



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y  
GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

TESIS PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO DE  
MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y  
GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

**Tema:**

**”EL COMERCIO EXTERNO ENTRE ECUADOR Y  
LA UNIÓN EUROPEA: PERIODO 2008-2014.  
APROXIMACIÓN ANALÍTICA”**

**AUTORA:**

**ING. GLADYS VERÓNICA CALDERÓN VARGASW**

**TUTORA:**

**ECON. ROSA SALAZAR CANTUÑÍ, MSc.**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**ENERO– 2015**



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



**SENESCYT**

SECRETARÍA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR,  
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

**REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA**

**FICHA DE REGISTRO DE TESIS**

**TÍTULO Y SUBTÍTULO: "EL COMERCIO EXTERNO ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA: PERIODO 2008-2014. APROXIMACIÓN ANALÍTICA"**

**AUTORA: Ing. GLADYS VERÓNICA CALDERÓN VARGAS**

**TUTORA: Econ. ROSA SALAZAR CANTUÑÍ, MSc.**

**INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD: DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**CARRERA: MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

**FECHA DE PUBLICACION:**

**Nº DE PÁGS: 87**

**ÁREA TEMÁTICA: COMERCIO EXTERIOR**

**PALABRAS CLAVE:**

- Acuerdos Comerciales
- El Sistema Generalizado de Preferencias SGP plus.
- Países miembros de la Unión Europea.
- Ingresos no petroleros
- Exportaciones e Importaciones

**RESUMEN:**

La presente investigación tiene como hipótesis la siguiente: los beneficios del comercio externo entre Ecuador y la Unión Europea después del reciente Acuerdo Comercial celebrado el jueves 17 de julio del 2014, ampliarán las perspectivas de mejoramiento en las relaciones comerciales". La misma que se demuestra que se cumple, y se establecen las debidas conclusiones y recomendaciones.

**Nº DE REGISTRO (en base de datos):**

**Nº DE CLASIFICACIÓN:**

**DIRECCIÓN URL (tesis en la web):**

**ADJUNTO PDF:**

**SI X**

**NO**

**CONTACTO CON AUTOR/ES:**

**Teléfono: 0986019602**

**E-mail: [veroca\\_84@hotmail.com](mailto:veroca_84@hotmail.com)**

**CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:**

**Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira**

**Teléfono: 042293052**

**E-mail: [www.ug.edu.ec](http://www.ug.edu.ec) [nandramo@hotmail.com](mailto:nandramo@hotmail.com)**

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y Carrión, edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 250-9054

## INFORME DE TUTORA

Guayaquil, febrero 5 de 2015

Economista  
Fernando García Falconí, Decano  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Guayaquil  
Ciudad.

De mis consideraciones:

Por la presente comunico a usted en calidad de Tutora de la tesis: **“El comercio externo entre Ecuador y la Unión Europea. Periodo: 2008-2014. Aproximación analítica”**, elaborada por la Ing. Gladys Verónica Calderón Vargas, previo a la obtención del grado académico de Magíster en negocios internacionales y gestión de comercio exterior, que la misma ha sido desarrollada y concluida conforme a la hipótesis propuesta y cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Por lo expuesto, solicito a usted la conformación del Tribunal Examinador para la revisión y calificación de la misma y la sustentación correspondiente.

Atentamente.

Econ. Rosa Elvira Salazar Cantuñí, MSc.  
TUTORA

## **AGRADECIMIENTO**

### **A Dios:**

Creador de todo lo visible e invisible, por darme salud, sabiduría, humildad y claridad en mi entendimiento para cumplir mis labores cotidianas en mi trabajo, en beneficio familia y el contexto social.

Por darme una familia maravillosa.

### **A mis padres, hermanos y abuelos:**

Quienes han confiado siempre en mi capacidad y discernimiento, dándome ejemplos de superación, humildad y sacrificio, enseñándome a valorar todo lo que tengo.

### **A las Universidades:**

Católica Santiago de Guayaquil y Universidad de Guayaquil, cuyos docentes me dieron formación profesional y académica.

**A mi tutora:** Econ. Rosita Salazar por el tiempo dedicado a la orientación y guía didáctica en el desarrollo de este trabajo académico.

**VERÓNICA CALDERÓN VARGAS**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo como requisito previo a la obtención del grado de Magíster, con todo mi amor a mis padres: Jacinto y Gladys, ya que sin su apoyo no habría sido capaz de alcanzar esta meta en mi carrera profesional.

Con inmenso cariño a mis adorados abuelitos: Macrina y Héctor, soporte, amparo y mucho amor en mi niñez.

Con gran afecto filial, a mis hermanos: Daniel e Ismael.

**VERÓNICA CALDERÓN VARGAS**

## ÍNDICE GENERAL

|   |          |
|---|----------|
| Carátula .....  | I        |
| Repositorio de la Senescyt .....  | II       |
| Informe de tutora .....   | III      |
| Agradecimiento .....  | IV       |
| Dedicatoria .....   | V        |
| Índice del sumario .....  | VI       |
| <br>  |          |
| <b>Introducción</b> .....   | <b>1</b> |
| <br>  |          |
| <b>Capítulo N°. 1</b>   |          |
| <b>ASPECTOS TEÓRICOS</b>  |          |
| 1.1.- En qué consiste un acuerdo comercial.....   | 3        |
| 1.2.- El comercio externo ecuatoriano y los acuerdos comerciales..                      | 7        |
| 1.3.- La importancia y beneficios de una acuerdo comercial con la<br>Unión Europea..... | 12       |
| 1.4.- Los acuerdos comerciales: su impulso a los negocios<br>internacionales.....       | 16       |
| <br>  |          |
| <b>Capítulo N° 2</b>  |          |
| <b>ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA</b>                               |          |
| 2.1.- El énfasis de la política comercial.....  | 20       |
| 2.2.- Los pormenores del acuerdo comercial .....  | 23       |

|  | <b>Nº. de pág.</b> |
|--|--------------------|
| 2.3.- Obstáculos y dificultades que limitaban el acuerdo comercial suscrito .....                | 29                 |
| 2.4.- El Sistema Generalizado de Preferencias (SG plus) y sus beneficios.....                    | 32                 |
| <br><b>Capítulo N°. 3</b>  |                    |
| <b>ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS A LA UNIÓN EUROPEA.</b>                            |                    |
| 3.1.- Principales rubros de exportación.....   | 42                 |
| 3.2.- Destinos de las exportaciones del Ecuador a la UE.....                                     | 47                 |
| 3.3.- Principales empresas exportadoras a la UE.....   | 53                 |
| 3.4.- Ritmo de crecimiento de las exportaciones ecuatorianas a la U.E.                           | 59                 |
| <br><b>Capítulo N°. 4</b>  |                    |
| <b>IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE LA UE.</b>  |                    |
| 4.1.- Rubros de importaciones desde la UE.....   | 63                 |
| 4.2.- Tendencias de las importaciones ecuatorianas desde Europa.<br>Tipos de bienes.....         | 67                 |
| 4.3.- Monto de Importaciones europeas desde el Ecuador.....                                      | 71                 |
| 4.4.- La importación de capitales de Ecuador desde la UE.<br>(Inversión extranjera directa)..... | 77                 |
| <br><b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>  |                    |
| Conclusiones.....  | 81                 |
| Recomendaciones.....   | 84                 |
| <br><b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>   | <br>86             |

## ÍNDICE DE CUADROS

|  |    |
|--|----|
| Cuadro # 1.....<br>Principales rubros de exportación de Ecuador<br>a la Unión Europea. En millones de dólares FOB  | 47 |
| Cuadro # 2<br>Exportaciones de Ecuador a la Unión Europea<br>Año 2012 .....  | 49 |
| Cuadro #3<br>Principales compradores de las flores ecuatorianas<br>Valor fob/ miles usd. Periodo: 2007-2010 .....  | 51 |
| Cuadro # 4<br>Destino de las exportaciones ecuatorianas del sector frutas<br>no tradicionales porcentaje de participación acumulada<br>De 2007- julio 2012<br>Valor fob. En miles de dólares ..... | 52 |
| Cuadro # 5<br>Principales empresas exportadoras de fruta fresca<br>Año 2014 .....  | 56 |
| Cuadro #6<br>Principales empresas exportadoras de pesca blanca a la U.E.<br>.Año 2012 .....  | 58 |
| Cuadro #7<br>Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea.<br>En millones de euros. Periodo: 2005-2012.....  | 65 |
| Cuadro #8<br>Principales productos importados por Ecuador desde la Unión Europea<br>En millones de dólares FOB. Periodo: 2013 – 2014.....  | 66 |

|   | <b>Nº. de pág.</b> |
|---|--------------------|
| Cuadro #9<br>Mayores importadores europeos desde Ecuador<br>en términos porcentuales. Año 2012.....             | 72                 |
| Cuadro #10<br>bienes importados por la UE desde Ecuador<br>En millones de dólares. A mayo del 2014 .....        | 73                 |
| Cuadro #11<br>Principales rubros de exportación hacia la UE.<br>A mayo del 2014 .....                           | 74                 |
| Cuadro #12<br>Monto de importaciones europeas desde el Ecuador<br>en millones de euros. Periodo: 2005-2012..... | 75                 |
| Cuadro #13<br>Variación de la IED Europea en Ecuador<br>En millones de dólares Periodo 2003-2012 .....          | 78                 |
| Cuadro #14<br>Inversión Extranjera Directa Europea por país de origen<br>En millones de dólares. Año 2012 ..... | 79                 |
| LAMINA # 1:<br>Países miembros de la Unión Europea. Año 2014 .....  | 33                 |







## INTRODUCCIÓN

Hoy en día, cuando las ejecutorias del comercio externo de los países deciden fuertemente los ritmos de crecimiento económico e inclusive las bondades del desarrollo económico-social de las naciones, es indispensable que las relaciones comerciales externas asuman parámetros favorables tanto en las ventas hacia el exterior, así como en los bienes adquiridos en otras economías. Es necesario por consiguiente que el sector externo se consolide como puntal estratégico de la economía nacional.

Así, en pleno siglo XXI, bajo el entorno de la globalización el comercio externo de los países ha logrado cada vez mayor protagonismo, y por consiguiente los respectivos acuerdos comerciales han representado su mayor asistente, al punto que se “ha comprendido que estos acuerdos son la única vía para poder asegurar no solo la propia apertura, sino también la de la contraparte”. Por tanto, los acuerdos comerciales actuales, pueden ser bilaterales o multilaterales, es decir, entre dos estados o más. Para la mayoría de los países el comercio externo está regulado por barreras unilaterales, incluidas obviamente las arancelarias, las no arancelarias y las prohibiciones de los gobiernos de turno.

Actualmente, los acuerdos comerciales asumen como objetivo reducir y/o eliminar tales barreras, en búsqueda de mayores beneficios para los países y sus economías, para lo cual, utilizan el término reciprocidad como característica necesaria de estos convenios comerciales, razón por la cual, muchas veces los gobiernos no están

decididos a firmarlos en todas sus partes sin haber estudiado plenamente sus beneficios.

Es en el contexto enunciado, donde el análisis e interpretación del comercio externo del Ecuador con los países de la Unión Europea asume plena vigencia a fin de diagnosticar mediante el cauce científico el verdadero comportamiento de esta actividad mercantil, lo que en definitiva conllevaría develar las ventajas y desventajas por las que ha transitado el comercio exterior ecuatoriano en los últimos años.

Al finalizar el año 2012, las exportaciones ecuatorianas hacia la UE alcanzaron 4.708 millones de euros, haciendo de estos países el segundo mayor socio comercial del Ecuador; tendencia positiva al relacionarla con las importaciones del bloque europeo desde Ecuador, las cuales han registrado un crecimiento del 64% entre los años 2005-2012, al pasar de los 1.580 millones de euros a 2.469 millones de euros, en tácita tendencia de una positiva evolución del comercio exterior del país.

Es decir, un comercio externo que tiende a beneficiarse tras el acuerdo comercial recientemente aprobado, consideración que ha sido abordada por la proyección analítica del contenido de la presente investigación, tal como se aprecia en la relación de ideas presentes en el desarrollo de este trabajo.

# **CAPÍTULO I**

## **ASPECTOS GENERALES**

### **1.1.- En qué consiste un acuerdo comercial**

En el contexto de las relaciones internacionales se lo define o interpreta como un convenio o tratado vinculante celebrado entre dos o más países, mediante el cual se comprometen a acatar y respetar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual comprende concesiones mutuas para lograr el beneficio económico social de estos países.

Destacamos por tanto, que los postulados de un acuerdo comercial, superan las barreras de la actividad mercantil externa, para alcanzar la esfera no solamente del crecimiento económico de los países, sino también para impulsar el desarrollo socioeconómico de las naciones tal como lo enmarcan sus postulados. Más aún, los acuerdos comerciales no propician solamente el libre comercio como erróneamente puede interpretarse, puesto que al estar conformado por caracteres de proteccionismo, y estos a su vez bien aplicados, viabilizan de mejor manera el desarrollo de los países partícipes.

La consistencia de un acuerdo comercial, tal como el celebrado recientemente entre Ecuador y la Unión Europea, responde a su vez a un panel de beneficios que bien pueden ser resumidos en la forma siguiente:

La integración comercial.- conformada por el reto que dispone y exige mejorar los índices de producción empresarial, reflejada en calidad, innovación y diversificación en aras de poder competir internacionalmente. Se considera que estos procesos multiplican las oportunidades de empleo en los países participantes.

Las reglas de origen.- Hacen relación a las normas que disponen cuales son los productos que pueden ingresar al mercado con el que se ha firmado el acuerdo, orientadas a estimular la cadena doméstica de producción y a su vez la de la región.

El acceso a los mercados.- Propician lograr que los productos de nuestro país alcancen ingresar a otros mercados sin barreras arancelarias o no arancelarias, a la brevedad posible.

La defensa comercial.- Permite establecer mecanismos orientados a corregir determinadas distorsiones en el comercio, todo ello ante la eventualidad que en lo posterior un país se beneficie más que otro.

Captación de divisas.- Elemento clave de un acuerdo, en especial para economías dolarizadas como el Ecuador, donde las ejecutorias de acuerdos comerciales son necesarios, en aras de incentivar las exportaciones y por tanto de mayor disponibilidad de divisas.

La necesidad de explicar en qué consiste un acuerdo comercial, nos induce a destacar su indiscutible importancia en el contexto de los negocios internacionales; por consiguiente, al momento se han constituido en el medio eficaz para propiciar el acceso de productos (bienes y servicios) a los mercados del exterior de una forma más ágil y sin barreras de diversas índoles. Al constituirse provocan que se incremente la comercialización de productos nacionales, se modernice el aparato

productivo, se generen mayores fuentes de empleo, surjan y se modernicen empresas, se eleve el bienestar de la población, etc. Sin dejar de considerar que estos acuerdos propicien mayores ritmos comerciales al punto de abaratar niveles de precios, cuyo beneficio directo recae en el consumidor final.

La sobredimensión de los negocios internacionales propicia sustantivas políticas de comercio, le corresponde a cada país (su respectivo régimen de gobierno) definir si le conviene o no firmar acuerdos comerciales con su ineludible contenido que al incrementar la eficiencia económica de la nación propicia beneficios para la población.

“Los acuerdos comerciales marcan su importancia en el impulso que otorga a la industria de un país, ya que promueven el acceso preferencial a nuevos mercados, al amparo de una normativa clara y a largo plazo, que expanden el universo de posibles compradores y aumentan los factores de competitividad de los exportadores. Competir abiertamente en los mercados exige al empresario aumentar su productividad, reducir costos de producción y fabricar productos diferenciados e innovadores. Este reto se complementa con las ventajas logísticas que ofrece el Ecuador y debe ser acompañado con incentivos que otorgue el país mediante su legislación.

Ecuador sin acuerdos comerciales, es un mercado reducido que limita el crecimiento y progreso de la industria. El sector industrial debe aprovechar el mercado interno para proyectar su internacionalización, pero es necesario abrirse a mercados más amplios si queremos lograr la expansión a gran escala de nuestra producción. Esta realidad es algo que nuestros vecinos utilizaron, aun siendo países más poblados que el

nuestro, para conquistar mercados externos, estableciendo a la política comercial como política de Estado”<sup>1</sup>.

Más aún, el propósito de explicar en qué consiste un acuerdo comercial, torna necesario advertir las claras diferencias con un Tratado de Libre Comercio; mientras el primero se identifica como un convenio o tratado vinculante, capaz de respetar el modelo de desarrollo del país, el segundo no necesariamente conlleva una integración social, económica y política como la de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Por lo regular, a través de los TLC los países de mayor grado de desarrollo imponen al otro país interviniente, reglas, leyes y políticas a su favor, anulando por consiguiente el poder soberano de su gobierno para determinar y decidir sus políticas comerciales. Se considera que los TLC profundizan las desigualdades existentes entre los países intervinientes, puesto que por lo regular condena a un país a ser perenne exportador de materias primas, frente a otro país que exportaría tecnología a precios abrumadoramente elevados.

