

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA

**Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para
identificar oportunidades comerciales en Alemania**

AUTORAS

Gavilanez Bravo, Jamileth Juleivys

Mata Barreto, Karla Lastenia

Trabajo de Titulación

previo a la Obtención del Título de:

**INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

TUTOR:

Ing. Galarza Hernández, Max Alberto

Guayaquil, Ecuador

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Gavilanez Bravo, Jamileth Juleivys y Mata Barreto Karla Lastenia** como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR

f. _____

Ing. Max Galarza Hernández

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.

Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Gavilanez Bravo Jamileth Juleivys y Mata Barreto Karla Lastenia**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para identificar oportunidades comerciales en Alemania** previo a la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**. Ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2016

LAS AUTORAS:

f. _____

Gavilanez Bravo Jamileth Juleivys

f. _____

Mata Barreto Karla Lastenia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Gavilanez Bravo Jamileth Juleivys y Mata Barreto Karla Lastenia**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para identificar oportunidades comerciales en Alemania**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2016

LAS AUTORAS:

f. _____

Gavilanez Bravo Jamileth Juleivys

f. _____

Mata Barreto Karla Lastenia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Max Galarza Hernández

TUTOR

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.

DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Econ. David Coello Cazar, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por darme la vida y la oportunidad de concluir mi primera meta de estudio profesional, a mis padres quienes siempre me brindaban amor y sobre todo sabios consejos, a mi abuelita, a mis tíos y a todas las personas que me ayudaron en el transcurso de mi carrera universitaria.

Gavilanez Bravo Jamileth Juleivys

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a mi familia porque siempre estuvieron conmigo cada vez que los necesitaba, motivándome con palabras de aliento cuando se me presentaban obstáculos, y así poder culminar esta etapa de mi vida con éxito.

Gavilanez Bravo Jamileth Juleivys

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por las dificultades a lo largo de mi carrera, las cuales me permitieron madurar y demostrar mis resiliencia, y sobre todo por ayudarme en cada instante en el que lo necesité. A mis padres, mi abuelo y mis tíos por su apoyo constante, paciencia y consejos.

A mi tutor, Ing. Max Galarza, quien fue una excelente guía en la elaboración de este proyecto de titulación.

Al Sr. Carlos Zaldumbide, Gerente general de PROVEFRUT S.A., por su predisposición y ayuda con la entrevista. Y a amigos que de una u otra forma facilitaron la recolección de información.

Mata Barreto Karla Lastenia

DEDICATORIA

En primer lugar a mi mami, Elvira Barreto Palacios, mi compañera de vida, inspiración y fuente de motivación, quien me ha hecho entender que puedo lograr todo lo que me proponga. Mis padres Carlos Mata y Galo Barreto, y a mis tíos por sus consejos, paciencia y sustento. Y por último pero no menos importante, a mis tíos, por su paciencia y apoyo.

Mata Barreto Karla Lastenia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

CALIFICACIÓN

Ing. Max Galarza Hernández

TUTOR

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
CALIFICACIÓN	xi
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
RESUMEN.....	xviii
ABSTRACT	xix
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
Generalidades de la investigación	2
Antecedentes	2
Límites de la investigación	4
Delimitación de la problemática	4
Planteamiento del problema.....	4
Justificación	5
Objetivos.....	6
CAPÍTULO II	7
Marco teórico.....	7
Marco Teórico.....	7
Diseño metodológico	14
CAPÍTULO III.....	19
Analizar las exportaciones de brócoli ecuatoriano durante el período 2010-2014 e identificar los principales competidores y compradores de brócoli a nivel mundial.	19
Variedad de brócoli producidos en el Ecuador	19
Producción Nacional de Brócoli	19

Disposición arancelaria para el sector Vegetales (Código Arancelario del Ecuador).....	22
Empleo en el sector hortalizas (Brócoli).....	22
Evolución de las exportaciones del sector brócoli.....	23
Principales importadores de brócoli	26
Principales destinos.....	28
Arancel Cobrado por los principales compradores a Ecuador.....	29
Crecimiento de los principales países exportadores de brócoli	30
CAPÍTULO IV	31
Conocer el mercado alemán, requisitos y restricciones para exportaciones hacia este destino.	31
Mercado Alemán.....	31
Tendencias de consumo del mercado Alemán.....	31
Segmento de mercado	32
Barreras arancelarias	32
Barreras no arancelarias	33
Documentos para exportar a Alemania.....	34
Impacto de la caída del precio del barril de petróleo y la apreciación del dólar en los aranceles para el brócoli exportado hacia Alemania.....	35
CAPÍTULO V	39
Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2010 – 2014.....	39
Exportaciones de brócoli al mercado Alemán en el periodo 2010	39
Exportaciones de brócoli al mercado Alemán en el periodo 2011	40
Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2012	41
Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2013	42
Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2014	43
CAPÍTULO VI.....	46

Realizar un análisis de contraste cualitativo del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre la exportación de brócoli hacia Alemania y su incidencia en la economía ecuatoriana.	46
Escenario con firma	48
Escenario de no firma	49
CONCLUSIONES.....	52
RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFÍA.....	55
ANEXOS	62

