\$ 529	\$ 565	\$ 586	\$ 21	3,58
Máquinas no eléctricas	\$ 531	\$ 600	\$ 518	\$ 607	\$ 89	14,66
Minerales y metales	\$ 338	\$ 303	\$ 300	\$ 305	\$ 5	1,64
Máquinas eléctricas	\$ 280	\$ 268	\$ 277	\$ 285	\$ 8	2,81
Manufacturas	\$ 144	\$ 193	\$ 214	\$ 220	\$ 6	2,73
Material de transporte	\$ 77	\$ 77	\$ 288	\$ 297	\$ 9	3,03
Madera. papel. etc	\$ 67	\$ 80	\$ 84	\$ 89	\$ 5	5,62
Cereales y otras prearaciones	\$ 29	\$ 25	\$ 37	\$ 50	\$ 13	26,00
Cuero. calzado	\$ 27	\$ 28	\$ 31	\$ 43	\$ 12	27,91
Textiles	\$ 36	\$ 29	\$ 31	\$ 34	\$ 3	8,82
Prendas de vestir	\$ 8	\$ 12	\$ 25	\$ 29	\$ 4	13,79
Frutas. plantas y legumbres	\$ 17	\$ 20	\$ 23	\$ 26	\$ 3	11,54

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

Entre las importaciones más destacadas, está derivados de petróleo productos químicos, máquinas no eléctricas y minerales y metales.

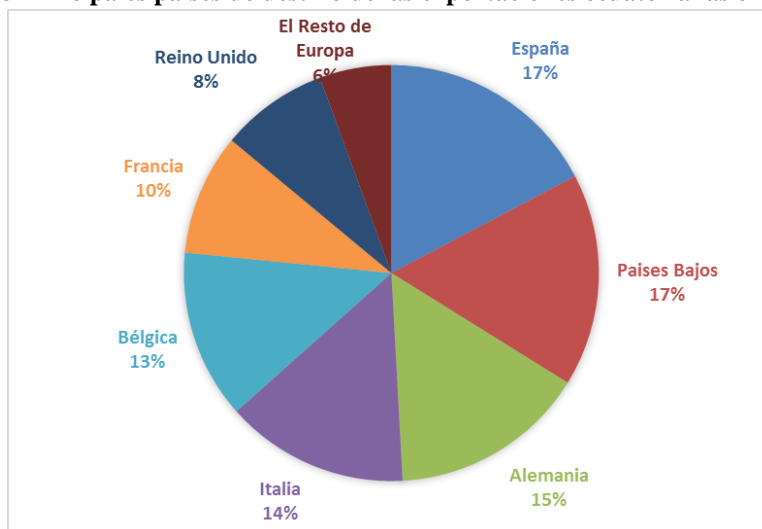
Con respecto a las importaciones realizadas en el año 2014 visualizadas en la Tabla 3.5, en el sector textil ha existido una baja en las importaciones y en el resto de casos se han mantenido o se han incrementado el valor de las importaciones. Para el año 2015 las importaciones han tenido una baja sustancial, esto se debe a la imposición de salvaguardas por parte del gobierno de Ecuatoriano, para todas las importaciones; además del aumento de requisitos sanitarios y fitosanitarios para algunos productos, haciendo el precio para el consumidor final aumente,

El Ecuador al ser un país en menor desarrollo económico relativo, se puede observar que lo que más importa son productos terminados, tecnología, manufacturas. Esta ilustración

nos demuestra que frutas, plantas y legumbres se encuentran en el último lugar como producto importado ya que Ecuador es productor y exportador de esta materia prima.

Cueros, textiles, y prendas de vestir no se importan en gran cantidad desde la Unión Europea, debido a que Ecuador cuenta con tratados comerciales aún más beneficiosos con países de la comunidad andina, que le permiten comprar estos productos con aranceles aún más bajos.

**Gráfico 3.8 Principales países de destino de las exportaciones ecuatorianas en el año 2014**

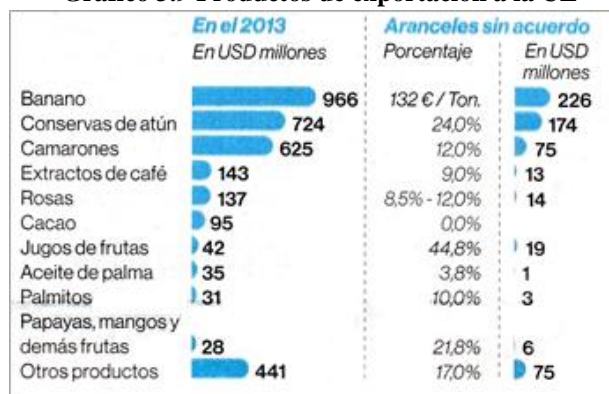


**Fuente:** Página Oficial de la Unión Europea  
**Realizado por:** Gabriela Toapanta

## 2.9. PARTIDAS ARANCELARIAS BENEFICIARIAS DEL SISTEMA SGP PLUS

El Ecuador exporta en mayor cantidad al mercado europeo el banano, seguido de las conservas de atún, los camarones, extractos de café, rosas, cacao, entre los más destacados.

**Gráfico 3.9 Productos de exportación a la UE**



**Fuente:** Fedexpor  
**Elaborado por:** El Comercio



A continuación se muestran las partidas arancelarias de acuerdo a los productos de mayor exportación no petrolera al mercado europeo.

**Tabla 3.6 Partidas Arancelarias**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Partida Arancelaria</b>
Banana o plátanos	0803000000
Conservas de atún	1604000000
Camarones	0306139100
Extractos, esencias y concentrados de café	2101110000
Rosas	0603110000
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	1801000000
Jugos de frutas	2009000000
Aceite de palma	1511000000
Palmitos	2008910000
Camarones congelados	0306130000
Hortalizas congeladas	0710800000
Demás manufacturas en madera	4419000000
Preparaciones y conservas de pescado	1604200000
Papaya, mango y demás frutas (conservas)	2008990000
Piñas frescas	0804300000

**Fuente:** Banco Central del Ecuador/Comercio Exterior

**Elaborado por:** Gabriela Toapanta

El Ecuador al ser un país que se encuentra en una posición estratégica para el desarrollo y cultivo de legumbres, frutas y hortalizas.

Por tener dos estaciones delimitadas (invierno y verano) se da la facilidad de cambiar en el mismo campo el cultivo de legumbres o frutas. La Unión Europea tiene un estilo de vida dirigido al consumo de productos naturales, lo que conlleva a la importación de productos orgánicos, siendo este un nicho de mercado que empresas ecuatorianas han sabido aprovechar.

Además se debe tener en cuenta que el mercado europeo apetece de gran manera las flores, lo que hace que el Ecuador esta oportunidad para la exportación de flores tropicales, en todas sus variedades.

## **2.10. REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN HACIA LA UE**

Todos los ecuatorianos o extranjeros domiciliados en el país pueden ser exportadores, sean personas naturales o jurídicas, lo importante es que se considere a la exportación como una salida de productos o servicios ecuatorianos de calidad. (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Las personas que se encuentren en la etapa previa a la exportación, deben cumplir con una lista detallada de aspectos necesarios para asegurar la transparencia y solidez en la negociación con su comprador, aspectos que enmarcan la salida de la mercancía, su traslado, recepción y pago de manera exitosa y eficiente.

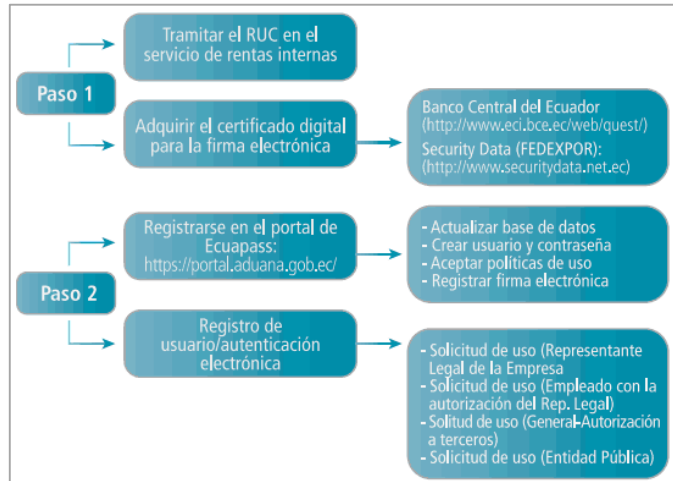
A continuación enunciamos los requisitos necesarios de los procedimientos que se requiere cumplir en las operaciones comerciales, esto permitirá añadir competitividad en los mercados internacionales.

Requisitos para ser Exportador:

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
  - Banco Central: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>Para mayor información de cómo obtener la firma digital o TOKEN ingrese al siguiente sitio: <http://bit.ly/12XP9LZ>
3. Registrarse como Exportador en Ecuapass (Aduana del Ecuador, 2014) donde podrá:
  - Actualizar datos en la base
  - Crear usuario y contraseña

- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica. (Proecuador, 2014).

**Gráfico 3.10 Registro de Exportador en el Ecuapass**



Fuente: Proecuador

Realizado por: Proecuador

**Gráfico 3.11 Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)**



Fuente: Proecuador

Realizado por: Proecuador

En el proceso de exportación se realiza en dos etapas: la de Pre-embarque y el Post-embarque.

## **ETAPA DE PRE-EMBARQUE**

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativos a la mercancía (Proecuador, 2014).

En la DAE se deben adjuntar los documentos digitales, como son: la Factura Comercial Original, la Lista de empaque y Autorizaciones previas, si el caso lo amerita. En el caso de las empresas que son de gran tamaño y que su actividad económica represente más de un encadenamiento productivo, se sugiere contratar los servicios de un agente de aduanas que brinde el asesoramiento en el cumplimiento de la normativa jurídica vigente en materia de exportación, tránsito aduanero y cualquier actividad inherente a dichas operaciones aduaneras.

Las entidades públicas que requieran la obtención de certificados, registros y la documentación requerida en el proceso de exportación, pueden encontrar los pasos a seguir en el link <http://bit.ly/Z8AsDn>.

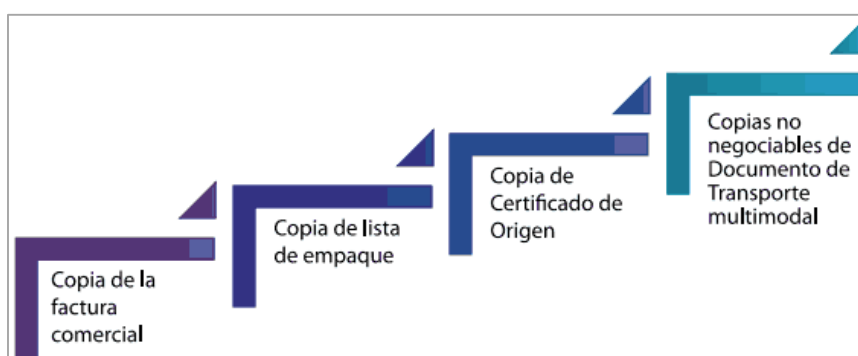
## **ETAPA POST-EMBARQUE**

Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación (RDAE): Finalmente, se podrá regularizar las DAE ante el SENAE y obtener el definitivo DAE, mediante un registro

electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40).

Una vez que se realiza este registro la DAE obtiene la marca **REGULARIZADA**. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. (Proecuador, 2014).

**Gráfico 3.12 Documentos en el trámite de regularización de la marca**



Fuente: Proecuador

Realizado por: Proecuador

## **2.11. SECTORES BENEFICIARIOS DEL SGP PLUS**

Entre los principales sectores beneficiados de este acuerdo comercial están: la industria camaronera, florícola, atunera, cacaotera y brocolera. El acuerdo comercial suscrito beneficia a la mayor parte de la oferta exportable ecuatoriana, haciendo que los productos ecuatorianos sean competitivos en este mercado, y permitiendo que muchos de estos productos (materias primas) tengan las condiciones suficientes para poder liderar el mercado europeo.

### **2.11.1. Sector bananero**

La industria bananera, es uno de los productos ecuatorianos estrella en los mercados internacionales; para los negociadores ecuatorianos, el banano fue uno de los retos más grandes al momento de negociar el acuerdo, siendo esta fruta beneficiario del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. El banano tiene las mismas preferencias arancelarias que Colombia, país que firmó el 2011 el Tratado de Libre Comercio con Europa, siendo nuestro vecino el principal competidor de Ecuador en los mercados internacionales. A pesar de que el gobierno ecuatoriano se opuso rotundamente a una firma de un TLC, las exportaciones

bananeras y las de otros sectores importantes se iban a ver afectados si no se lograba llegar a un acuerdo con el bloque europeo.

La industria bananera es el rubro más importante dentro de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea; sin embargo del total de las importaciones de banano que realiza este bloque, tan solo el 33.71% proviene de Ecuador. La industria bananera ecuatoriana muestra un descenso en el periodo 2014, esto se atribuye a los recientes tratados firmados por los vecinos países, especialmente con Colombia, el TLC, en esos últimos meses. Esto hizo que el banano ecuatoriano sea más caro que el colombiano, haciéndolo menos competitivo a Ecuador.

Actualmente el banano ecuatoriano paga 60 centavos de arancel por caja; el sector decreció un 3% por los aranceles. En el 2014 se enviaron 80 millones de cajas que son cerca de \$772 millones, a comparación del año 2013 que se envió cerca de 654 millones de dólares.

Los países que no tengan acuerdo comercial con la Unión Europea solo verán el arancel reducido hasta € 114 en el marco del acuerdo en la OMC. Colombia en 2015 pagaría de arancel € 1,87 por caja, mientras que el banano ecuatoriano sin el acuerdo pagaría € 2,50 por caja. (Ledesma, 2014).

El mercado de la UE abarca casi 46% del total de envíos de banano ecuatoriano al Mundo y se ha consolidado como el principal proveedor de la fruta en este y otros mercados. El 95% de la producción de esta fruta, está distribuida en 10 provincias del país, siendo las más importantes Los Ríos (33%), Guayas (30%) y El Oro (28%), las que en su conjunto concentran 91% del total.