De aquí la posición gubernamental ecuatoriana al considerar la firma de “un TLC como un error” que no debe suscitarse, al punto que el primer mandatario ha reiterado que es “una falacia” que el libre comercio beneficie a todos, ya que también “puede quebrar países” con un grado menor de desarrollo. De aquí la plena justificación para que el 17 de julio del año 2014 se haya logrado concretar el Acuerdo Comercial entre el Ecuador y la Unión Europea en aras a impulsar y consolidar las relaciones comerciales entre las diversas economías partícipes.

---

<sup>1</sup> Juan Falconí. “Acuerdos Comerciales. Boletín #2. Julio de 2014. Quito, Ecuador.

## **1.2.- El comercio externo ecuatoriano y los acuerdos comerciales**

Desde mediados de 1972, cuando la explotación-exportación del petróleo oriental del Ecuador, pasó a convertirse en el rubro fundamental de las exportaciones, el comercio externo ecuatoriano pasó a convertirse en el sector mayormente representativo de la economía. En adelante, la existencia y activación de rubros importantes tales como el banano, camarón, cacao, flores, a pesar de beneficiar la canasta de las exportaciones, no han logrado desplazar la actividad petrolera.

Ha sido un transcurso mayor a las cuatro décadas, donde el comercio externo se ha mantenido como la piedra angular de la economía. Actualmente, el petróleo representa el 60% de las exportaciones totales del país. De los \$24.958 millones registrados por exportaciones en el 2013; \$14.108 millones provinieron del crudo y derivados, según cifras del Banco Central (BCE) y del Observatorio de Política Fiscal (OPF). Las exportaciones no petroleras movieron \$10.850 millones, pero no lograron superar a las importaciones (que alcanzaron \$19.961 millones) para generar una balanza comercial (exportaciones menos importaciones) positiva en este sector.

La balanza comercial no petrolera, presentó un déficit en el 2013 de \$9.112 millones y hasta abril del año 2014 registraba \$2.073 millones.

Tal debilidad en el sector no petrolero ha sido uno de los puntos considerados para retomar las negociaciones con la UE e impulsarlas, en el último año (2014), con la separación del Ministerio de Comercio Exterior de la Cancillería, que había sido fusionado a inicios de este mismo Gobierno, y la llegada del Ministro Francisco Rivadeneira a esa cartera.

“Hace más de cuatro años se había insistido en la necesidad de firmar un acuerdo comercial con ese bloque por la importancia que reviste”, manifiesta Daniel Legarda, vicepresidente ejecutivo de Fedexpor (Federación Ecuatoriana de Exportadores), y no solo por el impacto en el sector sino para el país.

Si bien, Estados Unidos es el principal socio comercial por el peso petrolero, la UE es el principal destino de las exportaciones no petroleras del Ecuador: recibe el 30% de éstas, que representan más de \$2.700 millones anuales, según el gremio. En el 2013, el comercio bilateral alcanzó los \$6.000 millones. Hasta mayo, las exportaciones hacia la UE sumaron \$1.290 millones, de acuerdo al BCE”<sup>2</sup>.

A mediados del año 2014, se constató que el 85% de las exportaciones ecuatorianas (exceptuando al banano) ingresaron a la Unión europea, bajo las ventajas de un sistema de preferencias arancelarias (SGP-Plus) otorgado por estos países (28), beneficio que culminaría a la finalización del año en curso, razón suficiente y justificable para la celebración del mencionado acuerdo comercial. Desde la instancia gubernamental el Econ. Correa reconocía que quedarse el país sin las preferencias implicaría la pérdida de \$200 millones al año y una caída del 0,20% del Producto Interno Bruto.

Otras instancias gubernamentales, reconocieron que de eliminarse el SGP-Plus, producto clave como el atún llegaría a pagar un 24% de arancel, por lo cual se admitió que al menos el 40% del atún ecuatoriano tiene como destino la Unión Europea y que al firmarse el acuerdo se garantiza el libre ingreso, lo mismo ocurre con rubros exportables, como la pesca blanca congelada y los camarones con cero aranceles.

---

<sup>2</sup> Econ. Walter Spurrier. “Análisis Económico”. Comentario quincenal. Agosto 2014. Guayaquil, Ecuador.

Históricamente, la génesis de los acuerdos comerciales en América Latina, evidencian que en 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sigla en inglés) entre 23 países, asumiendo tendencia creciente hasta el año 1988 cuando sus miembros alcanzaron 96 países.

En el primer momento, sus objetivos básicos fueron reducir las tarifas arancelarias, eliminando de manera gradual las prácticas que obstaculizaban la compra y venta de productos entre naciones. A su vez se inducía a los países a alcanzar acuerdos entre ellos, impulsando la cooperación mutua y el comercio externo.

Posteriormente en 1993, el GATT cumplió su ciclo, dándole paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y en 1995 nuestro país se integró como socio activo; desde un primer momento, este organismo asumió como objetivo administrar y controlar los acuerdos de libre cambio, en paralelo de supervisar las prácticas, los acuerdos a nivel mundial y por consiguiente juzgar los problemas derivados del comercio externo que los países miembros contemplen.

Respecto a los acuerdos comerciales firmados por Ecuador, se aprecia que el 26 de mayo del año 1969, Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú, iniciaron el Acuerdo de Cartagena, surgiendo así, lo que hoy se conoce como Comunidad Andina de Naciones (CAN). Más tarde en 1993, comenzó la formación de una zona de libre comercio de la CAN, llegando a la consolidación de la misma mediante un plan de integración en el año 2005. Con el transcurrir del tiempo los miembros de la CAN se han reducido, cuando solo permanecen; Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Al momento, la CAN representa uno de los pocos acuerdos de integración comercial que impulsa al comercio externo ecuatoriano, pues el pertenecer a la CAN ha beneficiado al país con la obtención de preferencias arancelarias con los EE.UU y la UE, las cuales a su vez son consecuencias del Sistema General de Preferencias (SGP). El SGP, surgió en 1968 en el seno de las Naciones Unidas con el fin de fomentar las relaciones comerciales entre países desarrollados y en vías de desarrollo. Este sistema, siendo de carácter unilateral no es considerado un acuerdo o tratado comercial, puesto que se refiere a determinados productos, admite una duración temporal limitada y está regido bajo el principio de defensa de la industria nacional, lo cual excluye a los productos agrícolas provenientes de los países beneficiarios, en este caso aquellos considerados de menor desarrollo.

En el caso de las Preferencias Arancelarias con los EE.UU de Norteamérica, éstas surgieron en 1991 como una extensión del SGP, una iniciativa de dicho país con el propósito de contrarrestar el cultivo, y comercialización de estupefacientes, y a su vez impulsar el desarrollo del comercio como una compensación a los gastos que incurren los países de la CAN. Tales preferencias aceptaron el nombre de ATPA alcanzando una vigencia de 10 años. En el año 2002, las preferencias que habían sido creadas en 1991, fueron sustituidas por un nuevo tipo de preferencias, que a diferencia de las anteriores, asumieron un periodo de renovación anual, lo cual ha dificultado la planificación e inversión en el sector exportador por parte del sector empresarial ecuatoriano. Estas preferencias tienen el nombre de ATPDEA.

Vale destacar, que en el año 2009 EE.UU de Norteamérica fue el principal destino de las exportaciones del país con USD13.799 millones, lo cual representó 42% de participación en los productos ecuatorianos. Además, también se mantienen las preferencias arancelarias con la UE.

Estas surgieron con idéntico fin a las otorgadas por EE.UU a la CAN, igualmente las preferencias europeas son revisables cada año y excluyen a productos como el banano, el cual es uno de los principales rubros de exportación del país. En el año 2009, la UE fue el segundo destino de las exportaciones del país con USD2.061 millones con una participación del 14%.

Los organismos encargados de presidir las políticas comerciales en el Ecuador, fueron creados a partir de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones aprobada en el año 1997, estos son: el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEX) y Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). El Comexi, es el encargado de determinar las políticas comerciales del país, las cuales son ejecutadas por los Ministerios de Industrias y Relaciones Exteriores, mientras que a la CORPEI le corresponde promover las exportaciones ecuatorianas y ubicar los mercados estratégicos para los productos del país.

Además, la decisión gubernamental, de no firmar acuerdos comerciales o tratados de libre comercio en los últimos años, tal como lo han hecho países vecinos (Colombia y Perú) con EE.UU, ha colocado al país en clara desventaja en relación a su comercio externo. De manera que si el sector empresarial exportador del Ecuador pretende mantener su nivel de competitividad en los mercados externos, debe inducir al actual régimen a la firma y concreción de necesarios acuerdos comerciales que al favorecer a las empresas exportadoras, también beneficien al sector importador, lo cual conllevaría ampliar y consolidar las ejecutorias de un sector comercial externo, donde descansa elevado rango de prosperidad y dependencia de la economía nacional.

La prioridad de proteger e impulsar las ejecutorias de las empresas relacionadas al comercio externo, se corresponde en paralelo al afán

gubernamental de modernizar y ampliar la matriz productiva en sectores estratégicos, puesto que el propósito loable por cierto de incrementar mayor valor agregado a nuestras exportaciones, induce también a seleccionar y clasificar nuestras importaciones, como piedra angular de mejorar el comercio externo del país.

### **1.3.- La importancia y beneficios de un acuerdo comercial con la Unión Europea**

Desde cualquier instancia, es indiscutible la importancia que asume y mantiene la firma del Acuerdo Comercial<sup>3</sup> entre el Ecuador y la Unión Europea, no solamente por la eficiencia económica que puede propiciar a un sector empresarial del país, reflejado en los beneficios de un sector externo más sólido, sino también por consolidar la apertura internacional de la nación, donde no solamente los empresarios serán los beneficiados, sino también los habitantes ecuatorianos al abaratare los costos de los productos a consumirse.

Por consiguiente, la importancia del acuerdo además de potenciar al máximo las oportunidades de la economía, reduce también a su mínima expresión los costos productivos y fundamentalmente induce a respetar el modelo de desarrollo ecuatoriano vigente, propiciando proteger los sectores mayormente sensibles de nuestra economía. Más allá de admitir una importancia relativa, se identifica el acuerdo con aspectos absolutos que permiten reconocer que el Ecuador, sin acuerdos comerciales, se mantendría con un mercado reducido que limita el crecimiento productivo del país y no permite el progreso de la industria nacional.

---

<sup>3</sup> El acuerdo comercial se concretó a las 04h00 del jueves 17 de julio de 2014 de Ecuador en la ciudad de Bruselas.

Al respecto, la Asociación de Industriales Textileros del Ecuador (AITE) en su boletín de julio del 2014, reconoció que los acuerdos comerciales y en especial el celebrado entre Ecuador y la UE, “marcan su importancia en el impulso que dan a la industria de un país, ya que promueven el acceso preferencial a nuevos mercados, al amparo de una normativa clara y a largo plazo, que expanden el universo de posibles compradores y aumentan los factores de competitividad de los exportadores. Competir abiertamente en los mercados exige al empresario aumentar su productividad, reducir costos de producción y fabricar productos diferenciados e innovadores. Este reto se complementa con las ventajas logísticas que el Ecuador obtenga y debe ser acompañado con incentivos que otorgue el país mediante su legislación”.

Desde la instancia gubernamental, en aras a destacar la importancia y los beneficios del acuerdo se ha interpretado que la política de comercio exterior del Ecuador ha sido variable en los últimos siete años y ha transitado entre argumentos de protección de la soberanía, el denominado cambio de la matriz productiva para dejar de depender de las exportaciones petroleras y la restricción de importaciones. Ahora con el acuerdo comercial cerrado con la Unión Europea (UE), esta toma un nuevo giro: la apertura del país a mercados internacionales y la posibilidad de futuras negociaciones con otros bloques.

Inclusive, el primer mandatario del Ecuador Econ. Rafael Correa al puntualizar la importancia del acuerdo, ha mencionado que “el país puede estar seguro de que se ha negociado un acuerdo comercial no un Tratado de Libre Comercio con absoluta responsabilidad, sin traspasar líneas rojas, protegiendo nuestra pequeña industria, nuestra industria, protegiendo a nuestros campesinos”, enfatizando a su vez que “las consecuencias de no haber cerrado el acuerdo hubieran sido

tremendamente serias para el país, pues el Sistema General de Preferencias de la Unión Europea para el Ecuador, finalizaba en diciembre del año en curso”.

Uno de los claros beneficios del acuerdo se deriva de ser un convenio “multipartes” negociado con anterioridad por el organismo europeo y nuestros vecinos como ser: Colombia y Perú, lo cual implica acogernos a las ventas de estos dos países. Es decir, se mantienen las preferencias arancelarias para el año 2015, que las cláusulas de la negociación permiten que los pequeños productores y campesinos salgan beneficiados, al poder exportar sus productos a los países de la Unión Europea sin ningún tipo de arancel que los afecte.

Un beneficio adicional, se corresponde a la nomenclatura del acuerdo ecuatoriano, la cual excluye el 60% de producción agrícola, lo que representa una clara protección a este importante sector de la economía del país. Igual consideración para el sector de lácteos, cuya protección a la producción nacional, se aprecia en el establecimiento de un cupo de 400 toneladas de leche en polvo y suero para importaciones desde la UE, lo cual se calcula en 0,18% de la producción lechera del Ecuador.

Puede considerarse que los “sectores sensibles” de la economía en general quedan protegidos según el acuerdo, muy en particular las comunidades del agro, donde tradicionalmente, dado su escaso nivel de tecnología no han sido capaces de internacionalizarse. Sin dejar de reconocer que al finalizar el año 2014 más de 1.500 empresas del país, exportan de manera directa a los países de la Unión Europea, considerando que de este total, el 60% son clasificadas como MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas), generando aproximadamente

300 mil fuentes de empleo directo y 500 mil indirectos, ya sea de servicios, logística o transporte, etc.

Otro de los beneficios del acuerdo, está dado por la conservación de un mercado atractivo y dinámico, puesto que la UE al estar constituida por 28 países cuyo PIB alcanza los \$15,6 billones, es un importante receptor de las exportaciones ecuatorianas orientadas a un mercado de 507 millones de habitantes, donde su elevado ingreso per cápita de \$35.000 así lo justifica.

Además, los países de la Unión Europea se han manifestado en años recientes como gran demandantes de nuestras exportaciones no petroleras, al punto de recibir el 30% de este rubro, logrando un superávit comercial con este grupo de naciones. Destacamos que los rubros de ventas mayores, corresponden a productos como enlatados de atún, banano, palmito, camarones, flores, cacao, productos de madera, café, jugos de frutas, etc. Tales bienes propiciaron que para el año 2012 los países de la UE registren importaciones desde el Ecuador por un equivalente a 3.344 millones de dólares, mientras que sus ventas hacia nuestro país alcanzaron los 3.204 millones de dólares, en tácita determinación de una balanza comercial favorable.

Otro beneficio directo del acuerdo, además de lo logrado para el sector bananero, lo representa las compras (licitaciones) públicas y las soluciones relacionadas a los procedimientos para las importaciones de bienes comunitarios, toda vez que siendo un tema sumamente sensible registra elevada trascendencia en el desarrollo socio económico del país, y por obvias razones impacta en un centenar de microempresas en particular aquellas de la Economía Popular y Solidaria.

## **1.4.- Los acuerdos comerciales: su impulso a los negocios internacionales**

En pleno siglo XXI, cuando las ejecutorias de la globalización han propiciado la expansión absoluta de los negocios internacionales, sobrepasando las fronteras nacionales y acercando las áreas continentales, ha sido el momento cuando la proliferación de los Tratados de Libre Comercio y los acuerdos comerciales han redefinido la actividad comercial entre los países y regiones en aras a lograr positivos ritmos de crecimiento para sus economías.

La dinámica asumida por los negocios internacionales, ha inducido a la interrogante permanente de por qué negocian los países? La respuesta histórica contempla, que las naciones comercian por diferentes razones, entre ellas, porque ninguna de sus economías logra producir los bienes o productos necesarios para cubrir sus necesidades; lo cual, implica reconocer que cuando un país no produce lo indispensable para su alimentación, salud, bienestar o seguridad para sus habitantes, necesariamente tendrá que adquirirlo en otro/s.

A nivel continental, la Unión Europea constituida por 28 países representa el mayor ejemplo de creación de acuerdos comerciales, en especial los denominados acuerdos comerciales preferenciales que son aquellos que se establecen entre dos o más países y que se identifican por eliminar o reducir los aranceles entre fronteras, así como por otorgar facilidades a los procedimientos de exportación de bienes. Inclusive estos acuerdos comerciales pueden ser firmados entre empresas a fin de facilitar los negocios internacionales, para lo cual un objetivo clave suele ser generar sinergias orientadas a mejorar la posición de ellas en sus respectivos mercados; muchas veces el acuerdo puede concretarse entre

empresas de un mismo sector productivo, en aras a reducir costos, como también llegar más fortalecidas a los mercados internacionales.

A nivel latinoamericano, son diversos los acuerdos comerciales firmados por los países, conformándose incluso bloques comerciales bajo el propósito común de impulsar su actividad comercial externa. El mayor ejemplo lo representa la denominada “Alianza del Pacífico” siendo un bloque comercial, líder en exportaciones y comercio exterior, con perspectivas de convertirse en el bloque comercial más amplio y poderoso de América Latina, actualmente está conformado por cuatro países Colombia, Chile, México y Perú, y la posibilidad de integrar a corto plazo a Costa Rica como nuevo miembro.