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1.</i> - Matriz de operacionalización de las variables.....	15
<i>Tabla 2.</i> - Metodología de la investigación.....	17
<i>Tabla 3.</i> - Subpartida arancelaria sugerida para productos del reino vegetal.	22
<i>Tabla 4.</i> - Panorama general de Alemania.	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Figura 1.- Superficie cosechada, sembrada y nivel de producción de brócoli en el Ecuador 2010.</i>	20
<i>Figura 2.- Producción de brócoli desde el año 2010 al 2014 en el Ecuador (Toneladas Métricas).</i>	20
<i>Figura 3.- Variación de la producción de Brócoli desde el año 2009 al 2014 en el Ecuador.</i>	21
<i>Figura 4.- Nivel de empleo en fase productiva del Brócoli.</i>	23
<i>Figura 5.- Exportaciones mundiales de brócoli desde el año 2010 al 2014.</i>	23
<i>Figura 6.- Exportación de brócoli en el Ecuador durante el año 2010 al 2014 (Dólares Estadounidenses).</i>	24
<i>Figura 7.- Exportación de brócoli en el Ecuador durante el año 2010 al 2014 (Toneladas Métricas).</i>	24
<i>Figura 8.- Exportación de brócoli de los principales exportadores de brócoli durante el año 2010 al 2014.</i>	25
<i>Figura 9.- Participación de los exportadores mundiales de brócoli durante el año 2014.</i>	26
<i>Figura 10.- Importadores mundiales de Brócoli durante el periodo 2010-2014 (Dólares estadounidenses).</i>	27
<i>Figura 11.- Importadores de Brócoli ecuatoriano durante el periodo 2009-2013.</i>	28
<i>Figura 12.- Exportaciones de brócoli realizadas por Ecuador período 2010 - 2014 en miles de dólares.</i>	29
<i>Figura 13.- Barreras arancelarias- exportaciones de brócoli ecuatoriano.</i>	29
<i>Figura 14.- Tarifa aplicada para la Unión Europea.</i>	32
<i>Figura 15.- Precio de crudo en el Ecuador.</i>	36
<i>Figura 16.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2010.</i>	39
<i>Figura 17.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2011.</i>	40
<i>Figura 18.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2012.</i>	41
<i>Figura 19.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2013.</i>	42
<i>Figura 20.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2014.</i>	43
<i>Figura 21.- Representación del mercado alemán en las exportaciones del brócoli ecuatoriano.</i>	44

<i>Figura 22.</i> - Nivel de exportación del brócoli ecuatoriano fresco y congelado hacia Alemania.	45
<i>Figura 23.</i> - Exportaciones mensuales de Ecuador hacia Alemania año 2015.....	74
<i>Figura 24.</i> - Exportaciones mensuales de Ecuador hacia Alemania año 2015.....	74

RESUMEN

El sector de los vegetales es una parte importante en el rubro de las exportaciones para Ecuador debido a la alta producción que el país tiene, dentro del cual se encuentra la industria del brócoli ecuatoriano. En el rubro de las exportaciones de productos no tradicionales, el sector de brócoli para el año 2014, se encontró en el segundo lugar. A lo largo del período de tiempo abordado por el estudio, se observó que el principal comprador del brócoli ecuatoriano es Japón, seguido por Estados Unidos y Alemania ocupando el tercer lugar, mercados exigentes en calidad y medidas fitosanitarias estrictas. El aumento de la demanda de brócoli ecuatoriano se debe a las tendencias de consumo hacia productos saludables que son más altas en la actualidad. Este estudio se enfoca en la relación entre Alemania y Ecuador, con respecto al sector de brócoli. La relación en términos de exportaciones ha sido muy variable debido al término del Tratado de Libre Comercio y a la salida de Ecuador de las negociaciones con referencia a la Unión Europea. Sin embargo se considera que ha evolucionado favorablemente debido al acuerdo multipartes. La apreciación de la moneda también es un factor que se considera al igual que el precio del crudo ecuatoriano, debido a que son factores que afectan de manera directa a los ingresos de la balanza comercial del país.

Palabras claves: Exportaciones, apreciación de la moneda, balanza comercial, Alemania, Ecuador, Aranceles.

ABSTRACT

Vegetable sector is an important part for the Ecuadorian exports, due to the high production that the country has. Within the vegetable sector is the Ecuadorian broccoli industry. In the area of non-traditional exports products, broccoli sector for the 2014 found itself in second place. Throughout the period of time addressed by the study, it was observed that the main buyer of Ecuadorian broccoli is Japan, followed by the United States and Germany in third place. This is because consumer trends towards healthy products are higher today, normally these countries do not have high levels of production of this type of product therefore they are quality demanding markets and that is the reason because phytosanitary measures are high. This study focuses on the relationship between Germany and Ecuador, regarding the broccoli sector. The relationship in terms of exports has been highly variable due to the completion of the Free Trade Agreement and because Ecuador got off negotiations with the European Union. However it is considered that has evolved favorably due to the agreement multi-parties. The currency appreciation is also a factor that is considered as the price of Ecuadorian crude, because those factors affect directly the income of the country's balance of trade.

Keywords: Exports, currency appreciation, trade balance, Germany, Ecuador, tariffs.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de titulación, estudia las exportaciones del brócoli en los últimos 5 años (2010-2014) ya que hasta el corte del 19 de agosto del 2016 en las fuentes oficiales no fueron publicados los datos necesarios actualizados del 2015 y 2016. El proyecto muestra la evolución del sector brócoli a través de la línea de tiempo y el impacto que tiene en las exportaciones de productos ecuatorianos no tradicionales. Dentro del primer capítulo se enuncia la problemática, la delimitación de la misma, y se aplica la justificación del tema. Además de que se presentan los objetivos, tanto general como específicos, que irán ligados a los resultados y conclusiones. En el segundo capítulo se hace referencia a la metodología que se aplicó durante el trabajo, se explica el marco teórico relacionado con el tema, normalmente enfocado a los términos comerciales para facilitar el entendimiento del lector. En el capítulo tres se hace un estudio de la industria del brócoli, donde se explica cómo ha ido evolucionando las exportaciones e importaciones de brócoli ecuatoriano a nivel mundial, normalmente con una referencia introductoria del nivel internacional. A su vez, se expresa la declaratoria arancelaria y el nivel de arancel que posee el brócoli ecuatoriano en cada país. En el cuarto capítulo se explicará el mercado de Alemania, exponiendo los requisitos necesarios para su posterior entrada. Dentro del capítulo número cinco se expondrán las exportaciones desde el año 2010, expresando un breve análisis del volumen y cantidad exportada y cuanto de ellas fueron destinadas hacia Alemania. Finalmente, en el sexto capítulo se realizará un análisis de contraste cualitativo del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre la exportación de brócoli hacia Alemania y su incidencia en la economía ecuatoriana.