Más de 250 empresas están involucradas solamente en el ámbito de la exportación, sin embargo existen más de 10.875 productores en alrededor de 207.000 hectáreas de sembríos de banano alrededor del país que producen casi 200 millones de cajas al año. El sector emplea de forma directa a alrededor de 40.000 trabajadores agrícolas. (Fedexport, 2014)

**Tabla 3.7 Exportación de Banano por partida arancelaria a todo el mundo**  
INDUSTRIA BANANERA ECUATORIANA 2012 -2014

Valores en miles de dólares FOB				
PART. ARANC	2012	2013	2014	DESCRIPCIÓN
<b>0803.90.11.00</b>	3,438.75	2,203,708.90	2,283,447.26	BANANO CAVENDISH VALERY
<b>0803.10.10.00</b>	214.88	79,962.23	77,963.95	FRESCOS
<b>0803.90.19.00</b>	0.19	2,377.73	830.42	LOS DEMÁS
<b>0803.90.12.00</b>	45.62	23,738.75	21,176.98	BOCADILLO

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

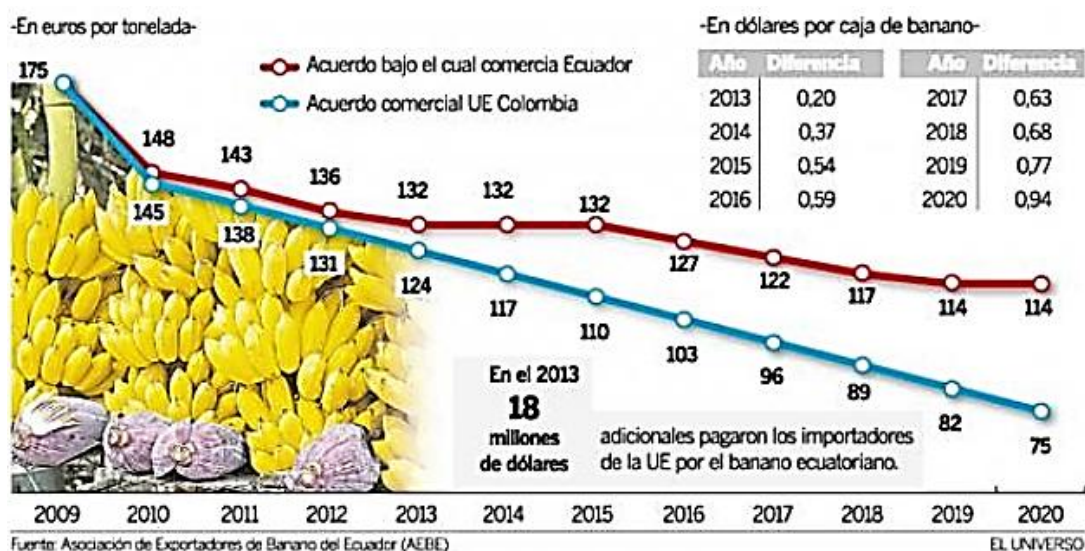
**Gráfico 3.13 Banano en el mercado de la UE miles de USD FOB**

Subpartidas	Descripción del producto	Unión Europea importa desde Ecuador	Ecuador exporta hacia el mundo	Unión Europea importa desde el mundo	Participación del banano ecuatoriano en el mercado de la UE %
		Promedio 2010-2014	Promedio 2010-2014	Promedio 2010-2014	Promedio 2010-2014
<b>0803.00</b>	BANANAS O PLATANOS FRESCOS O SECOS	760,356	4.132,052	2.255,55	33,71

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

Si bien el mercado de la UE es de los más importantes para Colombia y Ecuador, especialmente en el sector bananero, los países europeos pretenden poner un tope a las exportaciones de ambos países, para que el mercado no se inunde de banano latinoamericano; se ha establecido el tope de aproximadamente 90 millones de cajas antes de que el bloque inserte medidas de salvaguardia para frenar el ingreso del banano; aun así los exportadores bananeros están de acuerdo con esta medida, pues aproximadamente se envían tan solo alrededor de 58 millones de cajas anuales.

Gráfico 3.14 Cronograma de reducción de arancel del Banano para la UE



Fuente: El Comercio  
Elaborado por: El Comercio

El arancel para el banano ecuatoriano se reducirá de 132 euros por cada tonelada hasta llegar a 75 euros por tonelada en el 2020. El acuerdo establece un proceso de desgravación anual, presentando un cronograma específico establecido por la UE para este fruto, es decir que si el banano alcanza un determinado volumen de exportaciones hacia la UE, las exportaciones pueden ser controladas.

### 3.6.2. La floricultura

El sector floricultor es otro de los beneficiados con este acuerdo, “sin SGP al sector floricultor le tocaría pagar aranceles del 8%, 12% y 8,5%, dependiendo de la época del año y del tipo de flor (El Comercio, 2014).

Del total de envíos de flores que el país realiza cada año, el mercado europeo abarca cerca de 20% ubicándose solamente por debajo de Estados Unidos y Rusia. La producción de flores es casi en su totalidad para el mercado de exportación. En la actualidad las fincas florícolas están ubicadas en 13 provincias del país, siendo las principales: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi y Azuay, se estima que existen cerca de 500 productores entre grandes, medianos, pequeños y asociativos.

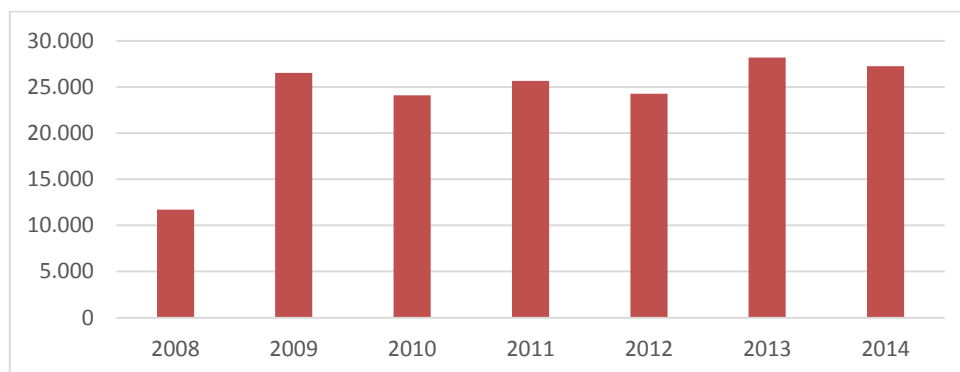
El sector de las flores se caracteriza principalmente por su excelente calidad de exportación, la cual ha hecho que cada vez el país mejore sus ventas en el contexto



internacional. En la actualidad Ecuador se encuentra en un proceso de renovación en el que se está cambiando la matriz productiva, sin embargo es necesario continuar mejorando los lazos con los socios comerciales de todo el mundo con el fin de incentivar a las exportaciones ecuatorianas. La propuesta del gobierno es el cambio de la matriz productiva, incentivando a producir productos más elaborados y de calidad de exportación; se necesita una producción de excelente materia prima para que sean preferidos por el consumidor europeo y de todo el mundo, como son el ejemplo de las flores comestibles, las cuales están siendo utilizadas por chefs en todo el mundo, es especial en Europa.

El monto en dólares de las exportaciones de flores de Ecuador al mundo presenta un crecimiento sostenido en todos los años desde el 2009, el mayor crecimiento se da en el año 2013. El sector florícola representa un rubro de altos ingresos para la balanza ecuatoriana, es por esto que fue un tema de crucial importancia en las negociaciones del actual acuerdo con la Unión Europea. El sector florícola actualmente ingresa con arancel 0 a los mercados europeos.

**Gráfico3.15Exportación de Flores a la UE en Toneladas 2008-2014 FOB**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

**Tabla 3.8 Exportación de Flores a la UE en Toneladas 2008-2014 FOB**

Año	Toneladas
2008	11.714
2009	26.503
2010	24.095
2011	25.647
2012	24.275
2013	28.176
2014	27.247

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

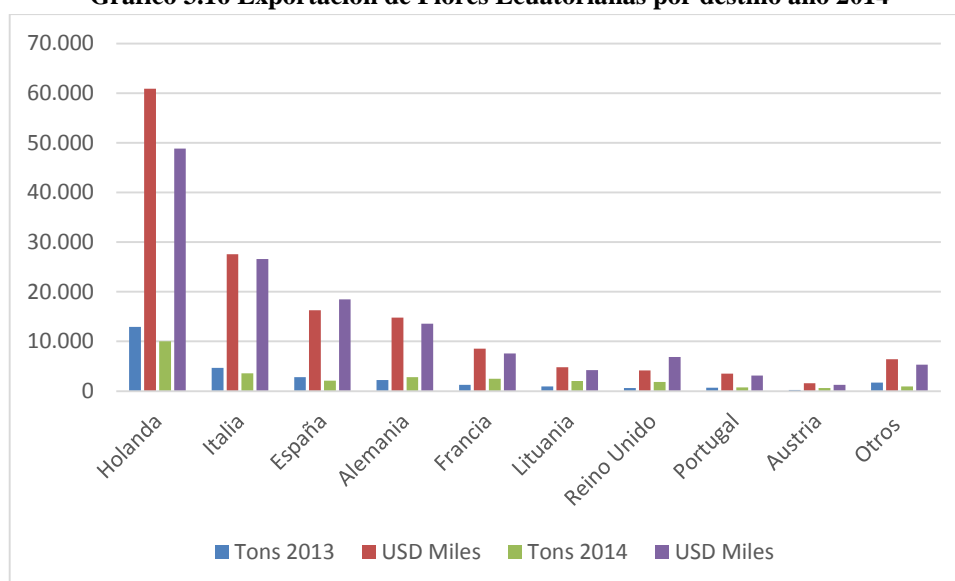
La producción florícola usa intensivamente mano de obra, con un promedio de 12 trabajadores por hectárea, generando empleo directo para más de 48 mil personas, de las cuales el 51% corresponde a mujeres y dentro de estas un importante segmento de jefas de hogares. La mano de obra representa aproximadamente el 40% del costo de producción del sector. Además se estima que la floricultura genera cerca de 60 mil empleos indirectos en toda la cadena de valor. (FEDEXPOR, 2012).

**Tabla 3.9 Exportación de Flores Ecuatorianas por destino año 2014**

<b>País</b>	<b>Tons 2013</b>	<b>USD Miles</b>	<b>Tons 2014</b>	<b>USD Miles</b>
<b>Holanda</b>	12.963	60.857	10.026	48.854
<b>Italia</b>	4.652	27.547	3.598	26.568
<b>España</b>	2.789	16.255	2.098	18.457
<b>Alemania</b>	2.235	14.789	2.834	13.548
<b>Francia</b>	1.266	8.562	2.487	7.584
<b>Lituania</b>	963	4.782	2.052	4.258
<b>Reino Unido</b>	649	4.147	1.875	6.889
<b>Portugal</b>	689	3.548	724	3.145
<b>Austria</b>	256	1.589	608	1.256
<b>Otros</b>	1.714	6.423	945	5.347
<b>Total</b>	<b>28.176</b>	<b>148.499</b>	<b>27.247</b>	<b>135.906</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

**Gráfico 3.16 Exportación de Flores Ecuatorianas por destino año 2014**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

Los principales destinos para las exportaciones de flores a Europa en el 2013 y 2014 fueron; Holanda, Italia, España, Alemania y Francia.

Desde el año 2008, las rosas continúan siendo líderes en el mercado ecuatoriano, a pesar de que su participación en las exportaciones florícolas de ciertos años se ha visto reducido. Las principales subpartidas de flores que más vende Ecuador al mundo, son principalmente las rosas (0603.11), claveles (0603.12), crisantemos (0603.14), demás flores frescas (0603.19) y demás flores, excepto frescas (0603.90). Entre los mayores competidores ecuatorianos del sector de flores se encuentran Países Bajos (Holanda) y Colombia (PROECUADOR, 2013).

### **2.11.3. Industria Camaronera**

La empresa camaronera del Ecuador a través del acuerdo comercial de la SGP PLUS ha podido competir con la producción colombiana, peruana y la de Centroamérica.

Los ingresos por exportación de este producto ascienden a US\$796.091 millones en el 2014. Para la industria camaronera ecuatoriana, Europa es el mercado más influyente, pagando 3.6% de arancel. Sin el Acuerdo suscrito por Ecuador y la Unión Europea, el camarón estaría pagando un 12% de impuesto, nueve puntos más que en la actualidad, mientras que los provenientes de Colombia, Perú y Centroamérica pagan cero, lo que dejarían sin oportunidad de competencia al camarón ecuatoriano. Este sector es uno de los más beneficiados con la firma del nuevo acuerdo, siendo así los exportadores ecuatorianos más competitivos en los mercados europeos.

El volumen de exportación del año 2014 con respecto al volumen de exportación del año 2013 a Europa se incrementó un 21.35%,

Las exportaciones de camarón en el año 2014 se concentraron en tres destinos específicamente, siendo estos; Europa con un 41% del total de las exportaciones camaroneras de Ecuador, Estados Unidos 32 y Asia con un 21%; tan solo el 6% restante se concentra en los otros destinos del mundo.

**Gráfico 3.17 Exportaciones totales de Ecuador al Mundo miles de USD FOB**

<b>SECTOR CAMARONERO</b>					
<b>Valores en miles de dólares FOB</b>					
<b>PART. ARANC</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>0306.13.91.00</b>	1,175,617.69	1,275,917.25	1,619,003.01	1,964,747.05	CAMARÓN CONGELADO

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

**Tabla 3.10 Exportación de camarón en el periodo 2011-2014 en toneladas FOB**

<b>SECTOR CAMARONERO</b>					
<b>Toneladas</b>					
<b>PART. ARANC</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>0306.13.91.00</b>	187.303,91	208.802,15	204.625,48	212.647,76	CAMARÓN CONGELADO

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

**Tabla 3.11 Exportación de Camarón por destinos en la UE 2014 miles de USD FOB**

<b>Ene-Dic 2014</b>		
<b>País</b>	<b>Dólares</b>	
<b>EUROPA</b>	796.091,00	41% del mercado
Francia	258.574,52	
España	218.478,12	
Italia	177.966,45	
Bélgica	41.441,87	
Rusia	31.784,99	
Inglaterra	23.223,77	
Países Bajos	19.085,44	
Grecia	9.258,34	
Dinamarca	9.055,98	
Portugal	7.221,52	

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

El mercado de la Unión Europea representa el 41% del total de exportaciones de camarón ecuatoriano, caracterizándose por su calidad y preferencia en los mercados internacionales. Francia es el país que lidera el grupo de este bloque europeo. Este sector ha ido en constante crecimiento durante los años, y es un fuerte ingreso para la balanza ecuatoriana. El crecimiento de las exportaciones del camarón se debe a la tecnificación que se ha implementado en el proceso de cultivos de los mismos. Desde la crisis de la mancha blanca en el cultivo del camarón en el 2006, los exportadores buscaron nuevas prácticas de cultivo para incrementar la producción

#### **2.11.4. Industria de frutas y enlatados**

Las frutas en general cubren en gran manera el mercado europeo, sean estas de consumo o para la preparación de algún producto final

Las empresas dedicadas al cultivo o producción de jugos, enlatados, o pulpas ocupan mano de obra calificada como también tecnología y bienes de capital para la elaboración de estos. Los empresarios aseguran que la producción de enlatados se encuentra en crecimiento tanto para el consumo nacional como también internacional. Una pérdida del mecanismo SGPPLUS significaría que este rubro, para acceder al mercado Europeo deberá pagar 40.60% de arancel

En un mercado en el que el consumo de jugos es imprescindible, los europeos adquieren pulpas de frutas para la preparación de jugos de una manera más simple, esto genera una oportunidad de mercado para los empresarios ecuatorianos, la cual ha ido en crecimiento estos últimos años.

Al igual que todo bien que se exporta al mercado europeo, las pulpas, enlatados y demás elaboración a base de frutas, deben estar avaladas por las normas ISO de calidad, y demás organismos relacionados al ambiente y el consumo humano.

### 2.11.5. Industria atunera

Los productos del mar más exportados por Ecuador son; el atún y el pescado. El Ecuador cuenta con 173 plantas procesadoras industriales que producen congelados, enlatados, harina y aceite de pescado, las cuales en un 99% están situadas en Manta. Ecuador es el segundo exportador más importante del mundo, haciendo que este rubro sea uno de los que aporta en la balanza ecuatoriana. Las exportadoras de atún ecuatorianas envían el 70% de sus rubros al bloque europeo.