Actualmente, la Alianza del Pacífico es considerada la octava economía del mundo, dada su efectiva vinculación comercial con Asia Pacífico, en base al acuerdo comercial bilateral de sus respectivos países; recientemente el país panameño en calidad de observador ha sido integrado a este bloque comercial, dado su elevado entorno de los negocios internacionales. Vale considerar que uno de los requisitos básicos para integrar este bloque comercial, es la vigencia del estado de derecho e indudable democracia y un respetado orden constitucional.

Con la finalidad de viabilizar los negocios internacionales, actualmente está en funcionamiento el denominado mercado integrado latinoamericano (MILA), el cual está conformado por Colombia, Chile y Perú, con la posibilidad de un ingreso cercano de México, una vez concluido el examen de viabilidad.

No hay que desconocer, otras entidades en aras a impulsar los negocios internacionales en el contexto americano, tales como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), nombre oficial con el que se

conoció la ampliación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (EE.UU, México y Canadá) con los demás países del continente americano con la salvedad de Cuba. Sin embargo, a raíz de la cumbre celebrada en Mar del Plata (Argentina) en el año 2005, el ALCA admitió una elevada crisis, dada la mínima voluntad política de sus miembros.

Para el analista de negocios internacionales Stebe Forbes, editor, jefe de la revista Forbes, una de las más importantes en el mundo de los negocios, opina que al “Ecuador le corresponde seguir el ejemplo de otros países de América Latina en cuanto a la firma de acuerdos comerciales internacionales, que le permitan impulsar su comercio externo, puesto que los retos actuales de los empresarios, demandan un riguroso conocimiento de la manera en que evolucionan los negocios internacionales y sus respectivas innovaciones”.

La interpretación del experto alcanza inclusive las esferas gubernamentales al destacar que “le corresponde al régimen impulsar la firma de otros acuerdos sin afectar los intereses del Estado, lo que conllevaría posicionar de mejor manera a las empresas ecuatorianas en los mercados internacionales y así continuar creciendo cada vez con mayores innovaciones”. La clave de los negocios internacionales para determinados países ha sido la de “eliminar regulaciones y barreras de impuestos aduaneros para que fluyan los negocios externos con los requeridos beneficios de sus respectivas economías” (Forbes, 2013).

Es el momento de alentar los acuerdos con la finalidad de reducir restricciones para el inicio de nuevos negocios y barreras que afectan al comercio externo. Todo ello bajo la necesidad de construir una nueva estructura financiera para el país, que al proteger la capacidad de gestión del sector empresarial, no lo golpeen los efectos de las crisis internacionales tan sucesivas en etapas recientes.

Los acuerdos comerciales representan, a gran escala la política y estrategia comercial externa de los países, que además de buscar consolidar mercados para los bienes económicos de las naciones, se orientan a desarrollar una oferta exportable competitiva. Es notorio que los países con mayores ritmos de crecimiento y desarrollo en etapas recientes, son aquellos que han logrado beneficiarse exitosamente de su comercio externo, toda vez que las empresas que lo representan han logrado consolidarse en los negocios internacionales.

Si bien, los acuerdos admiten específicas características o puntos a resaltar, una de ellas se constituye por el acceso al mercado de bienes, considerado como uno de los principales elementos, su fin radica en facilitar el intercambio de bienes entre las partes, evitando la competencia desleal, ya sea por triangulación de bienes de terceros países o por la contracción de estándares laborales o medio ambientales, muchas veces propiciada por cierto sector empresarial.

A lo señalado, se suman los denominados subsidios a las exportaciones, muy común en determinados países, consiste en el beneficio otorgado a ciertas empresas para alentar las exportaciones; son medidas que afectan los negocios internacionales porque promueven la producción doméstica y a su vez perjudican ciertas importaciones. Casi siempre generan excedentes que se dirigen de terceros países a mercados más competitivos, tal situación ocasiona una reducción de los precios internacionales del sector agrícola. Situación muy sensible para las empresas agrícolas exportadoras del Ecuador, en especial los pequeños y medianos cultivadores que han logrado ser protegidos mediante cláusulas especiales del acuerdo con los países de la Unión Europea.

## **CAPÍTULO II**

### **ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA**

#### **2.1.- El énfasis de la política comercial**

La política de comercio exterior del Ecuador, ha sido variable en los últimos siete años y ha transitado entre argumentos de protección de la soberanía nacional, el denominado cambio de la matriz productiva para dejar de depender de las exportaciones petroleras y la restricción a las importaciones.

Con el acuerdo comercial cerrado el jueves 17 de julio del 2014 con la Unión Europea (UE), esta toma un nuevo giro: la apertura del país a mercados internacionales y la posibilidad de futuras negociaciones con otros bloques<sup>4</sup>.

El Ecuador, había suspendido en el año 2009 la negociación de una política comercial definida con la Unión Europea, tal negociación fue reanudada en enero del 2014, en el más caro anhelo de concretar un acuerdo comercial de notable beneficio para el comercio externo del país.

En un primer momento, se llegó a reconocer que la negociación de tal acuerdo, estaba sujeta a lógicas diferentes, las mismas que se encuentran condicionadas no solo a los intereses de cada una de las partes y a su estructura funcional, sino también a la dinámica de la

---

<sup>4</sup> Diario El Universo. Julio 22 de 2014. Guayaquil, Ecuador. Pág. 15.

globalización empresarial-comercial, claramente vigente en el mundo contemporáneo. Reconociendo eso sí, que para la UE como bloque que goza de ciertas competencias exclusivas como es el caso de su política comercial, no es nada fácil negociar con acuerdos, basados en su complejidad institucional, la cual implica múltiples acciones institucionales con intereses muy particulares en políticas claves, como la de comercio exterior y tratados internacionales que por lo regular se acogen a diferenciados principios en su accionar.

Se reconoce que el Ecuador junto a otros países del área andina desde los años noventa, vieron la necesidad de cultivar y estrechar sus relaciones comerciales con la UE, a pesar de que América Latina no constaba en la lista de prioridades del bloque europeo. No obstante para el año 1994 la Unión Europea comienza a diseñar una nueva estrategia hacia América Latina donde la política comercial se alentaba con el inicio de negociaciones con el MERCOSUR, los países andinos también buscaron ser beneficiados con acceso al mercado europeo, bajo el amparo de concesiones unilaterales.

Para el año 2006, mediante la IV Cumbre América Latina-Caribe y la Unión Europea celebrada en Viena, se concretó el afán de emprender negociaciones mercantiles, dando así inicio a una política comercial a futuro próspero. Más tarde, el 19 de abril del año 2007, en el transcurso de la XXI Reunión Ministerial de la Comunidad Andina y la Unión Europea se dio inicio a un Acuerdo de Asociaciones cuyas bases son:

- El diálogo político
- La cooperación; y,
- El comercio externo.

En el caso ecuatoriano, tuvo que transcurrir más de seis años desde el inicio de sus negociaciones hasta concretar un acuerdo comercial que habrá que definir nuevas estrategias en la política del comercio ecuatoriano a fin de lograr la consolidación de las preferencias arancelarias admitidas en el SGP plus.

Según el acuerdo recientemente logrado, el énfasis de la política comercial del país estará definido por el aprovechamiento del Sistema General de Preferencias, que al mantenerse incólume para el año 2015, tendrá vigencia para lo posterior. No obstante según criterio de Francisco Rivadeneira, Ministro de Comercio Exterior del Ecuador, los nuevos rasgos de la política comercial, comenzará a partir del segundo semestre del año 2016, una vez que culmine el convenio transitorio a firmarse a inicio del año 2015, a fin de que los productos exportados por Ecuador puedan seguir participando de los beneficios arancelarios previamente acordados.

La política comercial del Ecuador, se enmarca en lo que determina la Constitución y su legislación interna, el compromiso asumido por el reciente acuerdo, compromete también al sector empresarial privado asumiendo el reto de mejorar sus niveles de producción mediante constante innovación y calidad en sus productos a fin de competir con mejores oportunidades.

En opinión del Dr. Pablo Dávila, Presidente Ejecutivo de la Cámara de Industrias y Producción (CIP) con la aprobación del acuerdo comercial reciente, el énfasis de la política comercial del país, debe asumir un cambio de noventa grados, no solamente por la factibilidad de ampliar nuestras ventas externas, sino también porque las bondades del acuerdo permiten garantizar salvaguardas para los sectores sensibles de la economía.

Idéntica consideración admite el vocero del Comité Empresarial ecuatoriano, Sr. Roberto Aspiázu, al destacar los “buenos augurios del acuerdo y el propósito de redefinir la política comercial del Ecuador”, enfatizando que “debemos apostar a Europa, por ser un mercado que ofrece buenos precios y posibilidad de crecer sostenidamente”. Es muy posible que las ejecutorias del acuerdo propicien incrementar la oferta exportable ecuatoriana y de esta forma internacionalizar de manera competitiva al sector empresarial exportador.

Un aspecto fundamental de la nueva política comercial del Ecuador, corresponde a la defensa comercial existente, la misma que habrá de acordar mecanismos orientados a corregir de forma inmediata posibles distorsiones comerciales, ante la eventualidad de que determinada cláusula del acuerdo, con el transcurrir del tiempo puede beneficiar más a un país de la UE que al Ecuador.

Además, la política comercial requerida ha de propiciar que los productos del Ecuador logren ingresar al mercado europeo sin barreras arancelarias o no arancelarias, tal como lo definen los postulados del actual acuerdo. Inclusive un aspecto clave de la política comercial tendrá que corresponderse con las medidas de salvaguardia multilateral que son aspectos de defensa comercial que pueden asumirse cuando el incremento de las importaciones de bienes provoque o amenace provocar un claro perjuicio a los productos ecuatorianos.

## **2.2.- Los pormenores del acuerdo comercial**

Tras haberse cerrado el acuerdo mediante una reunión de elevado nivel entre el Ministro de Comercio Exterior del Ecuador, Dr. Francisco Rivadeneira y el comisario europeo de Comercio Karet de Guch, la tarea

inmediata corresponde a crear los mecanismos legales y políticos, para que al inicio del año próximo se mantengan los beneficios para los productos ecuatorianos de exportación que se acogen al Sistema General de Preferencias.

La posibilidad de la vigencia plena del acuerdo, una vez que el Parlamento europeo lo apruebe en todas sus partes, admite un tiempo estimado de 24 meses, es decir, para el segundo semestre del año 2016. Se lo ha considerado en un primer momento, como un acuerdo comercial equilibrado que al potenciar al máximo las oportunidades del comercio externo ecuatoriano, respeta los lineamientos del modelo de crecimiento y desarrollo del país.

Lo que podría considerarse como un lento compás de espera para la firma del acuerdo, derivó de los considerados puntos críticos existentes, en particular por el lado ecuatoriano, uno de ellos que obstaculizaba cerrar el convenio, correspondía a las exportaciones agrícolas, específicamente el banano que hacía indispensable alcanzar una buena negociación en beneficio del sector, que siendo uno de los principales bienes de nuestras exportaciones, registra elevada demanda en el mercado europeo.

El Ministro ecuatoriano al señalar los pormenores del acuerdo; “otro de los puntos a resaltar se refiere a la consecución de que el mecanismo de compras públicas se mantenga como un mecanismo privilegiado para que los actores de la economía popular y solidaria, las micro y pequeñas empresas puedan utilizar este mecanismo para desarrollarse”. Considera además que “una vez que entre en vigencia el acuerdo, toda la oferta exportable ecuatoriana tendrá acceso inmediato a un mercado de 28 países, con más de 500 millones de habitantes. Además, se garantiza el ingreso de todos los productos que el país podrá generar a futuro con el

cambio de la matriz productiva, así como la transferencia de conocimiento en beneficio de la industria nacional y la protección de la salud de la población por sobre los intereses privados”.

Otro de los aspectos del acuerdo permite considerar que al entrar en vigencia, la economía ecuatoriana obtiene acceso inmediato con la totalidad de su oferta industrial, por consiguiente todo lo que el sector empresarial produzca, incluyendo la agroindustria ingresará al mercado europeo con cero aranceles.

El acuerdo ha creado el denominado Comité de Comercio, cuya función es supervisar y facilitar el funcionamiento de lo convenido, propiciar también la correcta aplicación de las disposiciones legales. Ha sido un gran aliado para la economía ecuatoriana, puesto que en el transcurso de las negociaciones, alentó continuamente al establecimiento de un mecanismo que facilitó la revisión de las disposiciones y compromisos asumidos en el acuerdo.

Otro de los elementos del acuerdo, corresponde al acceso al mercado de bienes, cuyo fin es viabilizar el intercambio de bienes entre los países partícipes, eliminando la competencia desleal, sea ésta por triangulación de bienes de terceros países o cualquier otra práctica desleal en la comercialización externa.

Igual consideración, asumen las denominadas medidas disconformes, las cuales disponen que el Ecuador pueda seguir aplicando determinadas medidas de política interna, que si bien podrían ser observadas y cuestionadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) son fundamentales para el modelo y/o Plan Nacional de Desarrollo del país. Podrá inclusive aplicar modificaciones e imponer regulaciones a

dichas medidas, que no propicien condiciones discriminatorias o creen restricciones al comercio externo.

Punto clave del acuerdo, hace relación a los subsidios a las exportaciones muy común en países de mayor grado de desarrollo, como sabemos, un subsidio a las exportaciones, en términos generales, es un beneficio conferido a una empresa por el Gobierno para alentar la exportación, se trata de medidas que afectan al comercio internacional porque promueven la producción interna, perjudicando posibles importaciones; generando excedentes que se desplazan de terceros mercados a otros países más competitivos. Por tanto se produce una reducción de los precios internacionales agrícolas.

Esta desleal competencia ocasiona cierta preocupación, sobre todo en los sectores agrícolas que temen una apertura del mercado nacional a productos subsidiados, con los cuales los nacionales no podrían competir.

Por tanto, en el acuerdo se dispone que ninguna de las partes pueda mantener, introducir o reintroducir subvenciones a la exportación, u otras medidas de efecto equivalente, sobre mercancías agrícolas a las que se liberen completamente los aranceles aduaneros de manera inmediata.

En cuanto al tema bananero, el 15 de diciembre del año 2009, el Ecuador y otros países latinoamericanos exportadores de banano y la Unión Europea, rubricaron el denominado Acuerdo de Ginebra sobre comercio de banano, por medio del cual se concretaron los términos que pusieron fin a cerca de dieciséis años de disputas legales y negociaciones con la Unión Europea, que significaron al país millonarias transferencias netas de recursos por concepto del incremento de aranceles discriminatorios y por complejos y costosos litigios en la OMC.

A su vez, el Ecuador logró negociar, a nivel multilateral, condiciones favorables para la exportación de sus productos tropicales a los mercados de los países desarrollados (Australia, Canadá, Estados Unidos, Unión Europea, Islandia, Suiza, Japón, Noruega y Nueva Zelanda) en especial bienes con mayor valor agregado, tales como jugos de frutas, mermeladas, elaborados de café, cacao y atún.

Los pormenores del acuerdo hacen relación también a las medidas de defensa comercial, en especial a las denominadas medidas antidumping, como sabemos el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Por consiguiente la medida antidumping radica en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador, para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Se admiten además, las salvaguardias que son medidas de defensa comercial, suelen adoptarse cuando la evolución de las importaciones de un producto provoque, o amenace provocar, un grave perjuicio a los productos nacionales. Supone generalmente, la imposición de restricciones cuantitativas o arancelarias a la importación.

Comprende el acuerdo, la facilitación del comercio externo a fin de desarrollar un ambiente consistente, transparente y predecible para la ejecución de transacciones del comercio internacional, precautelando a su vez la armonización de leyes y regulaciones.

En el acuerdo, las partes reconocen precisamente la importancia de las aduanas y de los asuntos de facilitación en la evolución del entorno global del comercio y, en consecuencia, acuerdan reforzar la cooperación

en esta área con miras a asegurar que la legislación y los procedimientos pertinentes, así como la capacidad administrativa de las entidades respectivas, cumplan los objetivos de control efectivo y de promoción de facilitación al comercio, sin comprometer de ninguna manera, los objetivos legítimos de política pública.

Sin desconocer las disposiciones generales, mediante las cuales el acuerdo general sobre el comercio de servicios de la OMC (GATS en inglés) se impone a la totalidad de servicios de todos los sectores, salvo los suministrados por el sector público. A su vez se impone al conjunto de medidas aplicables a los servicios adoptados por los diversos sectores administrativos (central, provincial, cantonal, etc.).

En cuanto al comercio electrónico, hoy en día con mucho éxito; el acuerdo comercial destaca que esta actividad mercantil incrementa las oportunidades del comercio en múltiples sectores y destaca la necesidad de regular y promover su desarrollo a través de la cooperación.

El comportamiento y crecimiento del comercio electrónico debe ser compatible con los estándares internacionales de protección de datos, con la finalidad de garantizar la seguridad de los usuarios y, las entregas por medios electrónicos estarán consideradas como prestación de servicios, no sujetos a derechos aduaneros.