CAPÍTULO I

Generalidades de la investigación

Antecedentes

El brócoli es una hortaliza perteneciente a la familia de las *brassicas* proveniente de Asia menor y del Mediterráneo. La palabra brócoli, representa plural y se encuentra derivada del dialecto italiano *brocco*, que hace referencia a rama de brazo. Por ende su significado es numerosos brotes en la forma de *Brassica Oleracea* (PROEcuador, 2012, p. 5). El brócoli tiene varias fases en su desarrollo. Dentro de su primera fase se aprecia la preparación de terreno, en donde se labra la tierra para poder dejarla en óptimas condiciones para la siembra. Luego en la etapa de la siembra se introducen las semillas a la tierra con una profundidad de 1 a 1,5 cm. Posteriormente, se considera el riego el cual debe ser constante y el abono, el cual requiere una gran cantidad de materia orgánica. Después de estas etapas, se realiza en la eliminación de las malas hierbas y la recolección comienza cuando el tallo alcanza los 5 a 6 cm y a su vez la pella este dentro de un peso de 300 a 400 kg (Alvarado & Huiracocha, 2014, p. 37).

Gall (2009) expresa que “La cadena productiva de brócoli en Ecuador (cultivo y comercialización) comenzó en 1990 y mostró un crecimiento fuerte y constante durante todo el decenio; la expansión del cultivo y la consolidación de este mercado fueron decisivos desde 2007” (p. 264).

A partir de la década de los 80, la producción de brócoli se afianzó en el Ecuador, teniendo una gran acogida en los bienes no tradicionales de exportación en el país. Según el Censo Agropecuario realizado en el año 2009, muestra que alrededor de 3.359 hectáreas fueron destinadas a la cosecha de este producto. Durante ese año alcanzó una producción total de 50 mil toneladas, aproximadamente con un rendimiento promedio de 14,6 (Pontificia Universidad Católica del Ecuador de Ibarra, 2009, p. 3). De acuerdo con Macías (2013), “Para el 2013, cuatro años después, el brócoli se ha convertido en un producto estrella dentro de las exportaciones del país, siendo Ecuador uno de los tres más grandes exportadores de brócoli en el mundo” (p.13). El brócoli ecuatoriano es atractivo en el mercado debido a ciertas características y cualidades que el clima de Ecuador le brinda debido a la constante exposición al sol. Entre ellas está que el brócoli ecuatoriano posee una coloración verde

intenso y brillante que lo hace más llamativo para los consumidores y por ende más competente en el mercado (Revista El Agro, 2000, p. 1).

Además, el brócoli ecuatoriano es un producto de un alto nivel de exportación ya que los consumidores tienen un nivel elevado de interés en las cualidades y características beneficiosas para la salud que este posee. Dentro de las propiedades del brócoli, se encuentra la obtención de una serie de vitaminas y minerales como lo es la vitamina C, la vitamina K la cual ayuda para las hemorragias. A su vez, el brócoli se lo considera un antioxidante y brinda una fuerte ayuda que da para la prevención de una diversidad de tipos de cáncer, como lo son el cáncer de mama, pulmón, próstata y colon ya que posee indol-3-carbinol y sulforafano. También posee ácido fólico, hierro, calcio, beta caroteno, Zinc, entre otros beneficios (Revista El Agro, 2000, p. 1).

El cultivo de este producto normalmente requiere de prácticas de monocultivos y de un clima determinado para que el brócoli obtenga su desarrollo óptimo. Por ende, su producción se concentra en el área andina del Ecuador. Se cultiva a una altura de 2700 a 3200 metros sobre el nivel del mar, lo que minimiza la afectación de plagas, sin embargo no lo exenta en su totalidad. La temperatura ideal para el óptimo desarrollo de este cultivo está dentro de los 10 y los 20°C (BotanicaOnline, 2016). La principal provincia productora de brócoli para exportación es Cotopaxi con una participación del 68%, seguido de la provincia de Pichincha con el 16% e Imbabura con un 10%. Carchi y Chimborazo también forman parte de las provincias productoras de brócoli con una participación menor del 3% y 2% respectivamente, la cual abastece el mercado local. Las principales empresas procesadoras de brócoli para la exportación son: Provefrut S.A., Ecofroz S.A y Nova Alimentos S.A. (Dayana Calvopiña, 2015).

Una de la principal ventaja que tiene Ecuador frente a los demás competidores es que dentro del país, sus climas no propician heladas que afectan directamente al sembrío. Al contrario, la situación que propicia el país es que las heladas suelen durar un determinado número de horas que no afecta a la vida del sembrío, pero es favorable contra las plagas. Ecuador posee un clima y suelo bastante propicio para que el cultivo de brócoli se dé constantemente tanto en calidad como en volumen, sin embargo requiere una constante mano de obra y de cuidado exhaustivos (Pro Ecuador, 2015).