Al igual que la industria del camarón, el crecimiento de este sector en los últimos años, se ha dado por la tecnificación que los exportadores han implementado, tanto en el procesamiento como en la comercialización de este producto en todos los mercados mundiales, siendo el atún enlatado el producto estrella de este sector; sin embargo en el año 2014 las exportaciones descendieron en un 20% siendo la principal causa, las condiciones climáticas, aunque los atuneros también alegan que el costo de las flotas atuneras, con respecto a la operación y mantenimiento de los buques es sumamente alto, encareciendo el precio del producto final.

El sector atunero ha sufrido una inseguridad política con respecto a la firma del acuerdo con la UE, así como los otros sectores productivos ecuatorianos. Ante la pérdida de las preferencias arancelarias los atuneros se mantenían preocupados ya que hubiesen pasado a pagar un impuesto del 24%, dejando de ser competitivos respecto a Tailandia que es uno de los mayores competidores en exportación de atún al mundo. El 58% de las exportaciones de atún se envían a la Unión Europea. El resto se lo divide entre Estados Unidos y Venezuela.

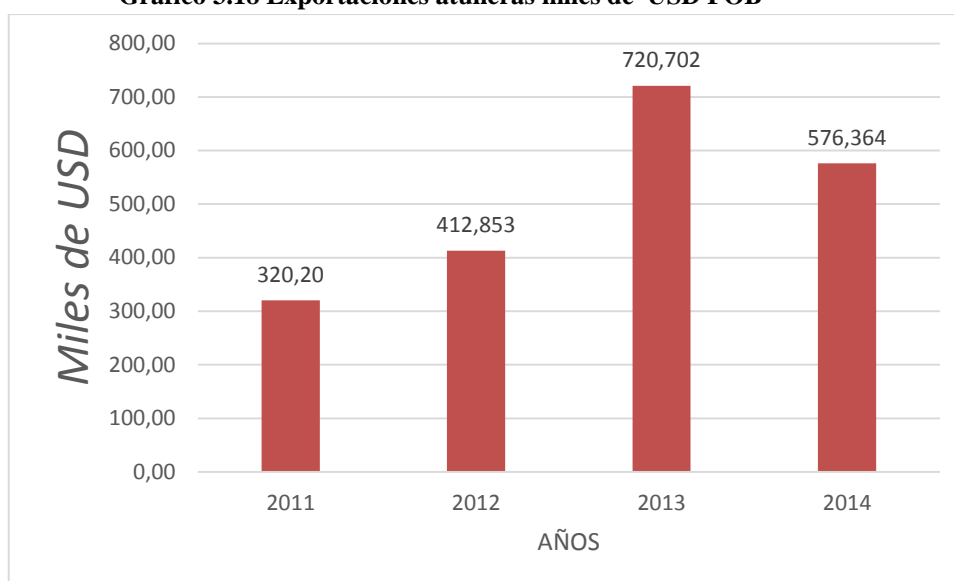
**Tabla 3.12 Exportación de atún ecuatoriano al mundo en el periodo 2011-2014 miles de dólares FOB**

INDUSTRIA ATUNERA					
Valores en miles de dólares FOB					
PART. ARANC	2011	2012	2013	2014	DESCRIPCIÓN
<b>1604.14.10.00</b>	557,832.81	821,167.87	998,143.60	935,340.45	ATUNES
<b>1604.14.20.00</b>	2,568.67	4,539.32	36,001.47	5,547.76	LISTADOS Y BONITOS

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Gabriela Toapanta

**Gráfico 3.18 Exportaciones atuneras miles de USD FOB**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Realizado por: Gabriela Toapanta

De los últimos cuatro años, el año 2013, es el año que reporta más ingresos para este sector ecuatoriano, la captura de atún llegó a 309 mil toneladas, tan solo en el primer trimestre según datos de la Cámara Nacional de Pesquería. Esto significó un 40% más que en 2012 cuando en el mismo periodo se capturaron 253 mil toneladas. Las condiciones climáticas influyen en la captura del atún, siendo el Fenómeno del niño el principal de ellos.

Los certificados sanitarios necesarios para la exportación hacia los países miembros de la Unión Europea son emitidos por el Instituto Nacional de Pesca del Ecuador.

#### **2.11.6. Sector cacaoero**

El cacao Ecuatoriano es calificado como uno de los mejores en el mundo, por su aroma, calidad y gran sabor. De la producción nacional, Ecuador exporta el 70% del cacao en grano, el 25% en producto semielaborado como manteca, chocolate etc., y el 5% restante se utiliza en la industria chocolatera del país. El cacao del Ecuador es muy apetecido en mercados extranjeros por su aroma y calidad. El sector cacaoero proyecta para el 2016 una producción de 290.000 t, 30% más que el volumen actual registrado. “La pepa de oro”, como es conocido el chocolate mundialmente, ha ido creciendo en la última década a pasos agigantados. Su crecimiento promedio es del 22% anual. Se espera un mayor crecimiento de este sector, es por esto que se han implementado nuevas técnicas de fertilización, fermentación y secado, con el fin de ser líderes en calidad y sabor.

Al igual que otros productos de exportación importantes para Ecuador, la negociación con la Unión Europea causó incertidumbre las exportaciones de cacao. Sin este acuerdo, el cacao pagaría un 12% de arancel, al ingresar a este mercado. Es por esto que los exportadores ecuatorianos se encuentran satisfechos con lo que se pudo lograr en estas rondas de negociación. La participación del cacao ecuatoriano alcanza el 63% en mercados internacionales.

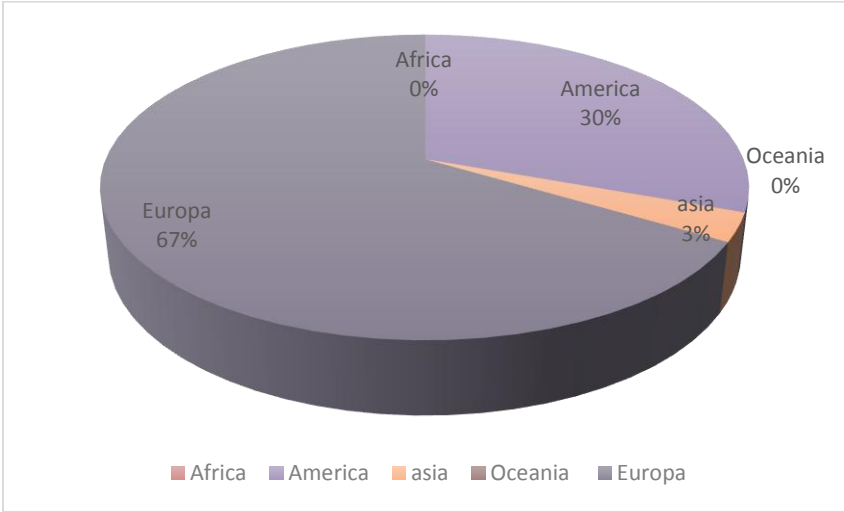
A pesar de que en muchos casos, es solo la materia prima la que se exporta; cada vez crece el número de exportadores ecuatorianos que deciden ingresar al nicho del mercado europeo con chocolatería fina así como todos sus derivados. Es por esto que este rubro crece cada vez más en este mercado. La región costa es el principal lugar geográfico y estratégico para el cultivo de este producto, el 85% del cultivo de cacao proviene de esta región. Europa y Estados Unidos fueron los principales destinos durante los últimos cuatro años; siendo Holanda su principal comprador en Europa.

**Tabla 3.13Exportación de cacao en el periodo 2011-2014**

INDUSTRIA CACOTERA					
Valores en miles de dólares					
PART. ARANC	2011	2012	2013	2014	DESCRIPCION
1801.00.20.00	266.62	95.00	6,432.57	8,987.32	CACAO TOSTADO
1805.00.00.00	31,562.16	29,416.53	17,785.18	12,308.48	CACAO EN POLVO

Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Realizado por: Gabriela Toapanta

**Gráfico 3.19 Destino de las exportaciones totales de Cacao en el 2014**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Realizado por: Gabriela Toapanta



### 2.11.7. Industria brocolera

El sector exportador de brócoli ha crecido en los últimos años, convirtiéndose en un producto estrella dentro de las exportaciones ecuatorianas no petroleras.

Su cultivo y producción se dan estratégicamente en la región Sierra de Ecuador. Su cultivo se da durante todo el año, siendo este un factor importante para las exportaciones del producto.

Desde la pérdida del ATPDA con Estados Unidos, las exportaciones hacia ese país se redujeron; y a pesar del esfuerzo que el gobierno ha puesto para recompensar el sistema, los exportadores han optado por buscar otros mercados internacionales. El mercado Europeo fue uno de los favoritos al momento de exportar este producto.

El cambio que la alimentación mundial está teniendo, y su modelo de sustitución de grasas por alimentos frescos y saludables, benefician a este sector, pues su demanda ha crecido en estos mercados sustancialmente.

Cotopaxi, Pichincha, Imbabura y Chimborazo son las zonas que representan la mayor producción de brócoli, las cual reúnen las características apropiadas para su cultivo. La exportación del brócoli se ha incrementado en los últimos años, se ha dado importancia a su consumo, debido a sus propiedades que previenen y controlan el cáncer.

Christian Rueda, especialista Sectorial de Promoción de Alimentos Agrícolas de Pro Ecuador, expresó que Ecuador ha enviado al mundo aproximadamente 67 millones de dólares. A nivel mundial, estamos ubicados en séptimo lugar como exportador de brócoli, sin que haya dentro de Sudamérica otro país que compita con nosotros. (Revista El Agro, 2013).

**Tabla 3.14 Exportación de brócoli en el periodo 2011-2014**

INDUSTRIA BROCOLERA					
Valores en miles de dólares					
PART. ARANC	2011	2012	2013	2014	DESCRIPCIÓN
<b>0704.10.00.00</b>	28,261.17	28,186.09	25,362.08	24,881.98	COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Realizado por: Gabriela Toapanta

## Capítulo 4

### **Propuesta para el mejor aprovechamiento del SGP PLUS con la Unión Europea y estudio del nuevo acuerdo**

Luego de un largo período e intensas negociaciones se logró, en julio del 2014, suscribir un nuevo acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea. Hasta que el texto oficial sea ratificado por los respectivos parlamentos, se estima que tomará dos años hasta que entre en vigor, es decir que entraría en vigencia en el 2016; también se logró que el SGP PLUS continúe vigente todo el año 2015, por lo que en el presente capítulo recoge varias propuestas para optimizar el aprovechamiento de las oportunidades que este sistema ofrece al Ecuador, así como el nuevo acuerdo.

Como se planteó en el Capítulo III de la presente tesis, las relaciones comerciales con la Unión Europea son cruciales y de vital importancia para los exportadores ecuatorianos, siendo el principal destino para las exportaciones no petroleras de Ecuador y el segundo para el total de las exportaciones. Ecuador es el quinto mayor beneficiario en todo el sistema SGP PLUS. En términos arancelarios, el beneficio que Ecuador recibe por la aplicación del SGP asciende a más de \$30 millones (FEDEXPORT, 2012); sin embargo con la aplicación de las siguientes alternativas, las cuales se explican más adelante, tanto económicas como técnicas, harán que los beneficios que el acuerdo en vigencia brinda sean aprovechados de mejor manera por los exportadores, lo cual beneficiará a la Balanza Comercial ecuatoriana.

Para un mejor estudio de las alternativas que se pueden proponer para mejorar el aprovechamiento del acuerdo con la Unión Europea, es necesario estudiar la oferta exportable de los principales productos que se exportan a este bloque, como se lo revisó en el Capítulo III, con el fin de entender cómo se comporta el mercado y proponer mecanismos que promuevan el comercio y a los productos ecuatorianos.

Las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea han ido aumentando desde el 2009 hasta enero del 2014, esto se debe a la permanencia de los acuerdos vigentes y su aprovechamiento por parte de los exportadores ecuatorianos. La balanza comercial en el mismo periodo ha sido positiva para el Ecuador, excepto el año 2012, en el cual se registra un saldo negativo de 315,9 millones de dólares.

Entre los principales productos exportados a la Unión Europea en el año 2014 se encuentran: el banano fresco, y en conservas; los camarones, langostinos congelados; aceites crudos de petróleo; extractos de café, cacao en grano; conservas de pescado y rosas cortadas en algunas variedades. En relación a las importaciones ecuatorianas desde la Unión Europea se encuentran productos terminados entre los cuales podemos mencionar los siguientes en relación a la cantidad: nafta disolvente; medicamento para uso humano o terapéutico; vacunas para medicinas; reactivos de diagnóstico de laboratorio; instrumentos y aparatos de medicina; y demás grupos electrónicos. A continuación se presentará algunas alternativas para mejorar el grado de aprovechamiento de las ventajas que tanto el SGP PLUS, como el nuevo acuerdo ofrecen par el exportador ecuatoriano.

### **2.11.8. Alternativas para el mejor aprovechamiento del SGP PLUS**

#### **2.11.8.1. Adaptar productos ecuatorianos al mercado europeo:**

La estrategia de adaptación consiste en adecuar el producto o servicio a las distintas necesidades y condiciones, de modo que satisfaga las condiciones locales del mercado extranjero (Kother, Philip y Armstrong Gary., 2012). Hoy en día Ecuador exporta a la Unión Europea, como ya se indicó, entre otros los siguientes productos: cacao en grano, frutas procesadas, productos químicos, atún enlatado, brócoli, café y flores. La calidad de los productos es el requisito principal para el ingreso al mercado de la UE. El bloque europeo tiene como objetivo el garantizar que todos los productos que ingresen a sus perchas, estén 100% garantizados y aptos para el consumo, beneficiando así al consumidor final ya que se garantiza la calidad por el precio pagado. No obstante para algunos productos ecuatorianos la calidad impide que sean aptos para la exportación y consumo, haciendo que el mercado europeo sea unos de los más difíciles para poder ingresar.

Muchas empresas han tenido que invertir en certificaciones y otras cumplir con requerimientos rigurosos exigidos por el bloque europeo para poder adaptar sus productos. Sin embargo muy pocas han logrado entrar directamente por su alto estándar de calidad. Se puede tomar como ejemplo a chocolates Pacari, el cual se encuentra posicionado en 15 países de Europa, poniendo en alto la calidad del chocolate ecuatoriano. La presidenta de Pacari, menciona que existen pasos que su empresa siguió para cumplir las normas establecidas por el

bloque, además de cómo logró la preferencia entre los consumidores europeos. Posicionar la marca Pacari fue uno de los retos más importantes que la empresa tuvo que sobrellevar, se tuvo que invertir dinero en ferias de degustaciones, ruedas de negocio, en las que se han conseguido clientes potenciales y sobre todo cumplir con la calidad requerida para poder adquirir certificaciones como el BCS. Pacari es el único chocolate ecuatoriano con esta certificación bio-orgánica. Pacari entiende que el mercado europeo es un mercado diverso con millones de clientes potenciales, es por esto que la marca ha tenido éxito en las perchas europeas, siendo preferidas sobre los mejores chocolates del mundo.

En marketing internacional existen varios factores y variables que son determinantes dentro de un mercado y por lo tanto son imprescindibles de analizar para establecer la influencia que tienen actualmente y a futuro. Dentro de las variables ya mencionadas se encuentra el comportamiento del consumidor el cual, se lo define como el estudio de los procesos que intervienen cuando una persona o grupo selecciona, compra, usa o desecha productos, servicios, ideas o experiencias para satisfacer necesidades y deseos. (Salomon, 2008), la definición hace referencia al proceso frente a la compra o uso de servicios como una forma de satisfacer necesidades.