Al interior del acuerdo, las compras gubernamentales representan un tema importante para los países, debido a que el Estado actúa como el principal comprador de bienes y servicios involucrando diversidad de sectores. Las adquisiciones gubernamentales ayudan a estimular la actividad productiva de sectores considerados sensibles, por ejemplo el sector agrícola, donde han sido utilizadas para generar trabajo e ingresos

a la población rural de escasos recursos y para brindar seguridad alimentaria al país.

En ocasiones son utilizadas para ofrecer acceso a empresas extranjeras, que suministran bienes y servicios no producidos en el país, o para facilitar el acceso a dichas empresas cuando tienen presencia activa en el país contratante.

Las disposiciones finales, como en todo acuerdo internacional, presentan las disposiciones de estilo, relativas a la entrada en vigor, duración y procedimiento de denuncia, designación de depositario, procedimiento de enmiendas o modificaciones, reservas y autenticidad de los textos.

En razón de la naturaleza sui generis de la Unión Europea, se establecen normas relativas a la eventual adhesión de nuevos estados miembros a la Unión Europea y, dado el carácter multipartes del acuerdo, disposiciones referentes a la posibilidad de adhesión de otros países miembros de la Comunidad Andina.

### **2.3.- Obstáculos y dificultades que limitaban el acuerdo comercial suscrito**

Tal como destaca el Ministro de Comercio Exterior del Ecuador Dr. Francisco Rivadeneira, “después de casi cuatro años de trabajo, finalmente hemos cerrado un acuerdo comercial con la UE”, fueron necesarias prolongadas reuniones de trabajo denominadas “negociaciones” para concretar la firma del acuerdo. En realidad las grandes disparidades del desarrollo de las 28 naciones componentes de la Unión Europea, frente al grado de desarrollo del país ecuatoriano,

serían los obstáculos y dificultades mayores y en ciertas instancias que parecían insalvables.

Posiblemente, el mayor obstáculo derivó de la instancia política del Gobierno ecuatoriano, el mismo que por mucho tiempo se aferró a la idea de no firmar un Tratado de Libre Comercio con la UE, sino más bien llevar a cabo las ejecutorias de un Acuerdo Comercial tal como en definitiva se ha logrado.

Ha destacado el presidente ecuatoriano Econ. Rafael Correa, que “el país puede estar seguro que al superarse una serie de obstáculos y dificultades concernientes al comercio externo, se ha negociado un acuerdo comercial con la Unión Europea, más no un Tratado de Libre Comercio; un acuerdo firmado con absoluta responsabilidad, sin traspasar líneas rojas, protegiendo nuestra pequeña industria, nuestros campesinos”, lo cual ha conllevado conservar el SGP otorgado por los países europeos.

Uno de los graves obstáculos que en primer momento tornó lento el cierre del acuerdo, correspondió a la permanencia de sectores sensibles en la economía nacional, los cuales al prolongar las negociaciones tornó lento el avance y acuerdo de las mismas. En especial los productos agrícolas de exportación tales como banano, café, cacao, flores, etc. Han necesitado de cláusulas especiales para ser protegidos en su comercialización al exterior, ya que los subsidios especiales a productos agrícolas de otros países hacían peligrar su participación.

Los gremios empresariales han reconocido que un obstáculo estructural que conllevó graves dificultades para cerrar el Acuerdo Multipartes fue la parte agrícola, muy en especial el sector bananero puesto que somos el principal proveedor al mercado europeo. Otro sector

importante como el camaronero admitía la dificultad de pagar por aranceles \$120 millones de dólares anuales, lo cual fue superado con las ejecutorias del acuerdo.

Sin lugar a dudas, el sector exportador bananero será uno de los más beneficiados al superarse las dificultades del acuerdo, puesto que la fruta ecuatoriana alcanzaría las mismas preferencias arancelarias que Colombia, país vecino que en el año 2011 ya había firmado un TLC con la UE. Actualmente, el banano ecuatoriano cancela 60 centavos de arancel por caja para ingresar al mercado europeo, el cual receiptó en el año 2013 aproximadamente 70 millones de cajas, considerando eso sí, un claro descenso respecto a años anteriores, como resultado de los fuertes aranceles.

Otra de las notorias dificultades previo al cierre del acuerdo, le correspondió a la Unión Europea que al actuar como bloque dispone de ciertas competencias exclusivas reflejadas en la práctica de su política comercial, ante lo cual no es nada fácil negociar acuerdos, inclusive por su infraestructura institucional que contempla un accionar diverso e instituciones con intereses muy propios, y con política como la comercial, muchas veces nada homogénea en los países de la Unión Europea.

El acuerdo tenía que cumplirse en cuatro aspectos fundamentales para su conformación, las dificultades cada vez fueron mayores al punto que los aspectos a cumplirse fueron:

- a.- Lograr potenciar las oportunidades del país.
- b.- Alcanzar a reducir a mínima expresión los riesgos.
- c.- No obstaculizar el modelo de crecimiento y desarrollo del país; y,
- d.- Conservar las herramientas para salvaguardar los intereses de los sectores productivos más sensibles de la nación.

Han sido por tanto los logros de un acuerdo comercial, que no solamente alientan los fundamentos de su economía, sino que en el orden de sus ejecutorias resguarda la soberanía económica y política del país, a la vez que busca contribuir a mejorar las condiciones de subsistencia del ciudadano ecuatoriano.

Un fuerte escollo que hubo de superarse en el desarrollo de las negociaciones, correspondió al esfuerzo de incorporar en cada una de ellas, las necesidades y realidades del país, en particular la implementación de normas de origen que actúen acorde con la estructura productiva del Ecuador, cuyo sector empresarial exportador recae en la agricultura.

## **2.4.- El sistema generalizado de preferencias (SGP plus) y sus beneficios**

La Unión Europea siendo parte y activa colaboradora de la Organización Mundial del Comercio, le corresponde aceptar y aplicar como en efecto lo hace, el principio de nación más favorecida a todos los países que la componen, y a su vez aplica el Sistema de Preferencias Generalizadas a los países de menor desarrollo.

Actualmente, la UE actúa como un bloque único en relación al comercio exterior, para lo cual respalda los principios de un comercio internacional justo y libre, por tanto la facultad de negociar bajo una sola voz le permite mantener una mayor influencia. Según estadísticas de la OMC, los 28 miembros de la UE constituyen el 19% del comercio mundial (importaciones y exportaciones). Importancia decisoria para que sus normas técnicas se apliquen de manera generalizada en la esfera

mundial, lo cual a su vez establece las condiciones en que debe debatirse.

La UE no siempre fue tan grande como hoy en día. Cuando se inició la cooperación económica europea en 1951, los únicos países participantes eran Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos.

Con el tiempo se fueron sumando muchos más países, la Unión pasó a tener los 28 países miembros con que cuenta en la actualidad. Como se puede observar en la siguiente lámina.

## LÁMINA A

### PAÍSES MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA. Año 2014



#### ALEMANIA

---

**Miembro de la UE desde:** 25 de marzo de 1957

**Capital:** Berlín

**Superficie:** 357.137,2 km<sup>2</sup>

**Población:** 80.327.900 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



#### AUSTRIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1995

**Capital:** Viena

**Superficie:** 83.879 km<sup>2</sup>

**Población:** 8.408.121 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro  desde el 1 de enero de 1999

---



## **BÉLGICA**

---

**Miembro de la UE desde:** 25 de marzo de 1957

**Capital:** Bruselas

**Superficie:** 30.528 km<sup>2</sup>

**Población:** 11.094.850 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## **BULGARIA**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 2007

**Capital:** Sofía

**Superficie:** 110.899,7 km<sup>2</sup>

**Población:** 7.327.224 habitantes (2012)

**Moneda:** leva



## **CHIPRE**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Nicosia

**Superficie:** 9.251 km<sup>2</sup>

**Población:** 862.011 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro <sup>en</sup> desde el 1 de enero de 2008



## **CROACIA**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de julio de 2013

**Capital:** Zagreb

**Superficie:** 87.661 km<sup>2</sup>

**Población:** 4.275.984 habitantes (2012)

**Moneda:** kuna



## **DINAMARCA**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1973

**Capital:** Copenhague

**Superficie:** 42.915,7 km<sup>2</sup>

**Población:** 5.580.516 habitantes (2012)

**Moneda:** corona (danesa)



## ESLOVAQUIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Bratislava

**Superficie:** 49.036 km<sup>2</sup>

**Población:** 5.404.322 (2012)

**Moneda:** miembro de la zona euro <sup>en</sup> desde el 1 de enero de 2009



## ESLOVENIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Liubliana

**Superficie:** 20.273 km<sup>2</sup>

**Población:** 2.055.496 (2012)

**Moneda:** miembro de la zona euro <sup>en</sup> desde el 1 de enero de 2007



## ESPAÑA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1986

**Capital:** Madrid

**Superficie:** 505.990,7 km<sup>2</sup>

**Población:** 46.818.219 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## ESTONIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Tallin

**Superficie:** 45.227 km<sup>2</sup>

**Población:** 1.325.217 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 2011



## FINLANDIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1995

**Capital:** Helsinki

**Superficie:** 338.434,7 km<sup>2</sup>

**Población:** 5.401.267 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## FRANCIA

---

**Miembro de la UE desde:** 25 de marzo de 1957

**Capital:** París

**Superficie:** 632.833,6 km<sup>2</sup>

**Población:** 65.287.861 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## GRECIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1981

**Capital:** Atenas

**Superficie:** 131.957 km<sup>2</sup>

**Población:** 11.123.034 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 2001



## PAÍSES BAJOS

---

**Miembro de la UE desde:** 25 de marzo de 1957

**Capital:** Ámsterdam

**Superficie:** 41.540,4 km<sup>2</sup>

**Población:** 16.730.348 (2012)

**Moneda:** miembro de la zona euro desde el 1 de enero de 1999



## HUNGRÍA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Budapest

**Superficie:** 93.023,7 km<sup>2</sup>

**Población:** 9.931.925 (2012)

**Moneda:** forinto



## IRLANDA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1973

**Capital:** Dublín

**Superficie:** 69.797 km<sup>2</sup>

**Población:** 4.582.707 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 2008 1 de enero de 1999



## ITALIA

---

**Miembro de la UE desde:** 25 de marzo de 1957

**Capital:** Roma

**Superficie:** 301.336 km<sup>2</sup>

**Población:** 59.394.207 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## LETONIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Riga

**Superficie:** 64.562 km<sup>2</sup>

**Población:** 2.044.813 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 2014



## LITUANIA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Vilna

**Superficie:** 65.300 km<sup>2</sup>

**Población:** 3.003.641 habitantes (2012)

**Moneda:** Miembro de la euro desde 2015 €)



## LUXEMBURGO

---

**Miembro de la UE desde:** 25 de marzo de 1957

**Capital:** Luxemburgo

**Superficie:** 2.586 km<sup>2</sup>

**Población:** 524.853 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## MALTA

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** La Valeta

**Superficie:** 316 km<sup>2</sup>

**Población:** 417.546 (2012)

**Moneda:** miembro de la zona euro desde el 1 de enero de 2008



## **POLONIA**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Varsovia

**Superficie:** 312.679 km<sup>2</sup>

**Población:** 38.538.447 (2012)

**Moneda:** esloti



## **PORTUGAL**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1986

**Capital:** Lisboa

**Superficie:** 92.211,9 km<sup>2</sup>

**Población:** 10.542.398 habitantes (2012)

**Moneda:** miembro de la zona del euro desde el 1 de enero de 1999



## **REINO UNIDO**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1973

**Capital:** Londres

**Superficie:** 248.527,8 km<sup>2</sup>

**Población:** 63.495.303 habitantes (2012)

**Moneda:** libra esterlina



## **REPÚBLICA CHECA**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de mayo de 2004

**Capital:** Praga

**Superficie:** 78.866,2 km<sup>2</sup>

**Población:** 10.505.445 habitantes (2012)

**Moneda:** corona (checa)



## **RUMANÍA**

---

**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 2007

**Capital:** Bucarest

**Superficie:** 238.390,7 km<sup>2</sup>

**Población:** 20.095.996 habitantes (2012)

**Moneda:** leu



**Miembro de la UE desde:** 1 de enero de 1995

**Capital:** Estocolmo

**Superficie:** 438.575,8 km<sup>2</sup>

**Población:** 9.482.855 habitantes (2012)

**Moneda:** corona (sueca)

Fuente: WIKIPEDIA ORG.

Elaboración: autora de la tesis.

Hasta finales del siglo XX, el accionar exterior de la UE se definía por los siguientes aspectos fundamentales:

- La política comercial
- La ayuda al desarrollo de los países; y,
- La dimensión política.

Estos elementos daban lugar a la utilización de variados instrumentos para diseñar y aplicar una política exterior plausible en los ámbitos de la economía y el comercio externo, que muchas veces se trasladó al ámbito de la diplomacia. A su vez los cambios económicos, comerciales propiciados por la globalización han exigido una adaptación continua a la política y prioridades de la UE.

En cuanto al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP Plus) que aplica la UE a los países menos desarrollados, al cual se acoge el Ecuador, admite la calificación del Banco Mundial de ser una nación con limitado ingreso per cápita. En el caso ecuatoriano ha señalado esta entidad, que el Ecuador puede exportar sus productos a la UE sin restricción alguna, al mantener una renta media alta aproximada a los 3.985 dólares. Beneficio que obviamente culminó el 31 de diciembre del

año 2014, pero que no obstante va a mantenerse en el año 2015, una vez que ha sido aprobado el acuerdo comercial.

Actualmente el “SGP Plus, que la Unión Europea concede de manera unilateral, beneficia a 6.500 productos. La UE es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras del Ecuador, que abarca un 30% del total. Además, es un magnífico mercado para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que exportan un 30% de su producción a los países europeos.

Para Daniel Legarda, Vicepresidente ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), la calificación que obtuvo el Ecuador de país de renta media alta le permitirá trabajar tranquilamente en dos aspectos: primero, continuar las exportaciones y lograr a partir del año 2015 continuar con negociaciones que beneficien a los sectores productor y exportador”<sup>5</sup>

Vale destacar, que en orden de los beneficios propiciados por el SGP, el micro, pequeñas y medianas empresas del país son las más favorecidas, así tenemos que la totalidad de exportaciones no petroleras que el Ecuador ejecuta anualmente, entre 27% y 29% las realizan las Pymes. Para el año 2012, la totalidad de las exportaciones de este segmento empresarial fue mayor a los 2.500 millones de dólares, siendo los países de la UE el principal receptor de las mismas.

A mediados del año 2014, cifra cercana a los 344 productos de las Pymes del Ecuador son exportados al mercado europeo, para lo cual más de 1.400 empresas aportan al monto exportado, con la tendencia de un paulatino crecimiento, dada las perspectivas favorables de haberse

---

<sup>5</sup> Daniel Legarda. “Exportaciones ecuatorianas”. Artículo publicado en Revista FEDEXPOR. Junio 2014. Quito, Ecuador, Pág. # 7.

concretado un pacto comercial a todas luces positivo, para mejorar y consolidar el accionar del comercio externo ecuatoriano. Según datos estadísticos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, los productos mayormente exportados por las Pymes corresponden a frutas con un 60%, legumbres y plantas 19%, cacao, café y té 15%, mientras que el 6% restante lo componen bienes como madera, papel, productos textiles, bebidas espirituosas (alcohólicas) tabaco, productos del agro y cuero.

Tras el optimismo nacional de haberse conseguido la firma del Acuerdo Comercial con la UE, logran extenderse los beneficios del SGP plus, llegando a reconocerse desde la posición gubernamental que “gracias a este sistema, la mayor parte de la oferta exportable ecuatoriana podrá seguir ingresando al mercado europeo con aranceles preferenciales” que no solamente habrá de beneficiar al comercio externo del país, sino también las ejecutorias de un modelo de crecimiento y desarrollo socio económico nacional.

En términos monetarios los beneficios de contar con el SGP plus, alcanzarían cifras mayores a los 400 millones de dólares anuales, ya que muchos productos agrícolas de exportación del país, gozarán de aranceles preferenciales, e inclusive muchos de ellos igual que la agroindustria serán admitidos con cero aranceles. Tácito beneficio que se extiende a futuro al garantizar el ingreso de todos los productos que el Ecuador podrá generar en lo posterior mediante el cambio de la matriz productiva, así como la transferencia de conocimientos en beneficio del sector industrial ecuatoriano y la protección de la salud de la ciudadanía en general.

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS A LA UNIÓN EUROPEA**

#### **3.1.- Principales rubros de exportación**

Desde mediados del año 1973, las exportaciones petroleras propiciaron a gran escala el incremento del Producto Interno Bruto del Ecuador, tras una expansión en las ventas externas, aumentando también el ritmo de importaciones. No obstante, los ingresos petroleros fueron insuficientes ante los gastos estatales, dando inicio a un agresivo endeudamiento externo. Al culminar los años setenta se vivió el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, y las consecuentes crisis económicas de los años ochenta, determinaron un lento crecimiento económico en el país.

No obstante, en el año 1992 se registró un incremento en las exportaciones, que alcanzó inclusive a los rubros exportables no petroleros, lo que al determinar un mayor ingreso de capitales propició mayor nivel de importaciones. Así para 1994, cuando el precio del barril de petróleo alcanzó los 13 dólares, el desempeño favorable de las exportaciones tradicionales y no tradicionales viabilizó incrementarse el total de ventas al exterior.