Límites de la investigación

En el presente trabajo de titulación se analizarán las exportaciones (en dólares y toneladas) de brócoli ecuatoriano realizadas dentro del período 2010-2014. Considerando las consecuencias ligadas a la finalización de la ATPDEA y la necesidad inherente de diversificar mercados durante el período 2010-2014. A su vez, se observará el desempeño de las mismas con la apreciación del dólar y la caída del precio del petróleo, considerando a un nuevo importador potencial, el mercado de Alemania.

Delimitación de la problemática

En el año 2013 Ecuador decidió no renovar la Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de las Drogas, también conocido como ATPDEA. Ley cual ha existido y de la cual Ecuador se ha valido para exportar con preferencias arancelarias hacia Estados Unidos desde 1991. Dicha decisión afectó a los exportadores ecuatorianos de brócoli quienes han tenido a Estados Unidos como principal destino comercial, como consecuencia de esta decisión los productores nacionales quedaron en desventaja frente a sus principales competidores como lo son México, Guatemala y Colombia.

El arancel para exportación de brócoli hacia el país norteamericano es de 14.9%. Por tal motivo varias empresas exportadoras de este producto optaron por cerrar sus puertas, mientras que otros diversificaron sus mercados. Lo hicieron a través de la re dirección de la oferta hacia Europa y Asia. Sin embargo, en la actualidad no existe información formal y veraz por parte del gobierno ecuatoriano sobre cuantas empresas detuvieron sus exportaciones hacia Estados Unidos o cesaron sus actividades.

Campo: Comercio

Aspecto: Exportaciones de Brócoli a Alemania

Tema: Análisis de las exportaciones de brócoli a Alemania en los últimos 5 años.

Delimitación espacial: Alemania- Ecuador

Delimitación temporal: 2010-2014

Planteamiento del problema

El problema que se analizará en este proyecto de investigación es cómo se proyecta la economía ecuatoriana en caso de no firmarse el acuerdo comercial con Europa , afectando directamente al porcentaje de arancel que se aplica a los productos importados desde Ecuador,

lo que puede influenciar positiva o negativamente a las exportaciones hacia este país. Además de la caída del precio del petróleo que afecta a la economía mundial; la apreciación del dólar que pone en desventaja a los exportadores ecuatorianos ya que se encarecen los productos con relación a la competencia.

Justificación

El presente trabajo de titulación tiene como propósito el presentar un análisis de la evolución de la producción y exportaciones de brócoli hacia Europa, específicamente al mercado alemán. Enfocándose hacia el desarrollo de las nuevas oportunidades de acuerdos comerciales con Alemania, lo cual influenciaría positivamente en el arduo trabajo de Pro Ecuador de diversificar mercados. Hasta la fecha Pro Ecuador ha llevado a cabo cinco macro ruedas de negocios para beneficiar a las micro, pequeñas y medianas empresas con el objetivos de buscar nuevas oportunidades comerciales hacia Alemania, Canadá, Emiratos Árabes Unidos, España, China, Reino Unido, Rusia, entre otros (PRO ECUADOR, 2016)

La importancia y relevancia de este tema radica en que luego de que Ecuador dejara de beneficiarse de la ATPDEA, se vio en la necesidad de buscar nuevos mercados para sus exportaciones dirigiéndose principalmente hacia Europa. En los últimos años la demanda de brócoli se ha incrementado a gran escala debido a investigaciones que dejaron al descubierto los múltiples beneficios que este producto aporta, convirtiéndose en una gran oportunidad comercial para Ecuador.

Según Pro Ecuador (2014) “Entre los principales destinos de exportación que tiene el Ecuador para su producto brócoli fresco refrigerado se encuentra a Estados Unidos, Japón y Alemania. Este producto empezó teniendo acogida y luego convirtiéndose en el producto estrella de los productos no tradicionales ecuatorianos” (p. 1). “En Ecuador para el año 2012, la superficie cosechada de brócoli fue de 3,639 hectáreas las cuales se distribuyeron en ocho provincias, con un total de 70,000 toneladas, lo cual generaba un rendimiento de 19.24 tonelada por hectárea” (SINAGAP, 2014, p. 2) Cabe recalcar que de la totalidad de producción de brócoli en la sierra ecuatoriana, el 98% es destinado para la exportación.

Por otra parte, la apreciación del dólar y devaluación continua del euro son factores claves en el debilitamiento del comercio exterior. Dicha combinación de factores hace que las importaciones por parte del mercado europeo de crezcan, básicamente debido a que la conversión de ambas monedas (Euro y Dólar) se encuentran casi a la par; es decir, el

importador europeo necesitará más euros para comprar brócoli ecuatoriano con relación a lo que solía pagar años atrás.

De acuerdo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, el presente trabajo de titulación pertenece a la línea de investigación de “crecimiento y desarrollo económico” ya que sería un aporte útil para los exportadores ecuatorianos que desean abarcar nuevos mercados. Por otra parte, el estudio realizado se encuentra acorde a los lineamientos de la Facultad de Especialidades Empresariales y de la carrera Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe debido a que se analizan redes de intercambio y exportaciones de un sector no tradicional en el Ecuador. A su vez, contribuye con los objetivos número 11 y 3 del Plan Nacional para el Buen Vivir que se enfocan en el desarrollo de un sistema económico social, solidario y disponible, además de mejorar la calidad de vida de la población ecuatoriana.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un análisis de las exportaciones de Brócoli ecuatoriano hacia el continente Europeo, específicamente el mercado Alemán en el periodo 2010-2014.