Otra característica de mercadeo que es influyente para el ingreso y consumo de productos ecuatorianos en Europa es el mix de marketing, el mismo que se refiere a las 4 P's: producto, plaza, precio, y promoción. El mix de marketing orienta de mejor manera al exportador ecuatoriano, no solo en entender al mercado europeo sino a la vez ayuda a entender la complejidad del consumidor y la plaza en la que se va a establecer el producto.

El objetivo de los empresarios ecuatorianos debería ser que su producto ofertado se adapte versátilmente al mercado de la UE, ejemplo: ser comparativo con las exportaciones de los países andinos para establecer cierto nivel de calidad; en cuanto a la plaza, este debe encontrarse en el mercado europeo dirigido a todos los niveles socio-económicos y de fácil accesibilidad; el precio, es un factor importante debido a que se debe tomar ventaja de todo tipo de preferencia arancelaria existente que se establecen en los acuerdos comerciales entre Ecuador-UE junto con todas las preferencias arancelarias que este brinda; y, por último la promoción, la cual se refiere al fomento que podría hacer el estado ecuatoriano con el fin de incentivar el consumo del producto ecuatoriano en el mercado europeo, paralelamente el empresario también debe realizar campañas agresivas de promoción y posicionamiento de sus productos.

Entender cómo se comporta el mercado Europeo, en el cual el consumidor es medular para el ingreso y aceptación del producto Ecuatoriano, es crucial al momento de adaptar un producto o servicio a un mercado extranjero. A continuación se mencionará algunos de las normas que los productos deben cumplir llegando a la conclusión de que las empresas ecuatoriana deben adaptar el producto al mercado y no viceversa.

#### **2.11.8.1.1. Especificaciones generales para el ingreso de productos ecuatorianos al mercado Europeo.**

**Existen dos tipos de requisitos para el ingreso al mercado Europeo:**

Los requisitos Obligatorios:

-Reglas Armonizadas: En su mayoría los productos que ingresan a la UE tienen una sola regla armonizada, permitiéndoles entrar en todos los estados miembros.

-Reglas de Libre Circulación: Una vez el producto haya sido importado, se pone a libre circulación en los países miembros.

Requisitos Voluntarios: Estos pueden ser certificados escritos que garanticen las buenas prácticas en la elaboración de los productos; son importantes ya que los consumidores están cada vez más interesados en el cuidado ambiental y social, sirve para demostrar que un producto han sido producido de una cierta manera o tiene ciertas características, diferenciándolos uno de otro; esta práctica puede ser útil para la comercialización del producto.

Existen tres pasos para exportar a la UE (pueden cambiar dependiendo de la naturaleza del producto)

-Verificar Acceso arancelario del producto y las reglas de origen

- Requisitos sanitarios: requisitos o autorizaciones

-Requisitos técnicos: etiquetado o envase que sea requerido dependiendo del producto

Dependiendo del estado Miembro o de la naturaleza del producto, los siguientes requisitos, para entrar en el mercado de la UE, pueden variar.

**Alimentos:** Los alimentos comercializados en la Unión Europea deben cumplir con:

- Estándares de producto y de comercialización, si se aplican.
- Normas para categorías de producto especiales, si son aplicables.
- La legislación general u horizontal: aplicable para todos los alimentos.
- Normas para el etiquetado e información para el consumidor (incluso agentes alergénicos, afirmaciones de nutrición y salud).
- Criterios para los materiales de contacto de alimentos.
- Reciclaje y desechos de materiales de empaquetado.
- Presencia de contaminantes.
- Uso de aditivos y agentes saborizantes.
- Controles oficiales. (Camara de Industrias, 2014)

**Sanidad relativa de animales y productos de origen animal:** Según la normativa de la UE fue desarrollada para reformar la salud de los animales (específicamente los que son utilizados para la producción de alimentos). Estas importaciones deben cumplir y acatar las siguientes normas generales.

- El país exportador debe estar incluido en una lista de países autorizados
- Solo se importará los productos de origen animal que provienen de establecimientos de transformación autorizados del país que exporta
- Los animales y productos de origen animal deberá tener su certificado sanitario firmado por un veterinario oficial de la autoridad competente del país exportador
- Cada envío está sujeto a controles sanitarios en el puesto de inspección fronteriza del país de la UE de llegada.

En caso de que un país que exporte a la UE, tenga un brote de enfermedad; la UE podrá adoptar medida preventivas temporales, lo que puede abarcar la suspensión de importaciones de ese país, una zona geográfica o pedir requisitos especiales para el país afectado.

**Productos vegetales:** Los productos de origen vegetal no transformados o que hayan sido sometidos a preparación simple, siempre que no se trate de vegetales; obligatoriamente deberá ser acompañando con el certificado fitosanitario.

La legislación internacional que respalda todas las normativas fitosanitarias son:

- La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) de la FAO

- El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.
- Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (Cites): si exporta especies de flora silvestre o sus productos, deberá tener en cuenta los requisitos de la UE para especies amenazadas. Está prohibido importar determinadas especies en la UE mientras que otras deberán ir acompañadas de certificados específicos de exportación o importación.
- En cuanto a vegetales que estén dentro de las normas de la UE

Los consumidores pueden observar información nutricional en el etiquetado de los productos, de esa manera seleccionan el producto que ellos desean según sus necesidades. Las etiquetas de los productos alimenticios deben compartir información como, por ejemplo:

- La denominación de venta del producto.- la denominación debe ser una denominación habitual o la descripción del producto alimenticio. Deben incluirse las condiciones físicas del producto alimenticio o el tratamiento específico al que ha sido sometido.
- La lista de los ingredientes, incluidos los aditivos.- productos alimenticios de un solo ingrediente, cuyo nombre además coincida con la denominación del producto o su naturaleza se pueda determinar por la misma denominación del producto, no necesita tener la lista de ingredientes. (indicar la presencia de sustancias que pueden causar reacciones alérgicas o intolerancias.
- La fecha de caducidad, compuesta por día/mes/año, precedida por las palabras "consumir preferentemente antes del...".
- El nombre o la razón social y la dirección del fabricante o del envasador, o de un vendedor establecido dentro de la UE.

Los requisitos que se cumplen no solo aplican a los productos que se desea exportar sino al empaque; es el caso de la madera, el mismo debe cumplir al igual con los requisitos fitosanitarios.

#### Requisitos generales

- Certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador
- Inspección aduanera a la entrada de la UE
- Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE

- Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada. (Camara de Industrias, 2014)

### **2.11.9. Brindar valor agregado a los productos ecuatorianos y diversificación de oferta exportable**

El mercado de la Unión Europea es un mercado variado de 508 millones de consumidores, conformado de 28 países, haciéndolo 36 veces más grande que el mercado ecuatoriano. El 90% de las exportaciones ecuatorianas van a siete países de la Unión Europea, esto quiere decir que el mercado no se está atendiendo en su totalidad pues 21 países reciben poco producto ecuatoriano.

Los sectores que más se benefician con la firma del acuerdo SGP PLUS son los sectores agroexportadores, los cuales generan poco o nulo valor agregado a las mercancías que venden en los mercados europeos. Con la opción de pérdida del acuerdo en diciembre del 2014, se pudo ver la fragilidad de estos productos que generan poco valor agregado en cuanto a la competitividad con otros del mercado mundial. Por lo que en los dos años más de prórroga de las preferencias, los productores y exportadores ecuatorianos deben incorporar inversiones y mejoras tecnológicas a sus producciones, para tener productos más competitivos.

Las exportaciones ecuatorianas necesitan diversificarse, ya que su canasta de bienes de exportación es escasa, agregándoles factores de innovación y tecnología, con el fin de ampliar los mercados para el envío de productos ecuatorianos.

El mercado Europeo es un mercado dinámico y de alta competencia en el cual se encuentran compitiendo productos de grandes potencias de todo el mundo, el 70,5% exportaciones que Ecuador realiza a la UE (28) corresponden a materias primas y bienes de capital, es decir que la mayoría de los productos ecuatorianos que se encuentran en el mercado Europeo no tienen ningún valor agregado.

### **2.11.10. Proporcionar asistencia técnica en las plantas de producción.**

La mano de obra debe ser lo suficientemente calificada y capacitada para la elaboración de productos manufacturados, alimentos, servicios, etc. Esta asistencia técnica puede ser tanto interna como externa; esto quiere decir que puede ser mediante capacitaciones por parte de la empresa hacia sus colaboradores; como también puede ser acudiendo a empresas especializadas



que conozcan a profundidad el tema respecto a la elaboración de dicho producto (transferencia tecnológica).

Existen entidades públicas como PROECUADOR, que brindan cierto grado de capacitación técnica e información al momento de realizar la exportación; sin embargo con la suscripción del nuevo acuerdo, el gobierno ecuatoriano se ha comprometido en crear foros de capacitación especializados dependiendo del producto que se pretenda enviar a mercados extranjeros.

La asistencia técnica no solo debe enfocarse en cuanto a la producción sino también puede ser a nivel comercial, jerárquico y estructural de la empresa: comercialización, ventas, exportación y gerencia. De esta manera se podría alcanzar altos estándares en cuanto a las exigencias internacionales del servicio y el producto. Además, la asistencia técnica debería estar direccionada a los sectores productivos que más posibilidades de ingresar al mercado europeo tienen; se debe hacer un estudio previo tanto dentro del país como en el mercado Europeo.

Las entrevistas realizadas en el Anexo A, muestran la latente necesidad de capacitaciones, para que las exportaciones Ecuatorianas puedan pretender ser líderes en un mercado tan competitivo como es el de la Unión Europea. Una de las sugerencias que se da es la de incrementar el nivel de calidad en los productos y tener un conocimiento claro de todos los requerimientos que tiene el bloque Europeo, con el fin de evitar pérdidas innecesarias de dinero.

#### **2.11.11. Lograr ventajas competitivas**

Cuando se hace referencia a ventajas competitivas se debe llegar a la innovación de un producto, es decir dar un valor agregado a un servicio o producto para satisfacer las exigencias del consumidor en un mercado extranjero.

El acuerdo con la Unión Europea es una ventana de oportunidades para el ingreso de productos ecuatorianos a la Unión Europea, el propósito de este tipo de sistemas es poder igualar las condiciones de competencia que los exportadores tienen. Perú y Colombia son los principales competidores de las exportaciones ecuatorianas, contando con un TLC firmado entre cada uno de los países con la Unión Europea. Los exportadores deben desarrollar un producto mejorado del que ofertan sus competidores y desarrollar el mismo, con el fin de liderar las perchas europeas. La idea es tener bajos costos en comparación con Colombia y Perú,

haciendo que el consumidor internacional prefiera el producto ecuatoriano, no solo por su precio sino también por su calidad e innovación

Ejemplos de ventajas competitivas se citan a continuación:

La empresa guayaquileña PRYMAL, elabora y comercializa sombreros de paja toquilla las cuales llegan principalmente a Francia y Alemania, sobre todo en temporada de verano. Gabriela Viteri, gerente general de la firma, afirma que lograron ingresar a ese mercado debido a que sus productos cumplen con ciertos estándares (etiquetas ecológicas con descripción detallada del producto) que les han hecho líderes en la venta de este producto.

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Pro Ecuador, ha sido fundamental en las exportaciones; el chocolate Chchukululu el cual Lourdes Delgado, propietaria de la marca, comenta que desde el 2013 cuentan con un distribuidor exclusivo en Holanda, el cual envía a otros países de la UE como Bélgica, entre otros. Su presencia en ferias fue fundamental para dar a conocer su producto la vez que el mercado europeo Produce chocolate con 75% de cacao solo para Holanda.

Las buenas prácticas de manufactura y las certificaciones es una de las principales características para el mercado europeo. José Francisco Ponce, de la empresa El Café, que exporta café soluble a Alemania, Polonia, Holanda, Reino Unido, España e Italia; lleva su café a países de la UE desde hace más de 20 años. Indica que debe realizar inversiones que permitan invertir en maquinaria y mantener su calidad. "La preocupación está en perder las preferencias arancelarias. Hasta el momento han sido del 100%, lo que nos da una ventaja sobre nuestro principal competidor, Brasil".

#### **2.11.12. Mejorar la capacitación a los exportadores ecuatorianos en temas de comercio exterior**

Transmitir temas e información que competen asuntos de comercio exterior es importante para el mejor aprovechamiento del sistema. Conocer todo el proceso de exportación y aduanas, le va a permitir al exportador saber sobre toda la cadena logística que su producto realiza, permitiéndole encontrar oportunidades en tiempo y costos y con esto mejorar el precio de su producto final. Estos talleres de capacitación deberán ser enfocados a micro, pequeñas y medianas empresas. Las capacitaciones deben ser difundidas por centros de capacitación nacional e internacional, Ejemplo: FEDEXPOR, Cámara de Comercio, Municipios, Universidades etc.

### **2.11.13. Mejorar el transporte internacional**

La cadena de transporte internacional corresponde a todo el proceso que se desarrolla desde el local exportador hasta el local en el país de destino. Toda esta cadena debe ser optimizada al 100% esto corresponde a la mejora continua de la aduana, el exportador, el importador, agentes de aduana y trámites aduaneros.

Los exportadores ecuatorianos, deben conocer el proceso completo y conocer con exactitud que parte de la cadena de transporte internacional se puede mejorar. En caso de ser productos perecibles se debe tomar el transporte aéreo; en caso de ser manufacturas, quizás lo mejor sea tomar transporte marítimo, etc. El ente fiscalizador debe ser incluso más ágil en los procesos de exportación, esto aplica a los productos perecibles tales como banana, camarones, cacao, etc. Esto permite que los tiempos que se encuentren en las bodegas frías de la aduana sean más cortos. Los exportadores de esta manera están incentivados a realizar más exportaciones debido a que estarían satisfechos por el trabajo realizado por la aduana.

Las agencias consolidadoras pueden cumplir un papel importante en cuanto a la exportación ya que son encargadas de agrupar varias empresas exportadoras y realizan el trámite de exportación bajo un mínimo costo. Se debe conocer bajo que INCOTERM se realiza la exportación, para conocer hasta donde llega la responsabilidad del exportador.

### **2.11.14. Obtención de certificaciones de calidad de las empresas**

Se debe tratar de mejorar la imagen de confianza de las empresas ecuatorianas. Las plazas de trabajo deben tener una mano de obra calificada; esto aseguraría que todos los productos y servicios que este exportando el Ecuador tengan un nivel de excelencia y calidad cumpliendo los más altos estándares, además crea cierto nivel de confianza para que las empresas europeas vuelvan a hacer negocios con empresas ecuatorianas. Las empresas pueden ser calificadas bajo las conocidas normas ISO entre las cuales podemos mencionar: ISO 9000 que es un conjunto de normas sobre calidad y gestión de calidad, establecidas por la Organización Internacional de Normalización (ISO). Se pueden aplicar en cualquier tipo de organización o actividad orientada a la producción de bienes o servicios.