La crisis financiera-económica con que cierra el siglo pasado en 1999, propició que el Gobierno confiscara gran parte del ahorro de los ecuatorianos, y en los rubros macros, las exportaciones declinaron

tornando la balanza comercial negativa, fue el momento de adoptar para la economía el esquema de la dolarización.

Desde el año 2000 en adelante, una vez afianzada la dolarización, el comercio externo registró una relativa inestabilidad, así para el periodo 2000-2004 alcanzó un claro déficit, a pesar de mantener una evolución favorable en sus exportaciones. No obstante, las exportaciones ecuatorianas no petroleras registraron una tendencia creciente en el periodo 2001-2007, es decir, una tasa de crecimiento del 13% y por tanto superando el rubro de exportaciones no tradicionales. Aunque en el año 2007 apreciamos una disminución de dichas exportaciones.

En años recientes las exportaciones tradicionales de productos agrícolas tales como el cacao, café, banano, camarón y flores han estado definidas por aspectos específicos de cada cultivo. Puesto que problemas relativos a productividad y enfermedades afectantes a cada sector han limitado sus posibilidades reales de mayores niveles de exportación; muchas veces los precios de algunos de estos productos han estado determinados por la oferta mundial.

En el caso específico del banano y productos de mar aparecen otros tipos de restricciones, como las establecidas por la Unión Europea con la justificación de proteger los bienes vendidos por sus ex colonias. Razón por la cual es imperioso para el país, diversificar sus exportaciones a fin de reducir la vulnerabilidad del sector externo ante las fluctuaciones del comercio internacional.

Obviamente, durante el periodo 2010-2014, se ha constatado un mayor aporte de las exportaciones no tradicionales, lo cual ha propiciado un claro proceso de diversificación en la oferta exportable. En particular, los rubros de ventas a Europa de productos como flores, atún, conservas

de frutas, verduras, etc., han asumido mayores ritmos de comercialización; igual tendencia han registrado los bienes de la industria de alimentos preparados a base de frutas, enlatados de mar, jugos, etc. a la cual se suman artículos textiles, madera, etc.

Para el año 2013, las ventas de petróleo constituyeron el 60% de exportaciones totales del país, lo cual destaca que de los \$24.958 millones obtenidos por exportaciones, \$14.108 millones fueron por venta de crudo y sus derivados. A su vez las exportaciones no petroleras alcanzaron \$10.850 millones, cifra que no logró superar las compras en el exterior \$19.961, ante lo cual se presentó la balanza comercial deficitaria.

Según cifras del Banco Central del Ecuador, “la balanza comercial no petrolera obtuvo un déficit en el año 2013 por \$9.112 millones y para el primer cuatrimestre del año 2014(abril) registra \$2.073 millones. Esa debilidad en el sector no petrolero fue uno de los puntos considerados para retomar las negociaciones con la UE” y para lo posterior en julio del año en curso, cerrar el acuerdo comercial tan buscado.

Actualmente, el Ecuador envía alrededor del 30% de sus exportaciones a la UE, lo que ha propiciado un superávit en su comercio externo; entre los principales rubros destacan el banano, las conservas de atún, camarón, palmito, cacao, aceites, flores, productos de madera, jugos de fruta y café.

Rubros como el atún con elevada preferencia en el mercado europeo, recepta no menos del 42% de la producción nacional, es sin lugar a dudas, uno de los productos mayormente beneficiado con las ejecutorias del acuerdo; se estima que sin los beneficios del SGP Plus podría haber pagado al ingresar a la UE, hasta un 24% de arancel.

Otro de los rubros de exportación claramente beneficiado es el sector bananero, pues los alcances del acuerdo propician reducción de sus aranceles, inclusive gozará de iguales preferencias arancelarias que el país colombiano, país que en el año 2011 firmó un TLC con la UE bajo tácitos beneficios. Al momento, el banano ecuatoriano cancela 60 centavos de arancel por caja, hoy bajo los beneficios del acuerdo tal pago se reduce ostensiblemente. En periodos recientes dado el elevado arancel de los países europeos, la actividad bananera ha decrecido en 3% y a pesar de ello, la cifra exportada constituida por 80 millones de cajas anual, representan para el país cifra cercana a los \$600 millones de dólares.

En opinión de Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores del Ecuador, “el arancel actual de 176 euros por tonelada reducirá cada año desde 148 euros hasta llegar a 75 euros por tonelada en el año 2020” en tácito reconocimiento de los beneficios del convenio reciente. Se considera por tanto, que los países que no alcancen acuerdo comercial con la UE solo tendrán un arancel reducido hasta los 114 euros, por las ventajas del acuerdo con la Organización Mundial de Comercio.

Para el año 2015, el país colombiano pagará un arancel de 1,87 euros por caja de banano, mientras que el banano ecuatoriano sin el acuerdo pagaría 2,50 euros por caja en directa consideración de comparar las ventajas del acuerdo.

Otro rubro importante, en la canasta de las exportaciones al mercado europeo lo representa el cacao, donde países como Alemania, Italia, Holanda, etc. se han constituido en años recientes como continuos demandantes de este producto y sus derivados; las exportaciones totales de este producto alcanzaron en el año 2011 los 585.276 miles de dólares,

a pesar que en los años 2012 y 2013 debido a factores eternos cayó el total de sus ventas al exterior.

La exportación de flores desde Ecuador también registró un comportamiento histórico ascendente, así para el periodo 2001-2010 el crecimiento promedio anual fue del 11%, lo cual equivale a una variación absoluta del 155%. Si bien los EE.UU y Rusia son los principales compradores a nivel mundial, otros países de la UE como Italia, España, Alemania, Reino Unido, etc. Son también importantes adquirentes de nuestras exportaciones.

Actualmente, con una política de comercio externo orientada a incentivar la competitividad de las exportaciones ecuatorianas, los productos ecuatorianos vendidos al mercado europeo se han multiplicado, la mayor parte de ellos se concentran en la agricultura y la pesca. Por consiguiente las frutas, las legumbres, el pescado, el café o el té, admiten favorable acogida en países como Alemania, Bélgica, Italia, Francia, Polonia, Reino Unido, Holanda, etc. Que al haber reducido las trabas al comercio externo en el marco de la nueva Organización Mundial de Comercio, han favorecido el comercio externo de economías de menor grado de desarrollo.

**CUADRO #1**  
**PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACIÓN DE ECUADOR A LA**  
**UNIÓN EUROPEA**  
**En millones de dólares FOB**

| <b>PRODUCTOS</b>         | <b>AÑO 2013</b> | <b>A MAYO 2013</b> | <b>A MYO 2014</b> |
|--------------------------|-----------------|--------------------|-------------------|
| <b>Conservas de atún</b> | <b>698</b>      | <b>325</b>         | <b>230</b>        |
| <b>Banano</b>            | <b>667</b>      | <b>308</b>         | <b>359</b>        |
| <b>Camarón</b>           | <b>625</b>      | <b>245</b>         | <b>356</b>        |
| <b>Flores</b>            | <b>147</b>      | <b>71</b>          | <b>59</b>         |
| <b>Cacao</b>             | <b>139</b>      | <b>51</b>          | <b>71</b>         |
| <b>Café y Té</b>         | <b>138</b>      | <b>57</b>          | <b>47</b>         |

Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores. (FEDEXPOR). Memoria Anual.  
Año 2014. Guayaquil, Ecuador.  
Elaboración: autora de la tesis

### **3.2.- Destino de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea**

Se reconoce que en años recientes se han ejecutado acciones orientadas a disminuir e inclusive a eliminar barreras de tipo legal e institucional en aras a favorecer el comercio externo. A su vez se ha tratado de aprovechar mecanismos de integración bilateral y multilateral (el caso con la UE) buscando ampliar la diversificación de los mercados para los bienes nacionales.

Bajo este escenario, para los años sesenta los EE.UU de Norteamérica, era el mayor receptor de nuestras ventas externas participando con un 50% y en los años ochenta incrementó su participación alcanzando el 60% del total de ellas. Hegemonía que comenzaría a declinar en los años noventa al alcanzar solamente un 53,6% del monto exportado.

Para la primera década del actual siglo, cuando el entorno internacional se caracteriza plenamente por la globalización de la economía universal, el Ecuador comienza a incrementar notablemente sus exportaciones a los países de la Comunidad Andina de Naciones (Perú, Colombia); otros países latinoamericanos como Chile, Argentina y en especial a los países de la Comunidad Europea tales como España, Alemania, Italia, etc. Y otras naciones como lo es Rusia.

Bajo los fundamentos del reciente Acuerdo Comercial con la Unión Europea, la política ecuatoriana de comercio exterior está destinada a incentivar la competitividad de la producción para exportación, para lo cual se han eliminado prohibiciones y restricciones sobre ventas externas, lo que propicia no solamente incrementar el volumen a exportarse a Europa, sino también adicionar mayor valor agregado a la demanda externa.

En particular, las ventajas otorgadas por el Sistema Generalizado de Preferencias, para la gran mayoría de bienes originarios del Ecuador, ha sido razón suficiente para colocar nuestras exportaciones en los principales mercado del mundo. Diversos son los países que en la actualidad otorgan el SGP para el Ecuador. Así tenemos; Australia, Bielorusia, Canadá, Federación Rusia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía, Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia).

Del total de exportaciones efectuadas por el Ecuador a los países de la Unión Europea, España ha sido el mayor receptor, así para el año 2011 este país acogió el 17,7% del total remitido a la Comunidad

Europea. Para este mismo año el segundo mayor demandante fue Italia con 17,4%, seguido por Bélgica 15,4% y Holanda con 13%.

Asimismo, para el año 2011 del total de exportaciones bananeras ecuatorianas, el 38,8% asumían como destino los países de la Unión Europea.

## CUADRO #2

### EXPORTACIONES DE ECUADOR A LA UNIÓN EUROPEA

Año 2012

| PRODUCTO                                   | ARANCEL ACTUAL<br>(en miles de dólares) | ARANCEL SIN SGP+<br>(en miles de dólares) |
|--|---|---|
| Atún entero o en trozos                    | -                                       | 179.272                                   |
| Camarones congelados                       | 10.694                                  | 103.472                                   |
| Rosas                                      |   | 15.792                                    |
| Extractos y concentrados de café           |   | 9.237                                     |
| Jugos de frutas                            | 1.052                                   | 17.692                                    |
| Piñas frescas                              |   | 1.758                                     |
| Hortalizas congeladas                      |   | 5.175                                     |
| Manufacturas de madera                     |   | 875                                       |
| Conservas de pescado                       |   | 7.372                                     |
| Palmitos                                   |   | 2.945                                     |
| Papayas, mangos y demás frutas             | 1.867                                   | 7.013                                     |
| Aceite de palma bruto                      |   | 6.310                                     |
| Manteca de cacao                           |   | 943                                       |
| Tabaco                                     |   | 2.461                                     |
| Camarones frescos                          |   | 2.618                                     |
| Demás preparaciones y conservas de pescado |   | 90  |
| Formas y partes para botones               |   | 90  |
| Demás productos                            | 4.341                                   | 24.243                                    |
| <b>TOTAL</b>                               | <b>17.954</b>                           | <b>387.358</b>                            |

Fuente: Banco Central del Ecuador. Boletín mensual. Diciembre del 2013.  
Quito, Ecuador.

Elaboración: autora de la tesis

Para el año 2012, los países europeos en su conjunto se constituyeron en el principal socio comercial no petrolero del Ecuador. Al mercado europeo se exportaron \$2.465 millones, lo cual constituyó el 24,4% de las ventas totales no petroleras. Es decir, que con el mercado europeo se alcanzó el mayor superávit no petrolero entre la totalidad de socios comerciales del Ecuador, por un monto aproximado de \$380 millones.

Vale destacar la elevada importancia y representatividad que presenta el bloque europeo para el micro y pequeñas empresas del país, tanto como para las instituciones de producción asociativa. Así, para el año 2012, los países europeos representaron el destino del 73% de las exportaciones de las entidades productivas de la Economía Popular y Solidaria, unidades productoras que exportaron banano, cacao crudo, abacá y chancaca.

Para los años 2012 y 2013, las exportaciones ecuatorianas tuvieron como destino los países de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Holanda, Polonia y Reino Unido, cuya preferencia por bienes de la agricultura y la pesca, otorgan opción para una balanza comercial favorable. Las frutas, legumbres, pescado, café, té presentan cada vez mayores demandas en cada uno de sus respectivos mercados.

Países como España, Italia, Francia, Reino Unido, se han manifestado como fuertes demandantes del sector pesquero del Ecuador, en particular España, que en el año 2012 elevó tal rubro a \$215.964 miles de dólares. Mientras que un producto como el cacao y elaborados, Holanda (países bajos) Alemania, Italia, Bélgica, representan el mayor destino de las exportaciones ecuatorianas.

En cuanto a la exportación de flores frescas desde Ecuador, los principales mercados de destino lo constituyen EE.UU y Canadá; sin desconocer la importancia de otros como Rusia con el 22% de sus ventas totales, Países Bajos, España, Alemania; naciones que cada vez exteriorizan mayor preferencia por este producto.

**CUADRO #3**  
**PRINCIPALES COMPRADORES DE LAS FLORES ECUATORIANAS**  
**Valor FOB/ Miles USD**  
**Periodo: 2007-2010**

| <b>País</b>          | <b>2007</b>    | <b>2008</b>    | <b>2009</b>    | <b>2010</b>    | <b>2011</b>    | <b>TCPA<br/>2007-2010</b> | <b>Participación<br/>2010</b> |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------|-------------------------------|
| Estados Unidos       | 287.255        | 398.867        | 227.044        | 253.212        | 136.123        | -4,12%                    | 41,66%                        |
| Rusia                | 63.031         | 55.230         | 111.457        | 129.316        | 65.513         | 27,07%                    | 21,28%                        |
| Países Bajos         | 41.984         | 37.614         | 77.306         | 58.239         | 28.798         | 11,53%                    | 9,58%                         |
| Italia               | 9.292          | 7.404          | 21.166         | 24.234         | 12.029         | 37,65%                    | 3,99%                         |
| Canadá               | 9.369          | 6.543          | 15.822         | 21.570         | 11.615         | 32,04%                    | 3,55%                         |
| España               | 12.747         | 6.908          | 15.122         | 15.027         | 7.488          | 5,64%                     | 2,47%                         |
| Alemania             | 6.653          | 4.810          | 12.130         | 12.744         | 5.657          | 24,20%                    | 2,10%                         |
| Ucrania              | 1.850          | 2.390          | 7.460          | 15.594         | 8.019          | 103,50%                   | 2,57%                         |
| Suiza                | 5.840          | 3.535          | 8.707          | 8.221          | 3.573          | 12,07%                    | 1,35%                         |
| Chile                | 5.198          | 4.228          | 6.288          | 7.234          | 3.878          | 11,65%                    | 1,19%                         |
| Francia              | 4.260          | 2.927          | 7.591          | 8.002          | 3.955          | 23,38%                    | 1,32%                         |
| Japón                | 5.152          | 4.336          | 5.949          | 7.187          | 3.252          | 11,74%                    | 1,18%                         |
| Colombia             | 3.411          | 3.236          | 2.952          | 3.685          | 2.702          | 2,61%                     | 0,61%                         |
| Reino Unido          | 1.581          | 2.745          | 2.825          | 2.407          | 1.186          | 15,04%                    | 0,40%                         |
| Austria              | 790            | 749            | 1941           | 5451           | 836            | 90,34%                    | 0,90%                         |
| Demás países         | 10.340         | 16.033         | 22.939         | 35.636         | 17.950         | 51,05%                    | 5,86%                         |
| <b>Total General</b> | <b>468.753</b> | <b>557.565</b> | <b>546.699</b> | <b>607.761</b> | <b>312.576</b> | <b>9,04%</b>              | <b>100,00%</b>                |

**Fuente: Federación de Exportadores. (FEDEXPOR).**  
**Elaboración: autora de la tesis**

El rubro correspondiente a frutas no tradicionales del Ecuador, ha venido registrando en años recientes mayor dinamismo en sus ventas al exterior. Así tenemos, que para el periodo acumulado del año 2007 a julio del 2012, EE.UU de Norteamérica receptó el 42% del total y en el grupo de los países europeos, España demandó el 13% y Bélgica con el 6% con favorable tendencia de una mayor demanda a futuro.

**CUADRO #4**  
**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DEL**  
**SECTOR FRUTAS NO TRADICIONALES**  
**Porcentaje de participación acumulada 2007-julio 2012**  
**Valor FOB miles USD**

| <b>PAÍSES</b>          | <b>Miles de dólares</b> | <b>Participación porcentual</b> |
|------------------------|-------------------------|---------------------------------|
| Bélgica                | 23.535                  | 6                               |
| Holanda (Países bajos) | 22.058                  | 6                               |
| Alemania               | 15.042                  | 4                               |
| Italia                 | 14.117                  | 4                               |
| Rusia                  | 13.313                  | 4                               |
| Colombia               | 11.102                  | 3                               |
| Canadá                 | 9.836                   | 3                               |
| Chile                  | 39.697                  | 11                              |
| España                 | 40.081                  | 13                              |
| Estados Unidos         | 152.389                 | 42                              |
| Otros países           | 16.222                  | 4                               |
|                        | <b>357.392</b>          | <b>100</b>                      |

Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).  
 Elaboración: autora de la tesis

### **3.3.- Principales empresas exportadoras a la Unión Europea**

Dado el comportamiento positivo que ha registrado el comercio externo del Ecuador con los países de la Unión Europea en los últimos años, el sector empresarial exportador ha logrado incrementar de manera paulatina y constante el orden de sus transacciones hasta llegar a posicionarse en el ámbito internacional.