Objetivos específicos

- Analizar las exportaciones de brócoli ecuatoriano durante el período 2010-2014 e identificar los principales competidores y compradores de brócoli a nivel mundial.
- Describir el mercado alemán, requisitos y restricciones para exportaciones hacia este destino.
- Analizar las exportaciones de Ecuador hacia Alemania en el periodo 2010-2014.
- Realizar un análisis de contraste cualitativo del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre la exportación de brócoli hacia Alemania y su incidencia en la economía ecuatoriana.

CAPÍTULO II

Marco teórico del proyecto

Marco Teórico

Comercio Internacional

El término comercio internacional, hace referencia al flujo de relaciones comerciales internacionales, es decir a los movimientos financieros y comerciales, pero sin un enfoque específico en un país. En otras palabras, es un fenómeno universal dado entre naciones normalmente dominadas por Europa occidental, Japón, China y Norteamérica. Normalmente suele haber una confusión entre el término comercio exterior y el término comercio internacional. La diferencia de ambos radica en el tipo de comercio que se realiza entre dos entes económicos traspasando sus fronteras nacionales. El comercio exterior, se refiere a las relaciones comerciales que existen entre dos entes económicos, con enfoque al país donde se establecen. Mientras que el comercio internacional como ya se dijo es la contemplación de manera global de todas las relaciones económicas, entre distintos entes que participan (UNAM, 2010, p. 3).

Exportaciones

El término exportaciones se refiere al envío de mercaderías nacionales, tanto como bienes o servicios, para el uso y consumo fuera de las fronteras del país nacional. Normalmente las exportaciones están vinculadas a tres criterios, al transporte, al envío y a la venta (UNAM, 2013, p. 1).

Existen dos tipos de exportaciones. Dentro de la primera clasificación tenemos la exportación directa. La cual se determina cuando la empresa opta por aprovechar la oportunidad de exportación, en la cual se destina el total de tiempo y de recursos de la compañía. En su mayoría las empresas acuden a la realización de este tipo de inversión cuando se da una contracción de mercado interno, la falta de aprovechamiento de un mercado, y la consideración de diversificación de riesgos. Normalmente, las empresas grandes con marcas reconocidas optan por este tipo de comercialización, porque desean familiarizarse con este tipo de relación sin intermediario o algún tercero. Por otra parte, se tiene las exportaciones indirectas, en la cual se hace uso del conocimiento y experiencia de un intermediario, a los cuales se los conocen como “*brokers*”. Normalmente las empresas que recién incursionan en el mercado internacional y no tienen mucho conocimiento, además de

que suelen ser empresas pequeñas optan por este tipo de exportación, que es más factible para ellos. La ventaja dentro de este tipo de comercialización es que el intermediario posee un mayor compromiso financiero en la relación (Southern U.S. Trade Association , 2010, p. 12).

Hay que considerar que el trámite de exportaciones lo pueden realizar tanto los ecuatorianos como aquellos extranjeros que residan en el país. Los ecuatorianos, pueden ser personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos para ser exportadores aprobados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). Dentro de los requisitos para poder exportar se encuentran obtener el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Interna (SRI) y luego que la persona u ente que desea exportar se registre dentro de la Página web del SENAE. Una vez realizado este proceso, la persona natural o jurídica debe de elaborar una Declaración Aduanera Única de Exportación, la cual se llenara según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones. Todo esto se lleva a cabo dentro del distrito aduanero donde se lleva a cabo la tramitación de la exportación. Para los trámites de la exportación, se requiere los siguientes documentos: La factura comercial, las autorizaciones previas pertinentes, el certificado de origen, el RUC del exportador, el documento de transporte y a su vez el registro como exportador en la página web SENAE (Jerves, 2015, p. 2).

Importaciones

El término de importaciones se refiere a la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria al momento de ingresar a un determinado país. Para su posterior uso, producción o consumo en libre función económica, una vez ya deducido el pago a los tributos. Las personas que tienen acceso a este tipo de trámite, abarca cualquier persona natural o jurídica, ya sea de nacionalidad ecuatoriana o que sean personas extranjeras radicadas en el país (Jerves, 2015, p. 1).

Para realizar una importación se debe realizar una serie de pasos, entre ellos están: Al igual que en las exportaciones se debe obtener el Registro Único de Contribuyente, el cual se lo obtiene como ya antes mencionado en el SRI. La persona natural o jurídica debe registrarse como importador dentro de la Aduana del Ecuador, a través del sistema interactivo de comercio exterior que se encuentra en su página web. Luego de esto se debe realizar la Declaración Andina de Valor y el importador debe registrar la firma de ella. Después de realizar todo estos pasos, la persona en el rol de importador ya puede realizar el trámite de importación. Sin embargo, el producto que se importa debe estar dentro de los establecidos

dentro de la ley, como resultado de esto se obtiene la Declaración Aduanera Única. En muchos de los casos, la mayoría de las personas u empresas pequeñas que optan por este trámite la primera vez buscan asesoría de los servicios de un Agente de Aduana (SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2016)

Aduana

El término de aduana se considera como un término genérico para designar al Servicio Gubernamental. El deber de este organismo es administrar la legislación relacionada con la importación y exportación de mercancías. Además, que dentro de sus funciones se constituye el cobro de los gravámenes por concepto de derechos e impuestos. En otras palabras, su deber es administrar que entra y que sale de un determinado país, con el objetivo de estipular impuestos y cumplimiento de leyes u requisitos (LQB comercio internacional, 2012).