### **2.11.15. Incentivos a productos manufacturados y materia prima nacionales.**

Se puede mencionar como un ejemplo al gobierno de Japón, los cuales fijan incentivos a sus exportadores, sin embargo los condicionan para que los productos que se fabriquen de estos incentivos no puedan competir en el mercado nacional o local, sino que sean obligatoriamente exportados a diferentes países del mundo. Esto puede ser una propuesta para el mejor aprovechamiento del SGP PLUS.

### **2.11.16. Alianzas entre exportadores**

Crear una alianza entre exportadores en materia de comercio exterior es una ventaja. Existen exportadores con poca capacidad de exportación de sus productos, los cuales no llegan a llenar un contenedor completo, y sus costos son elevados por este motivo. Sin embargo mediante las alianzas entre exportadores se puede crear un solo envío como carga consolidada, de la cual se puede sacar más provecho enviando la máxima cantidad de productos bajo un costo mínimo. El proceso aduanero se agilizaría debido a que estaría presentado formalmente bajo una sola persona natural/jurídica; como también podría complementarse con agrupación para hacer volúmenes de oferta exportable, especialmente para los pequeños y medianos productores.

## **2.12. Ronda de negociaciones “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador”**

- 13 de enero 2014, Bruselas (Bélgica).

En esta ronda se discutió ofertas para poder ingresar al mercado en cuanto a bienes agrícolas e industriales, comercio de servicios y establecimiento, así como también los términos en los cuales se desarrollarían las compras públicas; además se incluyeron temas relacionadas con registros y protección de las indicaciones geográficas y normas de origen.

- 24 al 28 de marzo de 2014, Manta (Ecuador).

En este reencuentro ambas delegaciones trataron temas en cuanto a normas de origen, acceso a mercados de bienes industriales, de agricultura, servicios y contratación pública. La mesa de los jefes negociadores avanzó significativamente en la revisión del texto del acuerdo y de los pies de las páginas.

- 9 al 13 de junio de 2014, Bruselas (Bélgica)

Al iguales que las anteriores en esta ronda se trató de igual manera aspectos como contratación pública, servicios, acceso a mercado de bienes industriales e indicaciones geográficas.

- 7 al 11 de julio de 2014, Bruselas (Bélgica)  
Cerraron de manera definitiva el acuerdo comercial de ambas partes. En esta ronda se dialogó por última vez temas concernientes a indicaciones geográficas, propiedad intelectual, contratación pública y el acceso a mercado agrícola e industrial.
- 17 Diciembre 2014  
Aprobación por parte del Parlamento Europeo
- 18 diciembre 2014  
Aprobación del convenio por parte de la Comisión Europea
- 31 diciembre 2014  
Publicación del Reglamento en el Diario Oficial de la Unión Europea.
- 1 de enero 2015  
Entra en vigencia el reglamento por 2 años, para la prórroga del SGP-PLUS hasta que el acuerdo comercial entre en vigencia en el 2016. (El Telegrafo, 2014)

### **2.13. Análisis del Nuevo acuerdo**

Cuando en el 2014 el gobierno ecuatoriano anuncia su decisión de retomar las negociaciones de un Acuerdo Comercial Multipartes con la UE hace referencia a la adhesión al mismo acuerdo negociado por la UE y Colombia y Perú, suscrito el 26 de Junio de 2012 en Bruselas. Acuerdo que es oficialmente reconocido en dichos países como un tratado de libre comercio o TLC y, por efectos de nomenclatura en la OMC, sería de libre comercio. Partiendo de este punto el Acuerdo Multipartes tiene características similares a un TLC, aunque el Gobierno de Ecuador ha insistido que existe diferenciación en el tratamiento de productos que las negociaciones hechas por Perú y Colombia; las ideologías políticas del gobierno ecuatoriano actual no permiten que al acuerdo que se firmó con la UE sea llamado un TLC, pues a partir del 2008 cuando entra en vigencia la actual Constitución ecuatoriana y la aprobación del Plan del Buen Vivir la incompatibilidad para firmar un acuerdo de este tipo es evidente, guardando incoherencia en muchos artículos con la actual constitución de Montecristi.

Antecedentes: Durante los años 2007 y 2008 sucedieron tres rondas de negociaciones entre el Ecuador y los demás miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN); las negociaciones en el formato de bloque (Acuerdo Comercial de Asociación del bloque con la Unión Europea) no siguieron por falta de consenso suficiente entre las partes.

El 17 de mayo 2008 durante la V Cumbre de América Latina y El Caribe se decidió dejar a un lado el esquema de negociación en Bloque y se adoptó como nuevo esquema el Acuerdo de Multipartes (ACM); este sistema entró en vigencia a partir del enero del 2009, el mismo establecía que los países Andinos tendrían la elección de formar parte de la negociación.

A diferencia del marco jurídico establecido en MERCOSUR (Decisión 32), en el que se define que “(...)los Estados parte solo pueden negociar acuerdos comerciales de forma conjunta, la decisión 667 de la CAN deja libertad a sus miembros para que negocien individualmente con la UE, con la condición de que no se quebrante la normativa comunitaria andina, además este nuevo sistema establecía que las negociaciones se harían de forma individual para cada miembro, es decir una negociación con diferentes velocidades que podrían concluir en diferentes plazos de tiempo(...)”.

Ecuador, Colombia y Perú iniciaron las negociaciones en el año 2009, sin embargo Ecuador suspendió las rondas de negociaciones en julio de este mismo año debido a la falta de acuerdo entre los países andinos, cada uno con un pensamiento diferente de lo que es el desarrollo. El Gobierno Ecuatoriano no estaba de acuerdo con un TLC, alegando que un TLC significaría graves daños para la economía de los países de menor desarrollo relativo. Para el año 2012 Colombia y Perú ya habían finalizado con las negociaciones y suscribieron un Acuerdo Multipartes. Ecuador antes de su retiro participó en 7 de las rondas que se hicieron entre la UE y los andinos Colombia y Perú, lo cual facilitó en el 2014, año en el que se retomaron las negociaciones, ya que las exportaciones ecuatorianas dejaban de beneficiarse del SGP PLUS, poniendo en riesgo la competitividad de las exportaciones ecuatorianas en el mercado europeo.

La página oficial del Ministerio de Comercio Exterior ha hecho actualizaciones de documentos oficiales los cuales sirvieron como base para la firma del nuevo acuerdo; sin embargo el acuerdo actual no ha sido difundido de manera pública por los medios; existen generalidades de los puntos más importantes y los cuales fueron incluidos en el acuerdo firmado y fueron los más controversiales al momento de firmar el acuerdo, entre estos tenemos los siguientes: intercambio de servicios y de bienes, , propiedad intelectual, circulación de personas, desarrollo sostenible vinculado al medio ambiente, inversiones y compras públicas.

Para entender de mejor manera el ámbito y estructura del acuerdo que Ecuador firmó con la UE, es necesario entender que existe una llamada “asimetría económica” entre ambas partes; esto quiere decir que un Acuerdo Multipartes (ACM) “se ajusta” a la realidad económica ecuatoriana, esta asimetría económica fue una de las bases más importantes para que Ecuador pueda asumir el reto de una negociación con una potencia económica como la Unión Europea.

El Ecuador firmó un acuerdo Comercial Multipartes, por lo cual es preciso entender algunas de las características de este modelo de negociación. Un Acuerdo Comercial Multipartes es un acuerdo que busca equilibrar las evidentes diferencias entre las economías de ambas partes, bajo condiciones de equidad y reciprocidad. El objetivo de la negociación es la conclusión de un Acuerdo Comercial Multipartes admitiendo diferenciaciones y excepciones, para tomar en cuenta, entre otras, las asimetrías de desarrollo, y las sensibilidades de cada una de las partes. (Pagina Oficial de la UE, 2014).

#### **4.4. Ventajas y desventajas del Nuevo Acuerdo**

##### **4.4.1. Ventajas**

La suscripción de este acuerdo brinda un marco jurídico estable y transparente entre ambas partes. Este acuerdo define reglas claras para sobre relaciones comerciales e inversión para que los países asuman un modelo armónico e integral. El acuerdo contará con capítulos sobre la solución de problemas cuando existan posibles diferencias así como las obligaciones y deberes de cada una de las partes.

Ecuador logró un mejor tratamiento en sus principales productos que Colombia y Perú, obteniendo un mejor acuerdo que sus vecinos competidores; por ejemplo en el arroz los peruanos y colombianos solo consiguieron negociar contingentes de tiempo para que ingrese el equivalente europeo, mientras que para el acuerdo con Ecuador, el arroz está totalmente excluido.

El Acuerdo Comercial Multipartes beneficia tanto a Ecuador como a la Unión Europea, permitiéndole intercambiar productos de forma preferencial y recíproca. Este acuerdo generará el fomento de inversiones y de intercambio de bienes y servicios, permitiendo el desarrollo sostenible de la económica ecuatoriana. Los productos ecuatorianos tendrán mayor competitividad en el mercado europeo, se puede decir que tendrán el mismo nivel comparativo y también competitivo con productos que se desarrollan dentro del círculo andino y centroamericano.

El Ecuador expandirá su cartera de socios comerciales, teniendo que atender a un mercado de 508 millones de habitantes. Tanto los exportadores como los importadores se beneficiarán de este acuerdo, teniendo en cuenta que el acuerdo establece un sistema de preferencias arancelarias graduales y progresivas para que los mercados se puedan adaptar. En cuanto a los productos sensibles, estos tendrán un tratamiento diferenciado con el fin de proteger a la industria nacional, en unos casos de manera total, y en otros brindando una brecha de tiempo para poder adaptarse y mejorar, para poder competir con los productos europeos. Al conseguir mayores mercados, obtendrán mayor utilidad lo que conlleva a poder obtener más fuerza de trabajo que significaría mayores plazas de trabajo, tener una mayor responsabilidad social y ambiental que cumplan con las exigencias de la Unión Europea.

Con este acuerdo, las pequeñas y medianas empresas tienen la oportunidad de internacionalizarse y diversificar su cartera de productos. El acuerdo les permitirá abastecerse de productos europeos que no son producidos en Ecuador, con los que pueden crear nuevos productos, agregándoles valor agregando, siendo de esta forma más competitivos en los mercados europeos.

El Acuerdo Comercial Multipartes, promueve la transferencia tecnológica, elevando los estándares de calidad en los productos ecuatorianos y promoviendo la innovación.

El Acuerdo promulga la facilitación del comercio, eliminando trámites burocráticos, así como la agilización de los trámites aduaneros; además elimina barreras no arancelarias en temas sanitarios y fitosanitarios. Con esto se espera que exista un ahorro para el operador de comercio exterior, reflejándose en el precio del producto final, siendo un beneficio para el consumidor.

#### **4.4.2. Desventajas**

Este Acuerdo debe pasar por trámites de traducción, aceptación de adhesión por parte de Colombia y Perú, aceptación del Parlamento Europeo, de la Asamblea Nacional y registros en los Libros Oficiales de cada parte, haciendo que el proceso sea largo y en muchos casos creando expectativa entre los exportadores.

Chile tiene una experiencia de 11 años con la firma de un acuerdo con la Unión Europea, Colombia y Perú firmaron un acuerdo con la Unión Europea en el 2007, esto crea preocupación entre exportadores ecuatorianos, ya que deben competir directamente con sus vecinos en



mercados europeos, teniendo por obligación, que tener diversificación en sus productos para que sean preferidos por los consumidores.

Los productos de exportación, ecuatorianos, deberán cumplir con normas exigidas por la Unión Europea. Estas normas son rígidas y garantizan la calidad del producto para consumo humano. El productos ecuatorianos deben obtener certificaciones tanto obligatorias como voluntarias para acceder al mercado europeo y ser competitivos en el mismo.

En lo que se refiere al sector automotriz, se concretó en el acuerdo comercial que los autos europeos tendrán una desgravación paulatina durante siete años hasta llegar al 0%, comenzando dicha desgravación desde el 2016, año en el cual entra en vigencia el acuerdo. Esto permite que el sector automotriz tenga tiempo para volverse competitivos, tener valor agregado; sin embargo esta protección será momentánea debido al paso de los años los automóviles ingresarán con menos arancel. Se puede encontrar en el Ecuador vehículos con marca europeas (Mercedes Benz, Volkswagen, Skoda) que son algunas de ellas ensamblada en América Latina pero no aplicaría la desgravación a estos. (Enriquez, Carolina, 2014)

Durante 7 años desde el 2016 el sector automotriz estará protegido debido a que el Ecuador no aceptó la apertura de la importación de “autos fríos” sin aranceles incluyendo ropa o calzado usados. Europa pidió el ingreso de productos re manufacturados, es decir, aquellos bienes usados pero que ahora poseen partes nuevas, que también son excluidos.

Europa obtendrá acceso preferencial a Ecuador en materia de compras públicas, y comercio de servicios y la protección de la propiedad Intelectual. Haciendo más dinámico el mercado ecuatoriano, obligando a las empresas locales a mejorar la competitividad y creando un desarrollo sostenible.

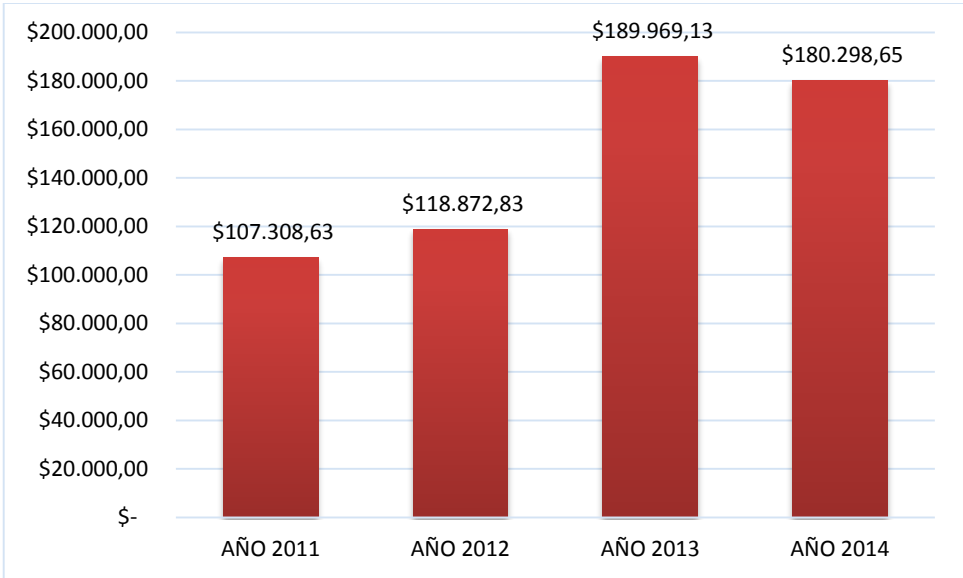
El sector productor es el que se sentirá más afectado. El acuerdo le permite a la Unión Europea ingresar el mercado ecuatoriano con una desgravación arancelaria de hasta 17 años. Esto quiere decir que en las perchas ecuatorianas existirá un mayor flujo de productos e insumos europeos, los cuales disminuirán sus precios como beneficio del acuerdo; haciendo el que producto final obtenga un menor precio beneficiando al consumidor local.