Tal accionar, ha dado lugar en los últimos seis años a que el país obtenga una balanza comercial favorable y cada vez sean más numerosas las empresas integradas al comercio externo. Así para el año 2007 las exportaciones a la Unión Europea alcanzaron los 1.779 millones de euros (USD 2.300 millones de dólares) y a su vez las importaciones se situaron en 899 millones de euros (USD 1.100 millones de dólares). Tendencia mantenida hasta el año 2012 cuando las exportaciones ascendieron a 2.436 millones de euros (USD 3.093 millones de dólares) y las importaciones se ubicaron en 2.272 millones de euros (USD 2.290 millones de dólares).

Esta mayor dinamía empresarial dio lugar a que en el año 2012, la actividad comercial alcance 4.708 millones de euros, presentando a la Comunidad Europea como el segundo mayor socio comercial del país, con un 11,6% de su comercio mundial. Según datos de la Federación Ecuatoriana de Exportaciones, para el año 2014 más de 1.500 empresas ecuatorianas exportaron de manera directa al mercado europeo, de las cuales la gran mayoría (60%) son clasificadas mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas), lo cual en término de generación de empleo se calcula 300 mil plazas de trabajo directo y 500 mil indirectos, relacionados a diversas actividades como servicio, logística, elaboración de empaque, transporte, etc.

Si bien el sector bananero, cuenta con las empresas de mayor envergadura, dado el elevado volumen exportado a Europa, se destacan también grandes unidades empresariales relacionadas a otros sectores como ser el pesquero, florícola, cacaoero, etc.

En la actividad bananera, la principal variedad de banano que se comercializa es Cavendish Valery, cultivada fundamentalmente en las provincias de El Oro, Los Ríos, Guayas, etc. Los mayores puertos de embarque son Puerto Bolívar y el puerto marítimo de Guayaquil.

Actualmente las grandes multinacionales y empresas radicadas en el país y que lideran las exportaciones son:

- DOLE (USA)

En el Ecuador, comercializa también con el nombre Standard Fruit, es considerada la mayor productora y comercializadora de frutas en el mundo, controlando cerca del 25% del mercado del banano a escala global.

- Chiquita (USA)

Ostenta el segundo lugar en ventas después de DOLE, dispone de plantaciones de la fruta y además durante todo el año se abastece de banano de países como Honduras, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Ecuador, entre otros.

- Del Monte (US-based)

Se considera el tercer mayor vendedor de bananos en el mundo, hasta el año 2010 tenía cerca del 15% del mercado. Opera sus plantaciones propias de banano o de productores independientes desde Costa Rica, Guatemala, Brasil, Camerún, Filipinas, Ecuador y Colombia.

- Fytes (Irlanda)

Es la distribuidora de bananas más grande de Europa, además de piñas y melones.

- Noboa (Ecuador)

Exporta banano bajo la marca Bonita, además es el mayor productor y exportador del plátano en Ecuador. Cuenta con más de 7.000 hectáreas de producción de banano, caracterizadas por su alta productividad.

El sector empresarial exportador ha logrado diversificarse por la aparición de nuevas unidades mercantiles, que al penetrar con mayor énfasis al mercado europeo han aportado al beneficio del comercio externo del país. Son empresas dedicadas a la comercialización de frutas frescas tales como piña, mango, papaya, que a pesar de su elevado grado perecible, admiten elevada aceptación en los países de la UE.

**CUADRO # 5**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE FRUTA FRESCA**  
**Año 2014**

| <b>PIÑA</b>   | <b>MANGO</b>                                 | <b>PAPAYA</b>   |
|---|--|---|
| SIEMBRANUEVA S.A.   | RICABERTO S.A.                               | TERRA SOL CORP. S.A.                                      |
| TERRA SOL CORP. S.A.                                      | EXPORTACIONES<br>DURAEXPORTA S.A.            | SELECTA FRUIT S.A.<br>SELECFRUIT.                         |
| VALLE HERMOSO, SOCIEDAD<br>CIVIL, AGRÍCOLA Y<br>COMERCIAL | PIVANO S.A                                   | HERMANAS UBILLA<br>MENDOZA HUBIMEZA S.A.                  |
| AGROINDUSTRIAL EL EDEN<br>AGROEDEN CIA. LTDA.             | BRESSON S.A.                                 | CAMPOVERDE UZHO PAULO<br>EDUARDO                          |
| SSMO COMX S.C.C   | CASTRO JORGE HERNANDO                        | COMBIFRUIT CIA. LTDA.                                     |
| JORCORP S.A.  | BLIX S.A.                                    | F.L.P. LATINOAMERICAN<br>PERISHAVBLES DEL ECUADOR<br>S.A. |
| SAN FRANCISCO SOCIEDAD<br>ANÓNIMA EN PREDIO RÚSTICO       | PLANTEIN S.A.                                | UNIÓN DE BANANEROS<br>ECUATORIANOS S.A. UBESA             |
| NELFRANCE EXPORT S.A.                                     | EXOFRUT S.A.                                 | RILESA S.A.   |
| PIÑAS DEL ECUADOR S.A.<br>PIRECUASA                       | REFIN S.A.                                   | NUTRIECOPAD S.A.  |
| TERRAFERTIL S.A.  | ARIEGRA S.A.                                 | CASTRO JORGE HERNANDO                                     |
| SENTILVER S.A.  | SEMBRIOS DE EXPORTACIÓN<br>SEMPRIEXPORT S.A. | EXPOVELESA CIA. LTDA.                                     |

Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores. FEDEXPOR  
 Elaborador por: autora de la tesis

Mientras por el lado del sector pesquero, las empresas dedicadas a la exportación, también han venido registrando mayor protagonismo, al punto que su participación porcentual ante el total de las ventas al exterior han sido cada vez mayores, países como España, Italia, Reino Unido y Francia han demandado constantemente un mayor flujo de productos del mar, en tático beneficio al desarrollo empresarial.

Desde el año 2005 en adelante, las empresas dedicadas a la exportación de pesca blanca al mercado europeo comienzan a posicionarse no solamente por su mayor volumen de ventas, sino también por los mayores grados de competitividad que comienzan a lograr en el

exterior. Así para el año 2012, destacan muchas de ellas, con una participación significativa en el rubro de exportaciones a Europa. Una mayor apreciación de las principales empresas líderes del Ecuador dedicadas a la exportación de pesca blanca en los años 2012-2013, se observa en el cuadro N°6.

**Cuadro #6**  
**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE PESCA BLANCA A LA UE**  
**Año 2012**

| <b>RUC</b>     | <b>RAZÓN SOCIAL</b>  | <b>PART.PORC. VALOR EXPORTADO 2012</b> |
|----------------|--|--|
| 0990007020001  | Negocios Industriales Real N.I.R.S.A SA.                             | 13,87                                  |
| 1391700776001  | Técnica y comercio de la pesca C.A. TECOPESCA                        | 10,14                                  |
| 1390149219001  | Eurofish S.A.  | 8,37                                   |
| 0992132078001  | Galapesca S.A.   | 8,17                                   |
| 17900347305001 | Seafman Sociedad Ecuatoriana de alimentos y frigoríficosd Manta C.a. | 8,11                                   |
| 1390147186001  | Marbelize s.a.   | 5,83                                   |
| 1390050352001  | Conservas Isabel ecuatoriana S.A.                                    | 5,72                                   |
| 0990695520001  | Industrial Pesquera Junín S.a. JUNSA                                 | 2,08                                   |
| 0992283882001  | Guayatuna S.a.   | 1,74                                   |
| 0991313788001  | Asiservy S.a.  | 1,71                                   |
| 0990177732001  | Industrial Valdivia Induval S.a.                                     | 1,71                                   |
| 0990182086001  | Empresa Pesquera Polar S.a.  | 1,53                                   |
| 1391723318001  | Oceanfish S.A  | 1,41                                   |
| 1791353463001  | Corporación conserevera mundo marino peninsular COMUMAP S.A.         | 1,36                                   |
| 1390005713001  | Industria ecuatoriana productora de alimentos C.A. INEPACA           | 1,34                                   |
| 1390013643001  | Industrias de Enlatados alimenticios Cía. Ltda. IDEAL                | 1,30                                   |
| 1390140319001  | Frigorífico y Laboratorio San Mateo. Frigolab San Mateo Cía. Ltda.   | 1,27                                   |
| 1390040519001  | Gondi S.A.   | 1,07                                   |
| 0992185228001  | Salica del Ecuador S.A.  | 1,06                                   |
| 1391730845001  | Productos perecibles y mariscos Propemar S.A.                        | 1,04                                   |
| 1391744064001  | Pespesca S.A.  | 1,03                                   |
| 1390073891001  | Trasmarina C.A.  | 1,02                                   |
| 1390097677001  | Mardex mariscos de exportación S.A.                                  | 0,85                                   |
| 0992339055001  | Siquality S.A.   | 0,75                                   |
| 0991469095001  | Tadel S.A.   | 0,72                                   |
|                | Los demás  | 16,80                                  |
|                | <b>TOTAL</b>   | <b>100,00</b>                          |

**Fuente: FEDEXPOR**

**Elaboración: autora de la tesis**

### **3.4.- Ritmo de crecimiento de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea**

Examinada la trayectoria del comercio externo ecuatoriano a los países de la Unión Europea en el transcurso de su última década, en realidad éste ha crecido de manera considerable; así tenemos, que las exportaciones totales del país hacia el mercado europeo desde el año 2005 en adelante, se han incrementado de manera interrumpida hasta alcanzar en el año 2013 la cifra de 3.051 millones de dólares, no obstante que las importaciones ecuatorianas desde dicho mercado, también han crecido hasta alcanzar los 2.780 millones de dólares, es decir, una expansión del 0.3%. Tal movimiento propició un saldo favorable en el comercio externo ecuatoriano equivalente a 271 millones de dólares.

En este contexto vale interpretar las prioridades de un comercio externo, donde el fomento a la expansión y diversificación de las exportaciones admiten ritmos satisfactorios de crecimiento que cada vez han propiciado la internacionalización de la economía en el ámbito de los países que conforman la Unión Europea. Actualmente el mercado europeo se ha constituido en el mayor receptor de exportaciones ecuatorianas de productos no petroleros, para lo cual de alguna manera, ha sido beneficiado de un tratamiento arancelario especial para las exportaciones ecuatorianas; por consiguiente, los principales países receptores lo constituyen: España, Alemania, Francia, Holanda e Italia.

Sin dejar de reconocer, que los ritmos del crecimiento de las exportaciones ecuatorianas no solamente se corresponden a los beneficios y ventajas concedidas por la comunidad europea mediante su política comercial, cuyo mayor énfasis recae en la conservación del Sistema Generalizado de Preferencias con que se han beneficiado las

exportaciones ecuatorianas (SGP) en años recientes\* sino también por la política comercial externa asumida por el Ecuador en etapas recientes donde la apertura de su economía a los mercados internacionales, ha multiplicado las negociaciones de su comercio exterior.

Ha sido por consiguiente, una política comercial externa que ha exigido cambios en el orden interno del país, tales como la reducción y simplificación en los trámites para exportación cuya secuencia quedó definida en el orden siguiente; actualmente, pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es necesario cumplir los siguientes requisitos ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAЕ:

- Contar con un Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAЕ).

Una vez registrado y aceptado como exportador, es necesario conocer que todas la exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita la exportación.

A su vez las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

---

\* El SGP, determina un arancel cero para el ingreso de exportaciones del Ecuador, esto es concedido por la UE con la finalidad de promover el desarrollo comercial y la lucha contra la antidroga en el Ecuador y en otros países.

- RUC de exportador
- Factura comercial original
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de transporte.

El constante incremento de los bienes vendidos al mercado europeo, se evidenció plenamente en el año 2010 cuando las exportaciones alcanzaron los 2.265 millones de dólares, de los cuales el 98% del total vendido fue receptado por diez países de la UE, estos fueron: Italia, Alemania, España, Holanda, Bélgica, Francia, Inglaterra, Polonia, Portugal y Dinamarca. Rubros como el banano, camarón, conservas de atún, etc., ya se identificaban como los principales aportantes al crecimiento de las exportaciones para los años siguientes.

Bajo esta tendencia creciente, para el año 2011, las exportaciones a la UE, alcanzaron los 2.365 millones de euros, siendo Alemania el mayor demandante con un crecimiento del 22% sobre las compras realizadas el año anterior. Fue el periodo en que el aporte significativo de las Pymes ecuatorianas alentó fuertemente la canasta exportable; se consideró que más de 1.400 empresas lograron aportar para tal incremento, de las cuales más de un 60% se identificaron en el grupo de las Pymes.

Posteriormente, para el año 2012 las exportaciones alcanzaron los 2.469 millones de euros, haciendo del bloque europeo el segundo mayor socio comercial del Ecuador, representando a su vez el 11,6% de su comercio externo. Este comportamiento positivo logró mantenerse a lo largo del año 2013, mediante la mayor participación de rubros como el

banano (\$359 millones), camarón (\$356 millones), conservas de atún (\$230 millones).

Al término del año 2014, el continuo incremento de rubros importantes como el atún, camarones frescos y congelados, cacao, rosas, extracto y concentrados de café, jugos de fruta, etc., avizoran una expansión de ventas externas a los países de la Comunidad Europea, en tácito reconocimiento de beneficiar el comercio externo ecuatoriano.

## **CAPÍTULO IV**

### **IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE LA UNIÓN EUROPEA**

#### **4.1.- Rubros de importaciones desde la Unión Europea**

Si bien el comportamiento del comercio externo del Ecuador y los países de la UE en la última década ha sido estable y expansivo, dada la dinámica de flujos mercantiles claramente definidos entre ambas partes, la tendencia ha sido de un fortalecimiento positivo en sus dos específicas variables macroeconómicas.

Vale decir, que si en realidad las exportaciones ecuatorianas han registrado una clara tendencia al crecimiento, las importaciones del Ecuador también han mantenido una lógica expansión en su trayectoria. El crecimiento de las importaciones solamente fue interrumpido en los años 2007 y 2009, cuando factores tanto endógenos como exógenos propiciaron tal situación.

En el año 2005, las importaciones del país desde la UE alcanzaron 883 millones de euros, llegando a alcanzar en el año 2012 los 2.271 millones de euros, su crecimiento significativo registró 1.388 millones de euros, en directa afectación y disminución al superávit comercial que ha mantenido el Ecuador con la U.E.

No obstante, vale reconocer que por muchos años, los productos importados por Ecuador han estado supeditados a una compleja

administración pública y a procedimientos aduaneros complejos que en años recientes han propiciado corregir y mejorar su tramitación.

Desde la posición empresarial del sector importador se considera que un grave obstáculo lo representa en cierta forma el Plan de Sustitución Estratégica de Importaciones, a cargo del Ministerio de Comercio. Para lo cual, mediante estrategias se impulsa una sustitución selectiva de los productos importados con la finalidad de elevar los niveles de productividad del sector empresarial ecuatoriano y a su vez ampliar los canales de distribución de sus productos.

A pesar de que Ecuador goza de mecanismos preferenciales regionales y continentales que aceptan gravámenes a las importaciones con tarifas diferenciadas para países de la CAN y la UE; a pesar de ello, persisten aranceles específicos sobre determinados productos y una confusa normativa técnica de control de calidad que al momento perjudica al sector importador. Así por ejemplo el incremento del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) que gravan la importación de vinos y licores, ha registrado un crecimiento significativo y por ende ha propiciado un aumento en el precio de estos productos reduciendo sus niveles de venta.

Sin embargo, el proceso de apertura del sector externo del país en etapas recientes, ha implicado un cambio en la estructura de las importaciones, lo que al permitir adquirir ciertos bienes industriales, ha dado lugar a un incremento en las importaciones de materia prima.

De manera específica, son siete los países europeos (España, Alemania, Reino Unido, Italia, Francia, Países Bajos) los que propician las importaciones ecuatorianas, con una gama de bienes clasificados en productos químicos, productos farmacéuticos, motores, generadores y transformadores eléctricos, adornos y plaguicidas.

Para el año 2013, este conjunto de países concentraron el 85% de las importaciones ecuatorianas desde la UE, de las cuales el 60% correspondieron a productos manufacturados, mientras que el 31% fueron materia prima para la industria y el sector agrícola.

**CUADRO # 7**  
**IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE LA UNIÓN EUROPEA**  
**En millones de euros**  
**Periodo: 2005-2012**

| <b>Años</b>  | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b>  | <b>2009</b> | <b>2010</b>  | <b>2011</b>  | <b>2012</b>  |
|--------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Monto</b> | <b>883</b>  | <b>905</b>  | <b>901</b>  | <b>1.024</b> | <b>987</b>  | <b>1.403</b> | <b>1.459</b> | <b>2.271</b> |

**Fuente:** Oficina Estadística de la Comisión Europea (EUROSTAT)  
**Elaboración:** autora de la tesis

Este importante crecimiento de rubros específicos, tuvo que mantenerse en los años 2013 y 2014, con el incremento constante de sus productos básicos, tal como puede observarse en el cuadro #8.