Incoterms

Se define como un conjunto de reglas definida por la Cámara de Comercio Internacional para el entendimiento de términos comerciales involucrados en los contratos de compraventa en el comercio internacional. Normalmente los incoterms permiten desarrollar un lenguaje que es utilizado y estandarizado por todos los compradores y vendedores dentro del comercio internacional, en donde se asumen la división de los costos y responsabilidades dentro de los actores del comercio. A su vez permiten establecer la logística del contrato y especificar como se da la transmisión de la propiedad (CANACINTRA, 2010, p. 1).

Precio *Free on Board* (FOB)

Dentro de la terminología precio FOB abarca que el vendedor debe realizar el trámite para la exportación del bien. En este tipo de terminología el vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, pero si el comprador lo pide, será bajo a expensas y riesgo del mismo. La responsabilidad del vendedor termina cuando el vendedor coloca la mercancía dentro del buque destinado para la trasportación (Pro Ecuador, 2016).

Precio *Cost Insurance and Freight* (CIF)

En este tipo de comercio, el vendedor tiene la obligación de realizar el trámite para la exportación, debe contratar el transporte desde el punto de entrega asignado hasta el punto de destino acordado, si es que se estipula. A su vez asumir los costos provenientes de la misma y complementariamente el riesgo. Sin embargo el riesgo se otorga al comprador cuando la

mercadería este dentro del buque, pero el vendedor debe asumir los costos con respecto a la mercadería que llega al punto de destino (Pro Ecuador, 2016).

Base imponible

Esta se define como el valor de aduana de las mercaderías importadas. En sí, se la considera como el valor de transacción de las importaciones, adicionalmente los costos de transporte y seguro. Los elementos que se consideran para el cálculo de los impuestos comprenden:

- El valor soportador por las facturas, más conocido como el precio FOB.
- El valor del transporte internacional, más conocido como Flete
- El valor de la prima o también denominado Seguro.
- Además de cualquier ajuste determinado dentro del artículo 8 de la valoración de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Servicio de Impuestos Internos, 2015).

Certificado de origen

Este término hace referencia al documento que permite certificar que un producto exportado es nacional, es decir acredita que las mercaderías estipuladas dentro de él son originarias de un país específico y se regulan de acorde a las Normas de Origen prefijadas y a su vez establece la cuota que tiene cada mercancía. El objetivo de este documento es en parte beneficiar al importador, ya que este puede obtener una exención o una reducción con respecto a los derechos de importación, es decir otorga preferencias tarifarias. Esto permite incrementar el acceso que tienen a los mercados (Cámara de Comercio Exterior de Cuyo, 2016).

Barreras arancelarias

Dentro del proceso de exportación se deben considerar el efecto de las barreras arancelarias y no arancelarias que cada país establece. El análisis correcto de estas barreras permite al exportador evitar costos adicionales por la adaptación de la normativa del marco referencial de interés y no tener problemas al momento. Las barreras arancelarias se definen como tarifas oficiales las cuales se fijan y cobran a los importadores y a su vez exportadores ya sea por la entrada o salida de productos, dentro de la aduana respectiva de cada país. Este tipo de barreras tienen un determinado propósito, el cual es desalentar el ingreso de determinados productos a un país. Las barreras arancelarias basan su nombre en el término arancel, el cual se define como el impuesto indirecto que grava a los bienes que son importados a un determinado país y tienen dos objetivos básicos: Dentro del primero esta

proteger los bienes nacionales y el segundo abarca que pueden ser utilizados como fuente de ingresos para el estado (LQB comercio internacional, 2012).

Hay que considerar que mientras más elevado sea el arancel menor será el ingreso de los productos, ya que ese costo incidirá en el precio, en su mayor parte incrementando. Esto tiene como consecuencia que los productos sean menos competitivo en el mercado. En muchos casos, los países consideran al arancel como instrumento de certidumbre y de transparencia, mientras que otros lo consideran como una obstrucción al libre comercio. Las barreras arancelarias que tiene el Ecuador, se pueden distinguir dos tipos de aranceles: Arancel *Ad Valorem* y el Arancel específico. Cuando se habla del *Ad Valorem* se refiere a un porcentaje cobrado al valor de los bienes. Por otro lado el Arancel específico se refiere a la unidad de bien importado (Sarquis, 2002, p. 1).

A su vez existen ciertos tipos de aranceles como lo son el Arancel *anti-dumping*. Este tipo de arancel se aplica a la importación de productos los cuales poseen subvenciones en los países en donde se realiza su producción (país de origen) ya que esto beneficia al producto. El *dumping* permite a los productores obtener un menor costo de producción lo cual se ve reflejado en un menor precio al consumidor. Además se presenta el arancel mixto, el cual está compuesto del arancel *ad-valorem* y el arancel específico. Ambos gravan de manera simultánea a la importación (Pro Ecuador, 2015). A su vez se deben considerar los derechos arancelarios, los cuales son aplicados a todo tipo de mercadería comprendida dentro de un arancel de importaciones.

Dentro de las barreras arancelarias más usuales se pueden mencionar los Picos Arancelarios los cuales son aranceles *ad valorem* que sobrepasan el 12%. Otra barrera es el elemento agrícola, la cual expresa los distintos aranceles a pagar de acuerdo al número de materia prima que se utilizó para elaborar el producto. Por otro lado se tiene el sistema de preferencias, el cual se conforma por un sistema de acuerdos comerciales, bilaterales que otorgan grados de preferencias arancelarias (Sarquis, 2002, p. 2).