#### **4.5. Inversión Extranjera Directa**

La inversión extranjera directa (IED) tiene como objetivo atraer a largo plazo a inversionistas extranjeros que puedan invertir o fomentar empresas, en la ecuatoriana,

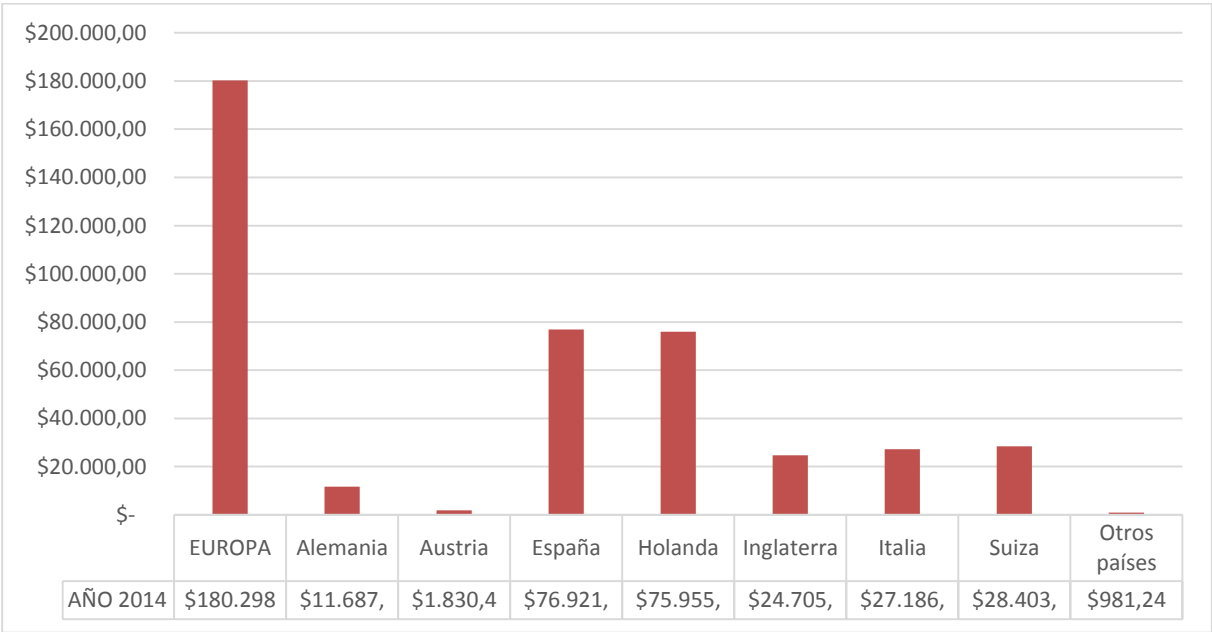
Respecto a las inversiones, podemos afirmar que con el nuevo acuerdo se incentivará al inversionista europeo para que oriente sus inversiones en el Ecuador. En 2014 la Inversión Extranjera Directa en Ecuador alcanzó los US\$ 773,880 millones de los cuales 180,298 millones (24,5%) provinieron de países de la Unión Europea. España, Holanda, Suiza e Italia fueron los mayores inversionistas en el país aportando US\$ 76.921, US\$ 75.995, US\$ 28.406 y US\$ 27.186 millones respectivamente.

**Tabla 4.1 Inversión Directa por años en millones de dólares**



Fuente: Banco Central  
Realizado por: Gabriela Toapanta

**Tabla 4.2 Inversión Extranjera Directa por destinos en millones de dólares**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Gabriela Toapanta

Las mayores inversiones en el Ecuador por parte de la Unión Europea son al sector petrolero, las cuales provienen en su mayor parte de España, Francia e Italia; los primeros dos países de igual manera tienen grandes inversiones al sector de manufacturas que corresponde al segundo sector que más inversiones ha percibido. En lo que se refiere a los servicios prestados a las empresas provino de los países Finlandia, Holanda y España.

Para sectores como la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca las inversiones han provenido de España, Holanda y Chipre. Y por último en cuanto al comercio se ha registrado grandes cantidades de inversión por parte de Inglaterra, Alemania y España.

En lo que se refiere a la IED con relación a las exportaciones a la UE de productos no tradicionales uno de los sectores que más ha recibido inversión fue a la elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas

## Capítulo 5

### Discusión

#### 5.1. Conclusiones:

El sistema SGP PLUS y el Acuerdo Comercial Multipartes, son ventanas de oportunidades para el desarrollo de las exportaciones ecuatorianas. Gracias a este acuerdo se fortalecen los lazos comerciales y de inversión entre la Unión Europea y Ecuador. Este acuerdo les permitirá a los exportadores e importadores ecuatorianos gozar de un marco legal previsible de largo plazo con la Unión Europea, dejando de lado el modelo de incertidumbre que el SGP PLUS creaba. El acuerdo promoverá y contribuirá al crecimiento de las economías, así como lo ha hecho con otros países firmantes del mismo acuerdo. Se potenciará a los sectores productivos que tienen mayor ventaja comparativa. El ACM a diferencia del SG PLUS creará oportunidades para que las MIPYMES Y AEPYS cuenten con herramientas necesarias para la exportación.

Las entrevistas se pudieron realizar a diez empresas, que gracias a su colaboración en la investigación proporcionaron información de la cual se puede obtener estadísticas útiles, cuyas tabulaciones se encuentran en el ANEXO B; las empresas entrevistadas además proporcionaron información debido a que desean obtener soporte legal y a la vez técnico para la exportación de productos al mercado europeo.

La información con respecto a las empresas como: dirección, provincia, teléfono, correos electrónicos y persona de contacto lo puede observar en los anexos. Se puede concluir que todas las empresas tienen dificultades técnica, financiera, económica y de mercado al momento de exportar al mercado europeo, así como un desconocimiento de las normas de calidad que este mercado exige.

Las empresas manifiestan que los procesos dentro de la aduana retrasan las exportaciones e importaciones ecuatorianas, en muchos casos los procesos son demasiado engorrosos y largos. Además se puede concluir que las exportadoras pequeñas y medianas no tienen la suficiente asesoría como para conocer suficientemente el mercado Europeo; otro resultado que las entrevistas mostraron es que las empresas requieren que la legislación del nuevo acuerdo sea clara, es decir que exista información por parte del Ministerio de Comercio Exterior así como procesos de divulgación de la normativa del nuevo acuerdo, para poder tener claro el panorama de importación y exportación.

Luego de presentadas las estadísticas, en el Capítulo III, se puede concluir que para aprovechar de una mejor manera el nuevo acuerdo firmado por Ecuador y la Unión Europea, se debe eminentemente diversificar la oferta exportable; la UE constituye un mercado de consumo de 508 millones de personas que poseen un alto poder de compra. Las estadísticas presentadas son la base para esta conclusión pues se denota con facilidad que los productos exportados a la Unión Europea son pocos, en relación a variedad, en su mayoría corresponden al ámbito de frutas, legumbres, plantas, pescado, camarón, atún, café y té, casi todos ellos correspondientes al ámbito de los bienes “tradicionales” de exportación.

En cuanto a productos “No tradicionales” existe un mercado de consumo europeo, sin embargo en los últimos cinco años no se han exportado significativas sumas de productos que tengan valor agregado ecuatoriano. En relación a prestación de servicios, el Ecuador no es un gran exportador de servicios y esta situación se refleja en el crónico déficit de su balanza de servicios.

Existen varias empresas que han logrado diversificar su producto para que su acceso al mercado Europeo sea más fácil y de mayor aceptación por los consumidores, un claro ejemplo es la empresa ecuatoriana de chocolates orgánicos PACARI, la cual se comercializa en más de 30 países alrededor del mundo, incluyendo el mercado europeo.

PACARI no comercializa cacao en materia prima, sino más bien comercializa el producto terminado, teniendo como distribuidores estrella a pequeños productores de cacao para preservar métodos tradicionales de agricultura. PACARI exporta 100% cacao ecuatoriano con valor agregado (chocolate), presentando un chocolate orgánico gourmet de calidad en distintos sabores, tales como: banano, ají, piña, hierba luisa, menta, etc.

Otro de los esfuerzos por parte de la empresa ecuatoriana, es el de cumplir con las normas establecidas por el mercado europeo haciendo que sus fincas provean 100% producto orgánico, estas fincas son certificadas por “USDA Organic” y la Regulación Orgánica 2092/91 de la Unión Europea.

La necesidad de mejorar el producto ecuatoriano es obligatoria, pues los vecinos comerciales como Perú, y Colombia cuentan con acuerdos de libre comercio, similares a los que se negociaron con Ecuador en diciembre 2014.

La política de comercio exterior ecuatoriana, en los últimos años ha ido cambiando; tradicionalmente Ecuador exporta materias primas (incluido el petróleo), mientras que Europa

y Estados Unidos convierte la materia prima en productos con valor agregado e introducen al mismo mercado ecuatoriano productos elaborados o semielaborados.

Al introducir la idea del cambio de la matriz productiva, el reto para Gobierno es tener industrias que produzcan bienes de capital y servicios con alto contenido tecnológico, y que el país pueda exportar no sólo recursos naturales sino también productos manufacturados y con mayor valor agregado, sin embargo se realizaron varias entrevistas a empresas exportadoras, en las provincias de Pichincha; las cuales en su mayoría fueron exportadoras de materia prima; las mismas que señalan que las principales limitaciones para que sus productos lleguen a los mercados europeos son: tiempo en la aduana, incertidumbre en las negociaciones, inconsistencia en la legislación aduanera y alta competitividad con los países andinos(beneficiarios de acuerdos como el TLC). El acuerdo es una oportunidad de contribuir al proceso de cambio de la matriz productiva del Ecuador, que busca una transformación de una economía de exportación primaria a una economía exportadora de productos con mayor valor agregado. La Unión Europea podrá aportar con inversiones conocimiento, experiencia y tecnología.

Otra conclusión en la presente investigación es la falta de convenios comerciales a largo plazo con la Unión Europea, en los últimos años el Ecuador ha gozado de preferencias arancelarias para sus productos acogidos a convenios que han sido beneficiosos para varias industrias; sin embargo no se han concretado convenios de largo plazo, el convenio suscrito actualmente entrará en vigencia el primer o segundo período del año 2016, el cual permitirá que las exportaciones ecuatorianas sigan gozando de estas preferencias brindando un marco legal más estable.

Ecuador esta consiente de la necesidad de un acuerdo, es por esto que el Eco. Rafael Correa, presidente de la República del Ecuador, en su enlace del 14 de junio del 2014, manifestó que quedarse sin las preferencias implicaría la pérdida de \$ 200 millones al año y una caída del 0,20% del PIB.

Como se estudió en el capítulo IV de la presente investigación, las rondas de negociación entre la Unión Europea y Ecuador, desde sus inicios han tomado tiempo prolongado, en el cual los afectados son los exportadores, los mismos expresan su descontento con el tiempo en el que se aprueban los convenios, muchas veces dejándolos en la incertidumbre, como sucedió en el 2014, por lo que estuvieron seis meses a la expectativa si

los productos seguirían gozando de preferencias arancelarias en el año 2015 o si debían pagar aranceles por tiempos parciales mientras el acuerdo firmado para el 2016 entraba en vigencia; el presidente oficial de FEDEXPOR manifestó lo siguiente *“estábamos pendiendo de un hilo porque ese mercado se beneficia de un arancel unilateral y una concesión unilateral de parte de Europa que es el SGP PLUS (Sistema General de Preferencias), que lamentablemente caducó el 31 de diciembre”* (El Mercurio, 2014)

Aunque en los últimos cinco años la cifra de exportadores hacia la Unión Europea ha aumentado, no lo ha hecho de manera significativa, siendo importante señalar que este crecimiento se debe netamente al crecimiento de exportadores de materia prima como el cacao y banano. Esto permite concluir que las empresas nacionales aun no tienen la mentalidad de exportación de productos ecuatorianos con valor agregado.

Algunos de los empresarios exportadores que se entrevistaron, manifestaron que los trámites de exportación, aunque ha mejorado a comparación de otros años, siguen siendo engorrosos y burocráticos. Si bien es cierto que la SENA ha experimentado una reingeniería en sus procesos, integrando el sistema ECUAPASS, desde el 26 de enero 2012, los exportadores aún creen que la exportación y su proceso demoran demasiado tiempo. El entrevistado por parte del Ministerio de Comercio Exterior, Eco. Luis Ruales, manifestó que muchas veces como operadores de comercio exterior no están familiarizados con el nuevo portal de aduana, lo que demora los procesos de exportación.

Además se puede deducir, que existe cierto temor al ingresar a los mercados internacionales; muchos fundamentan que es a la falta de capacitación por parte del gobierno. Sin embargo PRO ECUADOR, ha lanzado varios manuales de exportación sencillos, los cuales están disponibles en la página oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores, con el fin de incentivar e impulsar a los exportadores, pero los resultados no han logrado ser trascendentales. Uniéndose a este esfuerzo, el Ministerio de Industrias y Productividad presentó el proyecto llamado Exportafacil en el 2013, proyecto que pretendía facilitar las exportaciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), actores de la economía popular y solidaria, y artesanos del país; sin embargo los resultados de exportaciones de las PYMES no han aumentado significativamente.

La contraparte de la presente investigación es el balance que los países europeos desean tener en el Ecuador, empresarios españoles mostraron su preocupación sobre el tema; entre ellos, exportadores de alimentos y la Asociación Española y Fabricante de Azulejos y

Pavimentos Cerámicos, pues manifiestan que el gobierno actual pretende crear una política proteccionista. Un claro ejemplo de esto sería la aplicación del reglamento 116 del Comité de Comercio Exterior (Comex), que establece un control previo a las importaciones y la presentación de un certificado de reconocimiento por parte del Instituto Nacional de Normalización (INEN). En el mismo los empresarios declaran que los productos importados deben hacer frente a una compleja administración pública y a unos procedimientos de aduanas bastante complejos. (Diario El Comercio, 2014, párr. 5).

### **5.1.1. Recomendaciones**

La primera recomendación para el mejor aprovechamiento tanto del SGP PLUS, como del Acuerdo Comercial Multipartes sería el de aprender de las experiencias y errores que otros países han tenido firmando un acuerdo de esta naturaleza. Perú, Colombia y Chile tienen un acuerdo similar al que Ecuador va a suscribir, por lo que por su experiencia podrían encaminar de mejor manera muchos procesos, como son la ratificación y la negociación de los productos sensibles. Los exportadores de estos tres países firmantes antes mencionados, están acostumbrados a tener competencia tanto en el mercado nacional como en el extranjero, sin embargo han sobrellevado esta competencia de la mejor manera, ofertando productos de excelente calidad y precio, logrando así una internacionalización de sus productos y el fortalecimiento de las empresas exportadoras e importadoras. Este sería el objetivo final del ACM.

La apertura del país a mercados internacionales y la posibilidad de futuras negociaciones con otros bloques puede ser una herramienta para el crecimiento de exportaciones que Ecuador realiza a Europa. Como se lo recalcó en las conclusiones de la presente investigación, se recomienda que el Ecuador, específicamente el Ministerio de Comercio Exterior, firme tratados de largo plazo que sean beneficiosos para los exportadores, los cuales se sientan respaldados por una política comercial estable y no con la inestabilidad e incertidumbre con la que han tenido que tratar en los últimos años. Se recomienda que las autoridades ecuatorianas se encarguen de una difusión correcta así como la aplicación uniforme de la legislación; a la vez crear una agenda interna por parte de los Ministerios, con el fin de brindar capacitaciones y para mejorar la competencia de los sectores vulnerables, además de la preparación a posibles repercusiones que pueden tener ciertos sectores productos por la firma del acuerdo.