**CUADRO #8**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE**  
**LA UNIÓN EUROPEA**  
**En millones de dólares FOB**  
**Periodo: 2013 – 2014**

| <b>PRODUCTOS</b>   | <b>2013</b> | <b>A MAYO 2013</b> | <b>A MAYO 2014</b> |
|--|-------------|--------------------|--------------------|
| <b>Productos químicos</b>                                | <b>634</b>  | <b>149</b>         | <b>211</b>         |
| <b>Productos farmacéuticos</b>                           | <b>258</b>  | <b>102</b>         | <b>115</b>         |
| <b>Motores, generadores y transformadores eléctricos</b> | <b>108</b>  | <b>17</b>          | <b>27</b>          |
| <b>Abonos y plaguicidas</b>                              | <b>98</b>   | <b>39</b>          | <b>53</b>          |

**Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores. (FEDEXPOR)**  
**Elaborado por: autora de la tesis.**

Clara tendencia expansionista que al parecer a futuro podría mantenerse para sectores claves de la economía, por el reciente Acuerdo Comercial alcanzado con los países de la UE, que otorga al Ecuador mayor acceso a la importación de bienes europeos, tales como los automóviles o las bebidas alcohólicas e insumos para la agricultura. Acuerdo que además de beneficiar los cauces del comercio externo, impulsa la creación de un entorno estable y predecible que sin duda fortalecerá al sector empresarial del país.

Para el año 2013, a pesar de mantenerse un superávit en el comercio externo ecuatoriano, ante los países del UE, el crecimiento de las importaciones no siendo mayormente significativo (0,3% mayor que el año 2012) fue menor al crecimiento de las exportaciones, las mismas que al alcanzar la cifra de 3.051 millones de dólares (incremento del 24% en relación al año 2012), permitieron mantener un saldo favorable de la balanza comercial.

A la culminación del año 2014, tras la firma del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE, son diversos los rubros de importaciones que podrían dinamizarse, al punto de considerar que un grueso segmento del sector importador del país lograría beneficiarse al reducirse el costo de los productos comercializados por ellos. Así, este sector sería claramente favorecido con una disminución de los aranceles para los bienes que traen desde la zona euro, lo cual, además de impulsar sus márgenes de ganancias, también beneficiarían a sectores productivos como la industria y la agricultura del país.

#### **4.2.- Tendencias de las importaciones ecuatorianas desde Europa: tipos de bienes**

Es plenamente reconocido que desde mediados de la década pasada, las actividades comerciales entre Ecuador y los países de la UE, han registrado un comportamiento positivo, con un incremento continuo y considerable de sus actividades mercantiles entre ambas partes. Bajo este entorno la política de comercio externo del país, ha estado orientada a incentivar la competitividad de las empresas nacionales, para lo cual se han eliminado prohibiciones y restricciones a cierto tipo de importaciones, en especial las adquiridas en la zona euro.

De igual manera, se llegó a adoptar un régimen abierto para determinado tipo de materia prima (abonos y plaguicidas) que al mejorar los niveles de producción y productividad en la actividad agrícola dio lugar a un incesante incremento de las importaciones del país, desde los países europeos.

Además, siendo una práctica continua de los países europeos, desde la década pasada, sus economías han reducido constantemente las trabas a su comercio externo en el marco de las negociaciones de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), lo cual ha dado lugar para incrementar sus flujos comerciales tanto en sus exportaciones como en las importaciones.

Hoy en pleno siglo XXI, el comercio mundial ha crecido, para lo cual la revolución tecnológica en telecomunicaciones y transporte han sido muy positivas para dinamizar el comercio entre países. Razón suficiente para considerar que la ampliación y diversificación de sus exportaciones ha conllevado la tendencia al crecimiento de sus importaciones, según el Ing. Henry Kronfle, titular de la Cámara de Industrias de Guayaquil (CIG), “las economías de la UE y de Ecuador son complementarias, no de competencia. Lo que importa y exporta Ecuador desde y hacia Europa es diferente a lo que Europa importa y exporta desde y hacia Ecuador. Nuestro país exporta frutas, legumbres, plantas, pescado, café, té, bebidas, tabaco, maderas e importa de Europa productos químicos, materiales eléctricos, minerales, metales”, enfatizando a la vez que el reciente Acuerdo Comercial con la UE se relaciona de manera coherente con lo que estimula la actual Constitución, el Plan Nacional del Buen Vivir y el Código Orgánico de la Producción (cambio de la matriz productiva).

Esta tendencia asumida por las importaciones ecuatorianas desde Europa, probablemente se mantendrá en el futuro: Ley de Engels (razón +), mayor crecimiento de la productividad del trabajo en la industria frente a los servicios (razón -), por consiguiente será muy difícil “sustituir este tipo de importaciones” de servicios al estilo de la sustitución de importaciones de otros bienes, posibles efectos negativos en cascada para el sector empresarial.

Por tanto, solo parece posible favorecer la sustitución de importaciones de servicios en un escenario de incentivos temporales que promuevan eficiencia y competitividad y bajo normas de mercado que no interfieran las determinaciones de la Organización Mundial de Comercio. Sin desconocer que las importaciones ecuatorianas originarias de la UE impulsan decididamente la industria nacional (motores generadores y transformadores eléctricos) ya que aceleran el acceso preferencial a nuevos mercados, bajo el orden de una normativa clara y a largo plazo que al ampliar posibles compradores incrementan el nivel de competitividad de nuestros exportadores.

Al incrementarse este tipo de importaciones, permite al empresario ecuatoriano incrementar su productividad, reducir sus costos de producción al punto de fabricar bienes diferenciados e innovadores capaz de penetrar a otros mercados.

Se justifican por tanto las bondades del reciente acuerdo comercial, porque sin éste, el Ecuador continuaría siendo un mercado reducido que al limitar el crecimiento y progreso del sector empresarial, reduce su efectiva participación de un comercio externo cada vez más globalizado. Por tanto, el sector industrial mediante las facilidades de las importaciones desde Europa, debe aprovechar el mercado interno para proyectar su internacionalización, siendo necesario llegar a mercados más amplios, si en realidad pretendemos alcanzar la expansión a gran nivel de la producción nacional.

A pesar de la tendencia expansionista mantenida por las importaciones ecuatorianas desde Europa, han sido notorios los claros obstáculos mantenidos a lo largo de la década pasada y años de la actual en especial las barreras arancelarias y no arancelarias que

preferentemente afectaron los productos químicos y farmacéuticos. Estas barreras arancelarias son las tarjetas o impuestos que se cancelan cuando el bien importado ingresa al mercado ecuatoriano, las cuales pueden ser porcentuales (ad-valorem) o específicas. A las primeras se las define como un porcentaje sobre el valor del costo de la mercancía, de los seguros y de los fletes (CIF). Mientras que las específicas determinan el pago de una cantidad de dinero que gravar a cada unidad del respectivo bien.

A su vez, las barreras no arancelarias hacen referencia a los elementos que obstaculizan el ingreso al mercado, y por consiguiente no son aranceles, tales como cuotas, licencias, sobre tasas a las compras en el exterior y cualquier otro mecanismo establecido por el régimen comercial ecuatoriano. Por tanto, si la finalidad del reciente acuerdo multipartes, propicia la disminución de aranceles y a su vez la eliminación de las barreras no arancelarias, la tendencia al crecimiento de las importaciones habría de mantenerse.

Quienes examinan el comportamiento de las compras ecuatorianas desde el área europea, han considerado que la continua expansión de las mismas, está relacionada a las características de una economía con gran apertura comercial, que medida por su índice alcanzó en el año 2000 un 67% y que más tarde en los años 2010 y 2013 se elevó al 80,9% y 82,1% respectivamente. Ha sido cada vez mayor la apertura comercial al punto de ubicar al bloque europeo como el segundo socio comercial del Ecuador, a su vez, con la extensión del SGP plus contemplado en el reciente acuerdo, la viabilidad de crecimiento de las importaciones (también las exportaciones) ampliarán plenamente el volumen del comercio externo ecuatoriano.

Asimismo, hay que precisar los beneficios relativos que han propiciado las importaciones de origen europeo, a la industria nacional, la misma que ha logrado modernizarse, aprendiendo nuevas técnicas productivas, impulsando su capacitación, lo cual ha dado lugar a obtener mayores niveles de competitividad en el mercado nacional. Hay un claro reconocimiento desde la posición empresarial al admitir que el ingreso de materia prima para el agro (abonos, plaguicidas, foliares, etc.) han elevado la calidad y cantidad de los productos agropecuarios del país.

### **4.3.- Monto de importaciones europeas desde el Ecuador**

Dado el elevado monto de países (28) que conforman la Unión Europea, este bloque registra el 28% del PIB mundial, a la vez que recibe el 18% de las importaciones efectuadas en el mundo, y es en definitiva el mercado de destino del 19% de las ventas hacia el exterior que realiza el Ecuador. Las ventajas comerciales otorgadas por el bloque al mantener regulados sus aranceles, mediante el sistema SGPplus, han permitido que el 85% de los productos que actualmente ingresan a sus arcas lo hagan bajo este sistema.

En años recientes el bloque europeo se ha constituido en una fuente de divisas externas muy importante, que ayuda al Ecuador a conservar el esquema dolarizado de su economía. Así, desde el año 2005 hasta el año 2012, “las importaciones europeas desde Ecuador se han incrementado en cerca de 1000 millones de euros, pasando de 1.580 millones de euros a 2.469 millones de euros (crecimiento de 64% entre el 2005-2012). Estas importaciones son en su mayoría de productos primarios, que en el año 2012 representaron el 96,7% del total (2.356 millones de euros). Dentro de estos productos se pueden encontrar frutas, atunes, cacao, combustibles y derivados de la minería. Las

manufacturas aportaron solo el 3,1% con un valor de 76 millones en el 2012.

España, Países Bajos, Alemania, Italia, Bélgica, Francia y Reino Unido concentran casi el 90% de las importaciones de la UE desde Ecuador. Por su parte, Ecuador representa solo el 0,1% de las importaciones que realiza la UE del mundo, pero se encuentra entre los 10 primeros proveedores a nivel latinoamericano.

**CUADRO #9**  
**MAYORES IMPORTADORES EUROPEOS DESDE ECUADOR**  
**En términos porcentuales. Año 2012**

| PAÍSES       | PARTICIPACIÓN PORCENTUAL |
|--------------|--------------------------|
| ESPAÑA       | 17,23                    |
| PAÍSES BAJOS | 15,42                    |
| ALEMANIA     | 14,50                    |
| ITALIA       | 13,78                    |
| BÉLGICA      | 13,15                    |
| FRANCIA      | 8,37                     |
| REINO UNIDO  | 7,98                     |
| EL RESTO     | 9,47                     |

**Fuente: Banco Central del Ecuador**  
**Elaboración: autora de la tesis**

De las cifras del cuadro #9 se observa que en el año 2012, 7 países de la UE concentraron el 90% de las exportaciones ecuatorianas al bloque económico. Casi el 97% de estas exportaciones fueron materias primas, en especial alimentos (96,5%). 1.345 millones de euros de las importaciones que representan el 56,9%, correspondieron a productos

agrícolas, mientras 1.047 millones de euros (43,1%) a productos no agrícolas.

Por lo regular, las importaciones de la Unión Europea han estado conformadas por bienes primarios agrícolas y pesqueros, cuya clasificación las he considerado en seis grupos fundamentales, rubros que en conjunto hasta mediados del año 2014, habían alcanzado ingresos de divisas mayores a los 1.251 millones de dólares. Una mayor ilustración al respecto la encontramos en el cuadro # 10.

**CUADRO #10**  
**BIENES IMPORTADOS POR LA UE DESDE ECUADOR**  
En millones de dólares  
A mayo del 2014

|            |  |
|------------|--|
| <b>1.-</b> | <b>Bananas o plátanos, frescos o secos</b>               |
| <b>2.-</b> | <b>Camarones, langostinos</b>                            |
| <b>3.-</b> | <b>Preparaciones y conservas de atunes</b>               |
| <b>4.-</b> | <b>Demás preparaciones y conservas de pescado</b>        |
| <b>5.-</b> | <b>Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado</b> |
| <b>6.-</b> | <b>Palmitos, preparados o conservados de otra forma</b>  |

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: autora de la tesis

**CUADRO #11**  
**PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACIÓN HACIA LA UE**  
**A mayo del 2014**

| PRODUCTOS                                      | EN MILLONES DE DÓLARES |
|--|------------------------|
| Banano   | 359                    |
| Camarón  | 356                    |
| Conservas de atún                              | 230                    |
| Cacao  | 71                     |
| Flores   | 59                     |
| Aceites y extractos                            | 31                     |
| Café y Té                                      | 47                     |
| Jugos de frutas                                | 26                     |
| Conservas de frutas y legumbres                | 23                     |
| Productos de madera                            | 12                     |
| Productos de pesca (sin contar camarón y atún) | 11                     |
| Frutas   | 10                     |
| Brócoli y coliflor                             | 9                      |
| Confites y chocolates                          | 7                      |

**Fuente: Banco Central del Ecuador**  
**Elaborado por: autora de la tesis**

El paulatino pero constante crecimiento de las importaciones europeas desde Ecuador, ha dado lugar a la participación de mayores países, así para el año 2010 aproximadamente el 98% del monto importado le correspondió a diez de ellos: Italia, Alemania, España, Holanda, Bélgica, Francia, Inglaterra, Polonia, Portugal y Dinamarca. Lo interesante sobre el monto de estas importaciones, se debe a su

diversidad y al número de empresas ecuatorianas (Pymes) que las remiten, para el año 2011 alrededor de 344 productos fueron vendidos al mercado europeo.

Entre los productos colocados por las Pymes, las frutas representaron el 60%, legumbres y plantas 19%, cacao, café y té 15%, mientras que el restante 6% del total importado correspondió a textiles, madera, papel, bebidas espirituosas (alcohólicas), tabaco, productos agropecuarios y de curso.

**CUADRO #12**  
**MONTO DE IMPORTACIONES EUROPEAS DESDE EL ECUADOR**  
**En millones de euros**  
**Periodo: 2005-2012**

| <b>AÑOS</b>          | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Importaciones</b> | <b>1580</b> | <b>1623</b> | <b>1798</b> | <b>2137</b> | <b>1922</b> | <b>2035</b> | <b>2365</b> | <b>2469</b> |

**Fuente: Oficina Estadística de la Comisión Europea**  
**Elaborador por: autora de la tesis**

En años recientes, el mayor aportante a las importaciones del bloque ha sido Italia, mientras que Alemania al elevar su demanda pasó a constituirse en el segundo comprador de productos ecuatorianos, mientras que el menor demandante ha sido Luxemburgo cuyo nivel de importaciones de rosas bordea solamente los 240.000 dólares.

El progresivo incremento que han experimentado las importaciones del bloque europeo, asume claro impulso a raíz de la IV Cumbre América Latina-Caribe-Unión Europea, celebrada en Viena en el año 2006, al

aprobarse el mandato para iniciar negociaciones comerciales, a raíz de un proceso de evaluación conjunta que duró cerca de 24 meses. Más tarde el 19 de abril del año 2007, en el transcurso de la XXI Reunión Ministerial de la Comunidad Andina y los países del bloque europeo, sus delegados iniciaron negociaciones para un acuerdo de asociación bajo tres consideraciones básicas: diálogo político, cooperación y comercio, aspiración que se concretó para la Comunidad Andina el 14 de junio del año 2007, mediante la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino celebrado en Tarija-Bolivia, con la aprobación de la Decisión 667.

Fue el punto de partida para facilitar el intercambio de bienes y donde las importaciones europeas desde Ecuador serían favorecidas mediante la ampliación y consolidación de preferencias, propiciando un acceso efectivo de los productos ecuatorianos a través de la reducción y eliminación de ciertos aranceles.

Una tendencia expansionista que a futuro parece mantenerse, en razón de que el acuerdo comercial entre la UE y el Ecuador, admite claras posibilidades de ingreso de los productos ecuatorianos a los mercados europeos, ampliando así la demanda de bienes producidos en el Ecuador.

#### **4.4.- La importación de capitales de Ecuador desde la Unión Europea (IDE).**

“La inversión extranjera directa (IED) y productiva, no solo que fortalece el crecimiento y desarrollo económico del país, sino que inyecta recursos frescos que permiten ampliar la estructura privada empresarial. Además, promueve innovaciones tecnológicas y flujos comerciales internacionales. La incidencia de estos recursos es de vital importancia para el crecimiento de economías en desarrollo, como la nuestra, en virtud de que crea fuentes de empleo y robustece la empresa privada”\*

Clara connotación, que induce a considerar que la IED no solo que impulsa el aprovechamiento de específicos recursos productivos, sino también que dinamiza actividades mercantiles como las del comercio exterior. Por lo regular los frutos de esta inversión son efectuados en dinero efectivo, y en su gran mayoría ampliando el sector empresarial comercial y de servicios. Para el año 2000 cuando la IED alcanzó los \$20 millones de dólares, el sector comercio fue el más favorecido alcanzando los \$12 millones de dólares, dando lugar a la creación de 213 nuevas empresas.