Barreras no arancelarias

Dentro de las barreras comerciales también se considera las barreras no arancelarias, las cuales se refieren a las disposiciones o requisitos de ingreso que impone el gobierno de un determinado país a ciertos productos y obstruye el ingreso libre de mercancías imponiendo obstáculos a la importación de un producto al país. Normalmente, los Estados hacen uso de este tipo de barreras no arancelarias con el motivo de precautelar la seguridad de sus

territorios, la conservación del medio ambiente y de garantizar la salud de la población (Jimenez, 2013, p. 15).

Existen dos tipos de barreras no arancelarias, las barreras técnicas y las barreras no técnicas. Dentro de las más comunes están las barreras sanitarias, las cuales proponen evitar el ingreso de mercancías que puedan afectar negativamente la salud de la población a un determinado país. Normalmente se lo prohíbe por el contenido de elementos nocivos para la salud, ya sea de efecto físico, biológico o químico. A su vez, se consideran las barreras técnicas, las cuales se refieren a los requisitos que debe tener un producto en término a sus componentes y estructura en general para ingresar a un determinado país (PRO ECUADOR, 2015).

Dentro de las principales barreras no arancelarias aplicadas están: La determinación de precios, durante esta barrera se establece los precios mínimos y máximos que pueden exigirse por un producto, normalmente con el objetivo de incrementar el proteccionismo de la empresa nacional. Normalmente el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industrias y Acuicultura y Pesca son los organismos que fijan precios expresados en los contratos de exportación. Por otro lado, se considera las medidas compensatorias. Estas barreras son las que se utilizan para neutralizar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente a la fabricación o exportación de un determinado producto. Existen mercaderías prohibidas a importar, restricciones voluntarias de exportación pero también existen licencias que concede la exportación de un producto siempre y cuando este tenga un determinado porcentaje de insumos nacionales. Además, se hace uso de licencias automáticas que permite la aprobación de solicitudes de importación, de medidas financieras, medidas cambiarias, entre otras (PRO ECUADOR, 2015).

Barreras sanitarias y técnicas

Este tipo de barreras no trata de influir en la cantidad o en el origen del comercio exterior, sino que tiene como objetivo proteger y garantizar la salud y vida de los consumidores en una población. Lo hace a través de asegurarse que se cumplan con condiciones sanitarias aceptables o que cumplan con características técnicas necesarias. Este tipo de barreras se consideran infranqueables aunque su intencionalidad es proteger a la población, el efecto real recae en la restricción de las importaciones. Dentro de ellas están las normas fitosanitarias y veterinarias, las cuales se consideran como barrera proteccionista para la entrada a consumo de productos agroalimentarios, que no se encuentren en una completa armonización con las normas aplicables (Ballesteros, 2001, p. 49).

La otra clasificación de este tipo de barrera se denomina normas técnicas para la fabricación de productos, en la cual cada país estipula sus estándares técnicos dentro del país y los cuales son obligatorios para cualquier bien o servicio que desea entrar a comercializarse dentro del país. Por ende, los exportadores que tienen como meta determinado país deben acoger y adaptar el producto a las normas técnicas del país de destino con el objetivo de obtener el permiso. Sin embargo, esto requiere tiempo y capital, ya que es un proceso largo y costoso, debido en que muchas circunstancias se deben realizar innovación de procesos o de productos. A su vez, dentro de este tipo de barrera se encuentra el material del etiquetado, envase o la usada dentro del proceso de embalaje. Se exigen normas ambientales con el objetivo de reducir los desechos o residuos que impactan de manera directa al consumidor, se protege la mano de obra (rechazando la explotación del trabajador e infantil) y en términos sociales, se prohíbe el engaño al consumidor (Ballesteros, 2001, p. 52).

Antecedentes del Ecuador

Ecuador es el cuarto país más pequeño del continente considerado como República independiente, conocido por la línea equinoccial y sus islas Galápagos. Se encuentra ubicado en la costa norte del Pacífico, con una superficie de 283.561 km²; es considerado el octavo país más poblado de Latinoamérica ya que cuenta con alrededor de 16 millones de habitantes. El territorio se encuentra dividido en cuatro regiones: Costa, Sierra, Amazonía e Insular. Esta a su vez, se divide en 26 provincias en la cual su capital radica en Quito, aunque la capital económica tiene su sede en Guayaquil. La tercera provincia principal de Ecuador es Cuenca, debido al patrimonio cultural que tiene. Su tipo de gobierno es democrático, aunque actualmente profesa el socialismo del siglo XXI. Es un país con estabilidad en el poder, ya que desde hace alrededor de 9 años. Desde el año 2007, el Economista Rafael Correa Delgado lleva el cargo de Presidente de la República, y el cargo de Vicepresidente lo ocupa Lenin Moreno Garcés (Republica del Ecuador, 2015, p. 1).

Por otra parte, el Ecuador cuenta con una variedad de climas. Dentro de la región costa, el clima se caracteriza por ser cálido y seco; mientras que en la Amazonía suele ser cálido húmedo. En la región Sierra, se caracteriza por los valles templados y los diferentes pisos climáticos que abarcan desde temperaturas tropicales hasta páramos. La moneda oficial es el dólar americano, el cual puede ser intercambiado en cualquier casa de cambio o en los bancos o por cualquier otra moneda. El idioma principal es el español, pero también se reconocen como principales lenguas autóctonas como el *kichwa* y el *shuar*. Ecuador es un país básicamente agricultor, depende mucho de la producción de materia prima que son

principalmente el petróleo, banano, camarón, café, flores, cacao, pescado, entre otros. Los cuales constituyen fuertemente al nivel de exportaciones que tiene el país. La zona horaria es GMT/UTC -5, es decir a cinco horas de diferencias con el Meridiano de *Greenwich*, y en Galápagos es una hora menos con respecto al Ecuador continental (República del Ecuador, 2015, p. 3).