Las oportunidades de negocio deben ser buscadas por los exportadores al mercado Europeo, las mismas que pueden venir de un trabajo en conjunto de empresas nacionales con



europeas. Se puede tomar el ejemplo de las empresas Lafarge (Suiza) y Holcim (Francesa), las cuales consiguieron mejorar su producción y exportación a varios países mediante la transferencia de tecnologías. Otro ejemplo es la colaboración conjunta para la producción y venta, como es el proyecto que llevaron a cabo las empresas República del Cacao y la empresa francesa Valrhona. Buscar alianzas, estrategias y acuerdos que promuevan la comercialización de productos ecuatorianos en el mercado europeo es una alternativa para aprovechar de mejor manera los acuerdos comerciales con los que el país cuenta.

La exportación es una oportunidad de expandir un negocio y puede ser una alternativa rentable para llevar un producto a mercados internacionales, una recomendación para las empresas que deciden llevar su producto a mercados europeos es la diversificación o industrialización de los productos, es decir dejar a un lado la mentalidad exportadora de materias primas y empezar a exportar productos con valor agregado, como chocolate refinado gourmet, o café procesado. Como se ha visto en las conclusiones de la presente investigación, Ecuador es un exportador neto de materias primas, actualmente los productos ecuatorianos solo ingresan a 7 países del 28 que conforman el bloque, esto quiere decir que el mercado aún no ha sido explorado en su totalidad. Las empresas que busquen tener éxito en el mercado Europeo deben tener en cuenta que es necesario buscar un nicho de mercado que no haya sido explorado aun. El primer paso para que un producto tenga éxito en mercados extranjeros es hacer una investigación de mercados, la cual ayudará a comprender el comportamiento y complejidad del consumidor final.

La investigación de mercado consiste en la obtención de información sobre el tamaño y perspectivas de crecimiento del mercado, aranceles, regulaciones, canales de distribución, competencia, tendencias demográficas y producción local. Con esta información, es posible evaluar las oportunidades del mercado y determinar cuál es el costo en el que se incurrirá para aprovechar estas oportunidades. (Rivera, J., Arellano, R. y Molero, V. (2013).

Existen también muchas diferencias en los patrones de consumo determinadas por varios factores como por ejemplo; el clima, la historia y la cultura. Inclusive para un bloque económico tan importante como es la Unión Europea, el crear una sola identidad europea es muy complicado; los factores que alteran el consumo de los habitantes de cada país miembro pueden llegar a ser infinitos, teniendo en cuenta que no se comparte una misma cultura, idioma, geografía o religión. Los mercados de la Unión Europea son totalmente dinámicos y diversos, los exportadores que deseen ingresar en estos mercados deberán tener en cuenta que estos

mercados son altamente competitivos; estas características de los mercados deben ser cruciales en temas de producción y en la determinación de patrones de consumo, así como para medir el nicho de mercado al que se desean enviar las exportaciones.

### **Exportación de Productos orgánicos:**

Entre 2012 y 2014, el mercado europeo para productos orgánicos ha crecido significativamente, El nivel de consumo se incrementó en la mayoría de los estados miembros. En Francia y Alemania el 48% de la población consume productos orgánicos una vez/mes, 26% una vez por semana y 9% diariamente, según muestran datos extraído por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los compradores de productos orgánicos justifican su consumo por diferentes razones entre las cuales tenemos: el no contenido de conservadores ni pesticidas o químicos, los productos son más naturales, mejor sabor y los productos son más beneficiosos para la salud.

Es necesario que el Ministerio de Comercio Exterior apoye con promoción e incentivos a los exportadores que desean incursionar en cualquier mercado internacional, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, no necesariamente al apoyo financiero directo, pero sí a la ayuda técnica en temas vinculados con el cumplimiento de normas de calidad europeas, empaque de productos e internacionalización.

Los requisitos legales y financieros pueden convertirse en barreras para el comercio entre países; los exportadores que pretendan ingresar en el mercado de la Unión Europea deben cumplir con los requisitos y legislación establecida por los países miembros; estos aspectos pueden ser de seguridad, calidad, seguridad, medio ambiente, etc. La legislación y su cumplimiento puede variar dependiendo de la naturaleza del producto; los exportadores deben conocer estos estándares de calidad y requerimientos legales necesarios, con el fin de lograr que sus productos cumplan con los requisitos logrando así un mejor desempeño.

Las leyes y normas tienen como objetivo principal garantizar la calidad del producto y proteger la salud del consumidor; así como las buenas prácticas para proteger al medio ambiente, sin embargo muchas de estas leyes y estándares pueden convertirse en limitantes para que un producto ecuatoriano entre en el mercado Europeo, es por esto que se recomienda conocer las leyes que regirán a los productos de acuerdo a la naturaleza de cada uno para acogerse al que la ley de los estados miembros europeos les exija.

A nivel de la UE, existen tres entidades de estandarización: el Comité Europeo de Normalización (CEN), el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC) y el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI). Las normativas legislativas de la UE definen los “requerimientos esenciales” generales de salubridad y seguridad a los cuales deben adherirse los productos antes de situarse en su mercado. (Affairs, 2014 ).

Los productos ecuatorianos que ingresen a la UE deben cumplir reglas obligatorias para su ingreso, estas se conocen como Reglas armonizadas que están conformadas por reglas Directivas, Reglamentos y Decisiones. Una vez que el producto cumple las mismas puede circular libremente en todos los Estados miembros de la UE; como recomendación de la presente investigación se podría adaptar las reglas voluntarias a los productos que pretenden ingresar al mercado Europeo en las cuales se resalte las buenas practicas sanitarias del producto, criterio de calidad, impacto ambiental o normas privadas que garanticen estándares de buenas prácticas de producción y aumenten el valor agregado, algunas de esta certificaciones voluntarias pueden ser: Global GAP (productos agrícolas), BRC (British Retail Consortium), IFS (International Food Standard), entre otras.

Gráfico 5.2 Ejemplos de etiquetado en los productos importados a la UE



Fuente: Katelyne Ghémar-Conferencia de requisitos para el ingreso a la UE  
Realizado por: Katelyne Ghémar

Gráfico 5.3 Principales Certificaciones Voluntarias para Alimentos Orgánicos

Estándar/Norma	Logo	¿Que Certifica?
----------------	------	-----------------

<b>Reglamento de producción orgánica de la UE</b>		Certificación de producción orgánica a nivel UE
<b>AB Agriculture biologique</b>		Sello francés para productos orgánicos
<b>AIAB</b>		Sello italiano
<b>AMA Biozeichen</b>		Sello austriaco
<b>Equitrade</b>		Certifica materias primas y productos manufacturados en comercio justo
<b>Fair Trade</b>		Certifica productos elaborados cumpliendo con criterios sociales y laborales y que permiten la venta del producto a un precio justo entre otros
<b>Fair In Hand</b>		Certificación social y ecológica de productos
<b>Marine Stewardship Council</b>		Certificación para productos pesqueros
<b>Aquaculture Stewardship Council</b>		Normas para acuicultura y la cadenas de custodia de mariscos

Fuente: Katelyne Ghémar-Conferencia de requisitos para el ingreso a la UE  
Elaborado por: Gabriela Toapanta

La Organización Mundial del Comercio (OMC) cuenta con un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio cuyo objetivo principal es; que el comercio entre países no sea restrictivo, es decir que estas medidas técnicas u obstáculos técnicos no sean barreras incensarías que en lugar de promover el comercio, lo detengan, sin embargo cada país miembro de la Unión Europea mantiene su derecho a exigir estándares de calidad con el fin de proteger a su consumidor y al medio ambiente.

Otra recomendación sería la correcta utilización de herramientas que puedan ayudar a la exportación de productos ecuatorianos. La Unión Europea cuenta con un programa en internet llamado Export Helpdesk. Este programa es una ventanilla única electrónica la cual tiene como objetivo informar a las empresas de los países en desarrollo sobre los aranceles,

requisitos, acuerdos preferenciales, contingentes y estadísticas de la Unión Europea que les afectan. Esta plataforma virtual cuenta con información completa sobre todos los parámetros que los exportadores pueden necesitar.

Como última recomendación se puede mencionar la creación de asociaciones o alianzas entre los pequeños exportadores y productores crearían una alianza aún más fuerte con el fin de establecer mercados europeos en común conjuntamente con el apoyo y asesoría de las pequeñas cámaras de comercio. El tema relacionado a la alianza es importante debido a que empresas inmersas en la misma línea de producción/exportación podrían recibir mismas capacitaciones y oportunidades en el mercado europeo, así como recortar costos y optimizar tiempos.

## Bibliografía

- Aduana del Ecuador. (12 de 08 de 2014). Recuperado el 27 de 02 de 2015, de (<https://portal.aduana.gob.ec/>),
- Affairs, M. o. (05 de Noviembre de 2014 ). *Ministry of Foreign Affairs*. Obtenido de <http://www.cbi.eu/>
- BBC Colombia. (10 de 09 de 2014).  
[http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/04/140403\\_ecuador\\_europa\\_acuerdo\\_comercial\\_cch.shtml](http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/04/140403_ecuador_europa_acuerdo_comercial_cch.shtml). Obtenido de [http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/04/140403\\_ecuador\\_europa\\_acuerdo\\_comercial\\_cch.shtml](http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/04/140403_ecuador_europa_acuerdo_comercial_cch.shtml)
- Camacho, I. (14 de 03 de 2013). *Red Ge*. Obtenido de <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/200806%20Nota%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias.pdf>
- Camara de Industrias. (12 de 01 de 2014). Recuperado el 2 de 04 de 2015, de <http://www.camaralima.org.pe/bismarck/DESCARGAS/AccesoEEUU-UE/UE/1.%20Requisitos%20legales%20para%20alimentos%20en%20los%20mercados%20europeos.pdf>
- Centrex. (15 de 02 de 2013). <https://www.centrex.gob.sv>. Recuperado el 23 de 12 de 2014, de [https://www.centrex.gob.sv/scx\\_html/El\\_SGP\\_de\\_la\\_UE.pdf](https://www.centrex.gob.sv/scx_html/El_SGP_de_la_UE.pdf)
- Comercio, E. (28 de 12 de 2014). <http://www.elcomercio.com.ec/>. Recuperado el 24 de 02 de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ecuador-acuerdo-union-europea-exportaciones.html>
- Comision de la Union Europea. (7 de 04 de 2014).  
[http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm). Recuperado el 1 de 04 de 2015, de [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm)
- Comunidad Andina. (04 de 08 de 2007). Recuperado el 16 de 06 de 2014, de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi661.pdf>
- Creative Commons. (5 de 10 de 2012). *Pastranec*. Obtenido de <http://pastranec.net/geografia/regional/europa/UE.htm>
- Creative Commons. (07 de 04 de 2013). Recuperado el 05 de 04 de 2014, de <http://pastranec.net/geografia/regional/europa/UE.htm>
- Delegacion de la Union Europea. (5 de 02 de 2012). Recuperado el 12 de 02 de 2015, de [http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu\\_latina\\_america/economical\\_relations/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_latina_america/economical_relations/index_es.htm)

- Diario El Universo. (12 de 08 de 2014). Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/08/12/nota/3386226/nuevos-productos-ecuador-ue>
- Diario La Hora. (12 de 08 de 2014). [http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101591746/-1/El\\_sector\\_atunero\\_espera\\_el\\_cierre\\_de\\_tratados\\_comerciales.html#.VCcUsZR5M3s](http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101591746/-1/El_sector_atunero_espera_el_cierre_de_tratados_comerciales.html#.VCcUsZR5M3s). Obtenido de [http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101591746/-1/El\\_sector\\_atunero\\_espera\\_el\\_cierre\\_de\\_tratados\\_comerciales.html#.VCcUsZR5M3s](http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101591746/-1/El_sector_atunero_espera_el_cierre_de_tratados_comerciales.html#.VCcUsZR5M3s)
- Diccionario de Comercio Exterior. (2013). *Exporta Es*. Obtenido de <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-G/Diccionario+de+comercio+exterior/Diccionario+G.htm>
- El Comercio. (12 de 01 de 2013). <http://www.comercio.gob.es>. Recuperado el 20 de 02 de 2014, de <http://www.comercio.gob.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-spg.aspx>
- El comercio. (Septiembre de 2014). Obtenido de <http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/0401000037815060-8170-40df-8901-d9274c72c370>
- El Comercio. (2 de 05 de 2014). Obtenido de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/ano-lograr-acuerdo-ue.html>
- El Comercio. (2 de 12 de 2014). <http://www.elcomercio.com.ec>. Recuperado el 14 de 02 de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/politica-negociacion-union-europea-ecuador.html>
- El Comercio. (20 de 12 de 2014). <http://www.elcomercio.com.ec>. Recuperado el 12 de 03 de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/exportaciones-ecuador-agricola-union-europea-carnes.html>
- El Mercurio. (1 de 07 de 2014). *Correa defiende pacto con la UE*. Obtenido de <http://www.elmercurio.com.ec/450657-correa-defiende-pacto-con-union-europea/#.VFVnKzSG91Y>
- El Mercurio. (03 de Mayo de 2014). Sector exportador expectante de las negociaciones con U.E.
- El Telegrafo. (29 de 12 de 2014). <http://www.telegrafo.com.ec>. Recuperado el 27 de 02 de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/ue-confirma-a-ecuador-como-uno-de-los-paises-beneficiarios-del-sgp-plus.html>
- El Telégrafo. (11 de Junio de 2014). Las importaciones desde la UE crecieron un 33% en el primer trimestre. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/las-importaciones-desde-la-ue-crecieron-un-33-en-el-primer-trimestre.html>
- El Tiempo. (30 de 04 de 2014). Obtenido de Recuperado de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/147631-ecuador-destaca-acuerdo-comercial-con-europa-y-asegura-que-coste-es-pequea-o/>