Desde el año 2002 en adelante, la inversión generada por el empresario foráneo ha sido continua, cada vez con mayor énfasis en la creación de fuentes de empleo y al crecimiento del sector empresarial, de los cuales 80 unidades empresariales correspondieron al sector comercial.

En cuanto a la Unión Europea, considerada la economía más grande del mundo, es el socio comercial preferido por los países en vías

---

\* Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Guayaquil. Economía Ecuatoriana. Año 2002. Pág. #71. Guayaquil-Ecuador.

de desarrollo. En periodos recientes ha sido considerado, como líder mundial en inversión extranjera directa (IED), admitiendo dentro de sus programas básicos contribuir al desarrollo sostenible, y a la vez integrando más países al comercio internacional.

En el caso específico que nos atañe, desde el año 2003 hasta el 2012, la Inversión Extranjera Directa acumulada de la Unión Europea a Ecuador llegó a los US\$1.061 millones, que corresponden cercanamente al 20% del total de las inversiones en este periodo realizadas en el país: US\$5.419 millones. La IED europea ha tenido un comportamiento bastante heterogéneo con el pasar de los años, con periodo de alta inversión seguidos de otros con muy poca. Es decir, no hay una tendencia clara en el comportamiento de este indicador.

En el año 2012, la IED en Ecuador alcanzó los US\$587 millones de los cuales 95 millones (16,1%) provinieron de países de la Unión Europea, España, Italia y Reino Unido, fueron los mayores inversionistas en el país aportando US\$48, 27 y 19 millones respectivamente.

**Cuadro #13**  
**Variación de la IED Europea en Ecuador**  
**En millones de dólares**  
**Periodo 2003-2012**

| <b>Años</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> | <b>2008</b> | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| IED europea | 106         | 80          | -4          | 84          | 231         | 320         | 73          | -17         | 94          | 95          |
| IED total   | 872         | 837         | 493         | 271         | 194         | 1057        | 306         | 163         | 639         | 587         |

**Fuente: Comunidad Andina de Naciones**

**Elaboración: autora de la tesis**

Una vez firmado el acuerdo comercial con la UE, el Ecuador aguarda perspectivas favorables con el ingreso de IED, lo cual permitirá

incrementar la transferencia de tecnología foránea, mediante el establecimiento de empresas con elevado nivel de competitividad que al robustecer el comercio externo, contribuyan al cambio de la matriz productiva como aspiración gubernamental.

En cuanto a los países de la UE, que mayor aporte han registrado al flujo de IED al Ecuador, destaca España que para el año 2012 aportó con 48 millones, en segundo lugar Italia con 27 millones, y a continuación Reino Unido y los Países Bajos (Holanda) con 19 y 11 millones respectivamente.

**CUADRO #14**  
**IED EUROPEA POR PAÍS DE ORIGEN**  
**En millones de dólares**  
**Año 2012**

| PAÍSES                 | VALOR |
|------------------------|-------|
| Suecia                 | 3     |
| Reino Unido            | 19    |
| Países Bajos (Holanda) | 11    |
| Italia                 | 27    |
| Francia                | 4     |
| Finlandia              | 6     |
| España                 | 48    |
| Bélgica                | 5     |
| Austria                | 1     |

**Fuente: Comunidad Andina de Naciones (CAN)**  
**Elaboración: autora de la tesis**

La apertura de los mercados y el libre flujo de capitales a nivel internacional han sido privilegiados por los respectivos Tratados de Libre Comercio o los discutidos acuerdos comerciales, el ingreso de IED al Ecuador es plenamente correspondido con los objetivos nacionales del crecimiento productivo y la competitividad empresarial. Ha reconocido la

función gubernamental “la necesidad de recuperar los instrumentos económicos y financieros del Estado, revertir los patrones de endeudamiento externo, y alinear la cooperación internacional y la inversión extranjera directa (IED) con los objetivos nacionales de desarrollo, en torno a los intereses soberanos, es una premisa básica de la política estatal” a cumplir tanto en el mediano y el largo plazo.

La posición contraria la asumen quienes advierten que la vía expedita para el ingreso de la IED desde el bloque europeo, ha sido obstaculizada por innegables grados de inseguridad jurídica que le asiste a la economía ecuatoriana, dado los sucesivos cambios en la estructura tributaria que sufre el país, más aún cuando las reiteradas enmiendas a la Constitución del Estado, no solamente que afectan la vida política del Ecuador, sino también la actividad empresarial. Desde esta posición tanto el inversionista nacional como el extranjero han asumido muchas dudas para sus inversiones.

Bajo el contexto del reciente acuerdo comercial firmado por el Ecuador y el bloque europeo, se avizoran nuevos aportes de IED para determinadas actividades productivas (comercio, servicios a empresas de transporte) lo que conllevaría retomar la tendencia de mayor inversión societaria en el país, en tácita ampliación de un sector empresarial privado base y sustento del aparato productivo del Ecuador. Los postulados del reciente acuerdo, advierten para el Ecuador la necesidad de implementar políticas de reactivación al sector productivo, cuyo mayor énfasis lo asume el sector energético mediante el cambio de la matriz productiva que no solo ha de beneficiar a sectores generadores de servicio de origen estatal, sino también del sector empresarial privado, receptor directo de la IED.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El desarrollo y análisis lógico que se ha mantenido en cada uno de los acápite de la investigación, ha permitido que la hipótesis “los beneficios del comercio externo entre Ecuador y la Unión europea después del reciente Acuerdo Comercial celebrado el jueves 17 de julio del 2014, ampliarán las perspectivas de mejoramiento en las relaciones comerciales” sea planteada con razonamiento y argumentos, demostrando que ésta se cumple. A manera de resumen presento las siguientes conclusiones y recomendaciones.

### **CONCLUSIONES:**

- Es inobjetable la importancia del comercio externo ecuatoriano, a lo largo del siglo pasado y el actual. Es posiblemente el mayor referente del país a nivel mundial, con positiva trayectoria que en prolongado momento, a través de un determinado producto lo ha convertido en el mayor exportador a nivel mundial. Actualmente, el Ecuador exporta sus bienes aproximadamente a 135 países, muy en particular a la Unión Europea, donde alcanza un mercado de 38 receptores. De aquí la importancia para analizar las perspectivas del reciente acuerdo comercial celebrado con los países de la UE.
- Tradicionalmente el comercio externo entre Ecuador y la Unión Europea ha sido positivo para el país, en la medida de alcanzar una balanza comercial positiva, pero que no obstante en años recientes la misma se ha reducido considerablemente. Bajo este entorno, más de 532 empresas ecuatorianas exportan a España, seguido de Holanda relacionada con 404 unidades empresariales del país. Siendo la UE el primer receptor de las exportaciones

ecuatorianas, excluido el petróleo, el actual régimen de Gobierno ha multiplicado esfuerzos para alcanzar la firma del acuerdo comercial con el bloque europeo.

- Hay que resaltar que los mayores obstáculos para definir dentro del acuerdo los aspectos de equilibrado y beneficioso para las economías partícipes, correspondió a la parte agrícola en especial por el lado ecuatoriano, donde productos claves como el banano, flores, atún, etc. continuarán siendo beneficiados por el Sistema General de Preferencias otorgado por la Unión Europea. Es indiscutible la elevada representatividad que en años recientes ha registrado la Unión Europea para el accionar productivo del micro y pequeñas empresas ecuatorianas, tanto como para las entidades de producción asociadas en sectores claves de la economía.
- La posición gubernamental de no firmar un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, sino más bien un específico Acuerdo Comercial Multiparte, ha evidenciado una estrategia comercial de largo plazo cuya finalidad radica en la búsqueda de mercados europeos para nuestros productos exportables, lo cual implica desarrollar una variada oferta exportable competitiva, la misma que al ampliar el aparato productivo nacional multiplica las fuentes de empleo en el país. Por consiguiente bajo los lineamientos del reciente acuerdo se impulsa una mayor apertura comercial en aras de favorecer el comercio externo ecuatoriano.
- Otra conclusión relevante, se corresponde a la dinamia comercial que habrá de impulsar el convenio para los propósitos de cambio en la materia productiva del Ecuador, puesto que al ser beneficiada la oferta exportable, y a su vez mejor controladas las importaciones, tal situación pasaría a mejorar las ejecutorias del

comercio externo ecuatoriano, ante los avances de una globalización contemporánea cada vez más exigente. Además el aludido acuerdo, tal como se lo concibe impulsa la remoción de obstáculos aduaneros y la eliminación de restricciones no arancelarias, las cuales son señaladas vinculantes para mejorar el comercio externo del país con el bloque europeo.

- Una conclusión de fondo, radica en haber comprobado la elevada importancia que en las últimas décadas ha registrado el comercio externo ecuatoriano, basado en el rubro exportaciones, más aún desde el año 2000 cuando el país acogió el esquema dolarizado y la economía quedó fuertemente supeditado a la captación de divisas mediante sus ventas al exterior. Tal situación dio lugar para cobrar vigencia aquella frase ortodoxa de “exportar o morir”, que si bien admite sentido figurado, no deja de reconocer la elevada importancia de las exportaciones ecuatorianas en el loable propósito de mantener un esquema monetario que le ha brindado garantía y seguridad al Ecuador.
- La innegable importancia e incidencia positiva de la inversión extranjera directa para el comercio externo ecuatoriano constituye otro de los aspectos fundamentales de lo investigado. Si bien en etapas recientes diversos obstáculos han afectado al ingreso de IED en la economía ecuatoriana, por lo regular su asistencia ha permitido la creación de empresas agrícolas, industriales e inclusive de servicios admitiendo el propósito de internacionalizarse. En la década pasada, la IED europea hacia el Ecuador registró un comportamiento hasta cierto punto heterogéneo, es decir periodo de elevada inversión y otros con muy escaso caudal; así por ejemplo para el año 2012 cuando la IED en el país, registraron US\$587 millones, los países de la UE

aportaron con US\$ 95 millones, es decir, el 16,1%; España, Italia y Reino Unido determinaron el mayor flujo, el cual ascendió a 48, 27 y 19 millones de dólares en orden respectivo.

## **RECOMENDACIONES**

- Está dirigida a las autoridades del actual régimen de Gobierno para controlar mejor las excesivas mesas negociadoras que sustentan el convenio reciente, puesto que, en un justo y equilibrado Acuerdo Comercial no deben proliferar sucesivas mesas negociadoras, porque solo así, se honra a una economía de libre mercado y se promueve la real competencia empresarial. El exceso de masas negociadoras, implica el favorecer a un sector productivo a expensa de otro/s. Según los postulados del Acuerdo, las negociaciones entre Ecuador y la UE propicie que se beneficie a un sector productivo a cambio de privilegios de otro sector extranjero, lo que implica que el mismo sector local admitirá pérdidas sin oportunidad alguna de competir con iguales términos.
- En particular, los gremios empresariales tendrán que asumir mayores ritmos de diversificación en las exportaciones, así como asignarle mayor valor agregado. Reconocemos que el Ecuador si ha diversificado su producción exportable en décadas recientes, pasando de 400 partidas arancelarias a más de 1.800 a inicio de la década pasada y actualmente a cifra cercana a las 6.500 partidas; sin embargo, los recursos generados por exportaciones se concentran en 5 ó 6 productos (petróleo, banano, camarón, flores, atún) que captan mayoritariamente el 82% de las divisas recibidas. Por tanto el problema de las exportaciones ecuatorianas no radica

en la cantidad de su oferta, sino en sus niveles de productividad, es decir en la calidad del producto, dado su limitado valor agregado.

- El reciente acuerdo firmado constituye un gran desafío para el comercio externo ecuatoriano, al punto que al sector empresarial privado le asiste la prioridad de ir especializándose de manera dinámica en productos con mayor valor agregado y elevada productividad a fin de competir con notable solvencia en los mercados internacionales. Recordemos que algunos bienes no tradicionales han comenzado a ganar espacio en el bloque europeo (brócoli, atún, camarones, etc.) los cuales cada vez se han exportado en mayores cantidades, lo cual evidencia que estos productos a pesar de no venderse en grandes cantidades, han propiciado alcanzar nuevos niveles de mercado en los países de la UE. Oportunidad que se amplía al momento cuando los bienes agroindustriales del Ecuador, admiten gran acogida en los países de la UE.
- Una vez definidos los compromisos previos y al concretarse las pautas del Acuerdo Comercial, le corresponde a las respectivas autoridades de Gobierno (Ministerio de Comercio Exterior, Cancillería, etc.) suscribir los instrumentos legales que hagan posible ejecutar las ventajas del comercio externo ecuatoriano, una vez que se cuente con el aval de los países del bloque y de la Asamblea Nacional del Ecuador. Por consiguiente, es imprescindible para el actual régimen ofrecer de manera real, estabilidad política y garantía constitucional ante la faz mundial a fin de que la nueva normativa comercial permita a los empresarios ecuatorianos vender sus productos al mercado europeo libre de aranceles y las empresas europeas se acogen a idénticas ventajas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Acosta, Alberto Econ. (2005). TLC. Más que un tratado de libre comercio. Publicado por ILDIS-FES y FLACSO. Quito, Ecuador.

A.G. (1997). Método analítico de la investigación. Asunción-Paraguay. Editorial Universidad de Asunción y gráficos Peralta.

Arízaga, Leonardo. (2014). Ventajas del SGP Plus finalizará en diciembre.

Asociación Industriales Textiles del Ecuador (AITE). (2014). Ecuador versus los Acuerdos Comerciales. Boletín Julio de 2014. Quito, Ecuador.

Aspiázu, Roberto. Entrevista directa. Director del Comité Empresarial Ecuatoriano. Setiembre 2014. Guayaquil, Ecuador.

Banco Central del Ecuador. Memorias anuales y boletines estadísticos mensuales. Años 2008- 2013. Quito-Ecuador.

Betancourt, Roberto. Ing. (2014). Il ronda de Negociaciones. Revisión Jurídica del Acuerdo. Marzo del 2014.

Díaz H., Damaris. (2005). Cómo elaborar un ensayo. Documento publicado por Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Guayaquil. Guayaquil-Ecuador.

Dávila, Pablo Dr. Negociaciones comerciales con la Unión Europea. Entrevista directa a Presidente Ejecutivo de la Cámara de Industrias y Producción. Quito-Ecuador.

Falconí, Fander y Oleas Julio. (2011). Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea. Manual del Usuario, INCOP. Sistema Nacional de Compras Públicas/capacitación. Quito-Ecuador.

Gallegos, Diego. (2014). Satisfacción nacional por la renovación de preferencias arancelarias con la Unión Europea. Documento. Quito, Ecuador.

Intriago, Lorena (2014). Las Preferencias Arancelaria con la UE se negocian con soberanía. Comentarios. Quito-Ecuador.

Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas: Economía Ecuatoriana. Varios autores. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Guayaquil. Año 2002. Guayaquil-Ecuador.

Jácome, Hugo. (2012). El retorno de las Carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. FLACSO. Quito, Ecuador.

Legarda, Daniel. (2014). La necesidad de firmar un Acuerdo Comercial con la U.E. Entrevista directa. Vicepresidente ejecutivo de FEDEXPOR (Federación Ecuatoriana de Exportadores). Quito, Ecuador. Mayo del 2014.

Martínez, A.M. (2011). Nuevo Reglamento del Sistema de Preferencias Generalizadas para el periodo (2009-2011). Boletín de información comercial española. Madrid-España.

Ministerio de Ganadería, agricultura y producción (MAGAP). Exportaciones del Ecuador. Estadísticas. Años 2008-2013. Quito, Ecuador.

Ministerio de Comercio Exterior. Boletín Estadístico Anual. Años 2008-2012. Quito-Ecuador.

Pardinas, Felipe. (2003). Metodología y técnica de investigación en Ciencias Sociales. Editorial Siglo XXI. México-D.F. México.

Rivadeneira, Francisco. Econ. (2014). Efectos colaterales del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE. Conferencia magistral dictada en la cámara de Industrias y Producción. Octubre 25 de 2014. Quito, Ecuador.

Ruiz, Juan Pablo (2014). Diálogos entre Ecuador y la UE avanzan según lo acordado. Julio 15 de 2014. Quito, Ecuador.

Spurrier, Walter. (2014). El acceso a las Preferencias de la Unión Europea. Análisis semanal. Agosto de 2014. Quito, Ecuador.

Tabora, H. Como hacer una tesis. Editorial Grijalbo. Edición Décima. D.F. México-México.

Tamayo, Eduardo. Ecuador entre la espada y la pared: Quiénes serían los beneficiarios de un Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Torres, Christian (2014). La Unión Europea oficializó las preferencias arancelarias para Ecuador. Enero 7 de 2014. Quito, Ecuador.

Ureña, Alejandro. (2006). Cómo hacer una tesis. Editorial Argos. Santo Domingo-República Dominicana.

Vicuña I. Leonardo Econ. (2005). "La realidad nacional en cifras" Publicado por el ICHE. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Guayaquil-Ecuador.