- El Universo. (07 de Marzo de 2015). Federación de Ganaderos se opone a acuerdo con UE. *El Universo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/03/07/nota/4627861/fedegan-se-opone-acuerdo-ue>
- Enriquez, C. (2014). Más productos de la Unión Europea no pagarán arancel en Ecuador. Obtenido de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ecuador-productos-union-europea-arancel.html>
- Enriquez, Carolina. (17 de Julio de 2014). Siete años para bajar el arancel a los vehículos importados de la UE. *El Comercio*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/exportadores-entusiasmo-acuerdo-comercial-ecuador.html>
- Explored. (20 de 01 de 2014). Recuperado el 22 de 12 de 2014, de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/europa-extiende-los-beneficios-del-sgp-plus-hasta-diciembre-de-2014-586627.html>
- Exterior, M. d. (2015). Acuerdo Comercial Ecuador-EU. 4.
- EY. (4 de 12 de 2013). <http://www.ey.com>. Recuperado el 1 de 02 de 2015, de [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/excep\\_ion/\\$FILE/Excepci%C3%B3n%20a%20la%20expedici%C3%B3n%20directa%20en%20los%20tratados%20de%20libre%20comercio.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/excep_ion/$FILE/Excepci%C3%B3n%20a%20la%20expedici%C3%B3n%20directa%20en%20los%20tratados%20de%20libre%20comercio.pdf)
- Federacion Ecuatoriana de Exportadores. (7 de 12 de 2013). *Diario El Hoy*. Recuperado el 26 de 12 de 2014, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/europa-extiende-los-beneficios-del-sgp-plus-hasta-diciembre-de-2014-586627.html>
- FEDEXPOR. (12 de 05 de 2012). [www.fedexpor.com/.../23-efectos-de-una-eventual-perdida-de-las-preferencias-arancelarias-amparo-SGP+-Documento.pdf](http://www.fedexpor.com/.../23-efectos-de-una-eventual-perdida-de-las-preferencias-arancelarias-amparo-SGP+-Documento.pdf). Obtenido de [www.fedexpor.com/.../23-efectos-de-una-eventual-perdida-de-las-preferencias-arancelarias-amparo-SGP+-Documento.pdf](http://www.fedexpor.com/.../23-efectos-de-una-eventual-perdida-de-las-preferencias-arancelarias-amparo-SGP+-Documento.pdf)
- FEDEXPORT. (12 de 08 de 2012). Obtenido de <http://www.fedexpor.com/>
- Fedexport. (04 de 11 de 2014). *Efectos de una eventual pérdida de las preferencias arancelarias al amparo del SGP y la importancia de negociar un acuerdo con la Unión Europea*. Obtenido de [www.fedexpor.com/.../23-efectos-de-una-eventual-perdida-de-las-preferencias-arancelarias-amparo-SGP+-Documento.pdf](http://www.fedexpor.com/.../23-efectos-de-una-eventual-perdida-de-las-preferencias-arancelarias-amparo-SGP+-Documento.pdf)
- Hidalgo, R. (2014). Línea Sur. *Línea Sur*, 123.
- <http://www.elcomercio.com.ec>. (s.f.). Obtenido de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ecuador-union-europea-acuerdo-comercial-politica-negocios.html>
- <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/el-sgp-se-renueva-en-ecuador-hasta-diciembre-de-2014.html>. (s.f.). Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/el-sgp-se-renueva-en-ecuador-hasta-diciembre-de-2014.html>
- Icaes. (05 de 13 de 2010). *Observatorio de la CA-UE*. Recuperado el 27 de 04 de 2015, de <http://www.observatorioca-ue.com/?page=negociaciones/otrosacuerdos>



- Jacome, H. (2012). En *El retorno de las carabelas* (pág. 18). Quito: FLACSO.
- Kother, Philip y Armstrong Gary. (2012). *Marketing Internacional*. Mexico: Ed. Pearson Prentice Hall. Obtenido de Según Kotler, P. en el libro *Marketing Internacional* (2012),
- Ledesma, E. (12 de 08 de 2014). <http://agromarkbar.com/ws/ecuador-y-la-union-europea-cierran-acuerdo-de-comercio/>. Obtenido de <http://agromarkbar.com/ws/ecuador-y-la-union-europea-cierran-acuerdo-de-comercio/>
- Lorena Loaiza, J. G. (21 de 12 de 2014). *Preferencias Arancelarias*. Obtenido de <http://en.calameo.com/read/002203237500de1089cd3>
- Loza, J. V. (06 de 01 de 2013). *Comunidad de Comercio Exterior*. Recuperado el 26 de 01 de 2015, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/certificado-de-origen>
- Mincit. (2 de 07 de 2013). <http://www.mincit.gov.co>. Recuperado el 26 de 12 de 2014, de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=10158>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). Acceso de bienes agrícolas al mercado Ecuatorino. *Acuerdo comercial UE-ECUADOR*, 9.
- Ministerio de Comercio Exterior. (12 de 02 de 2014). <http://www.exportafacil.gob.ec/ayuda/preguntas-frecuentes>. Recuperado el 27 de 02 de 2015, de <http://www.exportafacil.gob.ec/ayuda/preguntas-frecuentes>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). Comercio y desarrollo sostenible. *Acuerdo Comercial UE-Ecuador*, 20.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). Sistema Generalizado de Preferencias. *El Acuerdo Comercial UE-ECUADOR*, 21.
- Página Oficial de la UE. (08 de 05 de 2014). Obtenido de ([http://ec.europa.eu/external\\_relations/andean/docs/lac\\_0508\\_andean\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/andean/docs/lac_0508_andean_es.pdf))
- PROECUADOR. (4 de 12 de 2013). Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC\\_AS2013\\_FLORES.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf)
- Proecuador. (12 de 05 de 2014). Obtenido de . (<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-banano-2013/>) Consultado el 16 de Diciembre del 2014.
- Proecuador. (1 de 02 de 2014). <http://www.proecuador.gob.ec>. Recuperado el 28 de 12 de 2014, de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROECUADOR\\_IC\\_02-19.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/PROECUADOR_IC_02-19.pdf)
- Proecuador. (7 de 04 de 2014). <http://www.proecuador.gob.ec/2012/05/21/la-produccion-y-exportacion-de-cacao-fino-de-aroma-en-ecuador-se-fortalece-por-el-apoyo-estatal/>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/05/21/la-produccion-y-exportacion-de-cacao-fino-de-aroma-en-ecuador-se-fortalece-por-el-apoyo-estatal/>

- Proecuador. (4 de 03 de 2014). <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>. Recuperado el 12 de 03 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- REGLAMENTO DEL CONSEJO PARA LA APLICACION DEL SGP. (12 de 10 de 2004). Obtenido de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004PC0699>
- Revista El Agro. (08 de 01 de 2013). <http://www.revistaelagro.com/2013/01/18/exportacion-de-brocoli-estable/>. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/2013/01/18/exportacion-de-brocoli-estable/>
- Salomon, M. R. (2008). Comportamiento del Consumidor. Mexico: Ed. Pearson Prentice Hall.
- Saltos, V. (14 de 05 de 2014). Obtenido de <http://www.clubensayos.com/Negocios/SISTEMA-GENERALIZADO-DE-PREFERENCIAS-SGPPLUS/1700473.html>
- Sitio Oficial Union Europea. (2 de 08 de 2014). Recuperado el 12 de 12 de 2014, de [http://europa.eu/about-eu/index\\_es.htm](http://europa.eu/about-eu/index_es.htm)
- Sofofa. (23 de 05 de 2013). *Normas de origen*. Recuperado el 26 de 12 de 2014, de <http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/sgp/>
- Sofofa. (9 de 15 de 2014). *Sofofa*. Recuperado el 14 de 2 de 2015, de [http://web.sofofa.cl/wp-content/uploads/2010/10/Origen\\_SGP2.pdf](http://web.sofofa.cl/wp-content/uploads/2010/10/Origen_SGP2.pdf)
- Tratado en el que se establece una Constitucion para Europa. (12 de 06 de 2004). *Una constitución para Europa*. Recuperado el 20 de 12 de 2014, de [http://europa.eu/scadplus/constitution/objectives\\_es.htm](http://europa.eu/scadplus/constitution/objectives_es.htm)
- Wold Costumes Organization des Douanes. (1 de 12 de 2014). <http://www.wcoomd.org>. Recuperado el 12 de 01 de 2015, de [http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/overview/~/\\_media/304ABD35B23744218E65596E66DFF012.ashx](http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/overview/~/_media/304ABD35B23744218E65596E66DFF012.ashx)
- Wold Costumes Organization Des Douanes. (5 de 02 de 2014). <http://www.wcoomd.org>. Recuperado el 1 de 01 de 2015, de [http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/overview/~/\\_media/304ABD35B23744218E65596E66DFF012.ashx](http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/overview/~/_media/304ABD35B23744218E65596E66DFF012.ashx)

# ANEXOS

## ANEXO A

### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

#### Modelo de entrevista

Esta entrevista es realizada con fines netamente académicos. Desde ya agradecemos su colaboración.

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

1. ¿Es usted exportador o importador a Europa?

1.1 SI \_\_\_\_\_

1.2 No \_\_\_\_\_ (Fin de la entrevista)

2. ¿A qué países Exporta o desde que países Importa?

3. ¿Qué productos son los que exporta o importa regularmente desde Europa?

4. ¿Ha encontrado limitaciones o impedimentos en el proceso de exportación o importación?

4.1 SI \_\_\_\_\_

4.2 No \_\_\_\_\_

Si su respuesta es SI, por favor indicar que tipo de limitaciones ha encontrado

5. ¿Conoce usted los beneficios que otorga el nuevo acuerdo firmado por el Ecuador y la UE?

4.1 SI \_\_\_\_\_

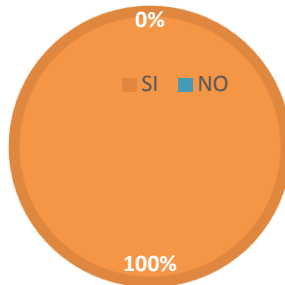
4.2 No \_\_\_\_\_

6. ¿Qué recomendaría para un mejor aprovechamiento del mercado en la UE, tomando en cuenta que ya se firmó un nuevo acuerdo?

## ANEXO B

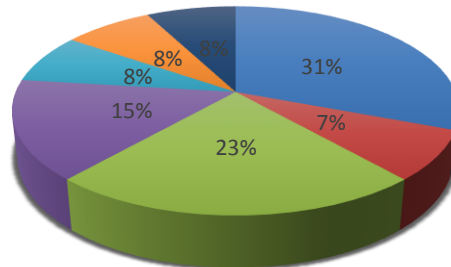
### Tabulación de entrevistas realizadas

#### 1. ¿ES USTED EXPORTADOR O IMPORTADOR A EUROPA?



SI	NO
10	0

#### 2. ¿A qué países Exporta o desde que países Importa?



■ Alemania ■ Suiza ■ España ■ Holanda ■ Francia ■ Italia ■ Lituania

País	# Respuestas
Alemania	4
Suiza	1
España	3
Holanda	2
Francia	1
Italia	1
Lituania	1

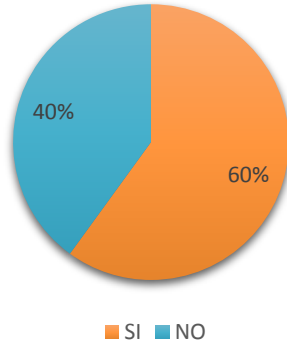
¿Qué productos son los que exportan o importan regularmente desde Europa?

IMPORTACIONES	
Productos	Cantidad
Equipo Medico	1
Saborizantes	1
Equipo de Seguridad Industrial	1
Muebles de Madera	1
Equipos de revisión y diagnostico vehicular, partes, piezas y repuestos.	1
Bebidas Naturales	1

EXPORTACIONES	
Productos	Cantidad
Bufandas	1
Flores	3

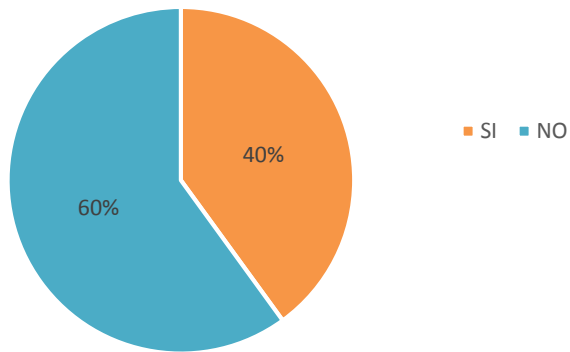


**4. ¿Ha encontrado limitaciones o impedimentos en el proceso de exportación o importación?**



SI	NO
6	4

**5. ¿Conoce usted los beneficios que otorga el nuevo acuerdo firmado por el Ecuador y la UE?**



SI	NO
4	6

6. ¿Qué recomendaría para un mejor aprovechamiento del mercado en la UE, tomando en cuenta que ya se firmó un nuevo acuerdo?
- 6.1. Incentivar a las empresas con capacitaciones, para explicarles de las ventajas que se tiene con la firma de este nuevo acuerdo
  - 6.2. Estimular las exportaciones fijando la baja arancelaria mar tiempo para que de esta manera puedan manejar a una mayor escala la variedad de productos
  - 6.3. Nuestros productos de importación si se han visto beneficiados ya que ingresan al país libre de impuestos, sin embargo estamos en espera ya que el incremento arancelario puede cambiar el panorama.
  - 6.4. Menor cantidad de barreras de entrada para la tecnología que no se produce en el país.
  - 6.5. Incrementar el nivel de calidad en los productos, por ejemplo para el empaquetado debería existir capacitación en el país para ahorrar costos y optimizar ganancias
  - 6.6. Mejorar el producto.
  - 6.7. No tener una legislación tan cambiante, y tener en la expectativa a los sectores exportadores; la incertidumbre siempre creara especulación.
  - 6.8. Para un mejor aprovechamiento es necesario un registro oficial de todo el alcance del acuerdo actual, lo que se acordó con la UE para conocer los beneficios y utilizarlo de mejor manera
  - 6.9. Disminuir las barreras arancelarias que el gobierno está imponiendo ya que para el producto final de exportación también son necesarios suministros no producidos en el país.
  - 6.10. Capacitación e investigación para mejorar los procesos productivos mediante la innovación tecnológica

## ANEXO C

### EMPRESAS ENTREVISTADAS

Numero	Nombre de la Empresa	Ciudad	Dirección	Teléfono	Nombre del entrevistado	Correo electrónico
1	Inflorval	Quito	Mariano Paredes N70-303 y Villalobos	0984609100	Martha Lucia Valencia	<a href="mailto:inflorval@hotmail.com">inflorval@hotmail.com</a>
2	Alem Cia. Ltda.	Quito	La Isla N31-12 y San Gabriel	(02)2522304/(02)2232816	Iván Álvarez	<a href="mailto:ialvarezl@alem.com.ec">ialvarezl@alem.com.ec</a>
3	O&P Logística Integral	Quito	Pasaje B N63-124 entre sabanilla y Pedro Alvarado	(02)2537030	Gustavo Guerrero	<a href="mailto:gustavo.guerrero@op-logistic.com">gustavo.guerrero@op-logistic.com</a>
4	Leal Importaciones	Quito	Mariana de Jesús E78 y la Pradera	(02)254 0358	Gabriela Fierro	<a href="mailto:gfierro@lealimportaciones.com">gfierro@lealimportaciones.com</a>
5	Cargonet S.A	Quito	Carlos Tobar 127 y Av. Eloy Alfaro	(02)2562467	Gustavo Franco	<a href="mailto:operaciones4@cargonet.com.ec">operaciones4@cargonet.com.ec</a>
6	Forever Living Products	Quito	Avenue. 10 de Agosto y Remigio Crespo toral	(02)2886637	Michael Tejada	<a href="mailto:atejada@flp-int.com">atejada@flp-int.com</a>
7	Floricientra del Ecuador	Quito	Mariana de Jesús E78 y la Pradera Of. 301	0983595961	Mishell Mejía	<a href="mailto:sales7@floralchain.com">sales7@floralchain.com</a>
8	Jireh Importaciones	Quito	Alonso Gómez N45 y Ana Paredes de Alfaro	(02)2289521	Roberto Prado	<a href="mailto:jireh21@gmail.com">jireh21@gmail.com</a>
9	Karland's boutique	Ibarra	Bolívar 10-90 y Pérez Guerrero	(02)2655973	Karla Erazo	<a href="mailto:karlaerazo93@hotmail.com">karlaerazo93@hotmail.com</a>
10	El Granjero	Quito	Calle Quito e Interoceánica s/n	0984502005	Jorge Duran	<a href="mailto:duran_andino@hotmail.com">duran_andino@hotmail.com</a>