Generalidades de Alemania

La República Federal de Alemania forma parte de la Unión Europea, su capital es Berlín. Posee un territorio de 357.021 km², el cual se encuentra dividido en 16 estados. Dentro de sus limitaciones está, al Norte se encuentra con el mar del Norte, el mar Báltico y Dinamarca; al este limita con República Checa y Polonia; Al sur con Suiza y Austria y al oeste con Países Bajos, Luxemburgo, Bélgica y Francia. (República Federal de Alemania, 2015, p. 1).

Dentro del idioma natal está el alemán, se considera como una lengua indoeuropea, la cual pertenece al grupo de las lenguas germánicas occidentales. Este se considera como el segundo idioma más hablado después del inglés. La moneda oficial es el euro actualmente, antes se consideraba el marco alemán hasta en 1999. Dentro de la religión, no existe una oficial pero el catolicismo es predominante. Alemania conlleva una democracia representativa y parlamentaria. Actualmente se rige por la Constitución de 1949 (República Federal de Alemania, 2015, p. 3).

Diseño metodológico

Hipótesis de la investigación

La no firma del acuerdo comercial con la Unión Europea por factores exógenos tiene incidencia negativa en la exportación de brócoli y en la economía ecuatoriana.

Variable dependiente:

Como variable dependiente, se considera la variable nivel de exportación de brócoli hacia Alemania.

Variable independiente:

Dentro de las variables independientes, la incidencia en la economía ecuatoriana.

Matriz de operacionalización de las variables

Tabla 1.- Matriz de operacionalización de las variables.

VARIABLES	DEFINICIÓN	CONCEPTUALIZACIÓN REAL	INDICADORES	DIMENSIONES
Nivel de exportación de brócoli hacia Alemania.	Exportación "es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente" (SENAE, 2012).	El brócoli es uno de los principales productos no tradicionales exportados por Ecuador, sus principales mercados potenciales son Estados Unidos, Europa y Japón.	Oferta exportable de brócoli ecuatoriano	Tm. anuales Precio FOB anual

<p>La no firma del acuerdo comercial con la UE y su incidencia en la economía ecuatoriana.</p>	<p>El acuerdo comercial "normará el comercio de bienes y servicios desde y hacia dicho bloque, así como la participación de las Partes en licitaciones para la contratación pública, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en el ámbito del comercio" (Ministerio de Comercio Exterior, 2014, p.4).</p>	<p>Se analizará el efecto o influencia de la no firma del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre la economía ecuatoriana y exportadores de brócoli hacia Alemania.</p>	<p>Volumen de exportaciones Relaciones Comerciales</p>	<p>Productos Toneladas Dólares</p>
--	--	--	---	--

Metodología de la investigación

Tabla 2.- Metodología de la investigación.

Objetivos	Método	Enfoque	Fuente	Fuete Primaria	Fuente secundaria
Analizar las exportaciones de brócoli ecuatoriano durante el período 2010-2014 e Identificar los principales competidores y compradores de brócoli a nivel mundial.	Analítico descriptivo	Mixto	Secundaria		Análisis bibliográfico
Análisis de las exportaciones de Ecuador hacia Alemania en el periodo 2010-2014	Analítico descriptivo	Mixto	Secundaria		Estadísticas Docs. Oficiales
Conocer el mercado alemán, requisitos y restricciones para exportaciones hacia este destino.	Estudio de mercado	Mixto	Secundaria		Análisis bibliográfico
Realizar un análisis de contraste cualitativo del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre la exportación de brócoli hacia Alemania y su incidencia en la economía ecuatoriana.	Análisis prospectivo	Mixto	Secundaria	Análisis bibliográfico	

La metodología aplicada será un análisis mixto, con un método deductivo ya que se utilizará información estadística para realizar un escenario positivo y negativo para la comprobación de la hipótesis del proyecto. El análisis a realizar es línea de tiempo de las exportaciones de brócoli y se proyecta como iniciativa la exportación a Alemania. Se dice que es deductivo ya que va de lo general a lo particular para poder establecer conclusiones para posteriores recomendaciones, de un tema amplio. El enfoque será descriptivo ya que se pretende analizar la evolución de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos cinco años, mediante información de fuentes secundarias y establecer patrones de comportamientos.

CAPÍTULO III

Analizar las exportaciones de brócoli ecuatoriano durante el período 2010-2014 e identificar los principales competidores y compradores de brócoli a nivel mundial.

Variedad de brócoli producidos en el Ecuador

Dentro de Ecuador se considera que el brócoli se subdivide en dos tipos de brócoli, entre ellos: Legacy y Coronado. Además, se subdivide en tres categorías según su calidad. Por ende, el país produce un tipo de brócoli Premium, Grado B y Estándar. El Brócoli Premium cuenta con un color verde muy atractivo y sus floretes se presentan completos y con una mayor formación. En la clasificación Estándar, se considera que el brócoli no es tallado y en algunas circunstancias presentan bordes amarillos. En el Grado B, incluye pellas con bordes amarillos, sus floretes no se encuentran completos y en algunas circunstancias presentan inflorescencia. A su vez dentro de brócoli para exportar están los floretes de brócoli, brócoli picado y cortes de brócoli (Alvarado & Huiracocha, 2014).

Producción Nacional de Brócoli

De acuerdo al último censo provincial agropecuario realizado por el SINAGAP en el año 2010 Cotopaxi representa el 72,5% de la producción total de brócoli, seguida por Pichincha con el 17,1% y Imbabura con 10,4% (SINAGAP, 2010).

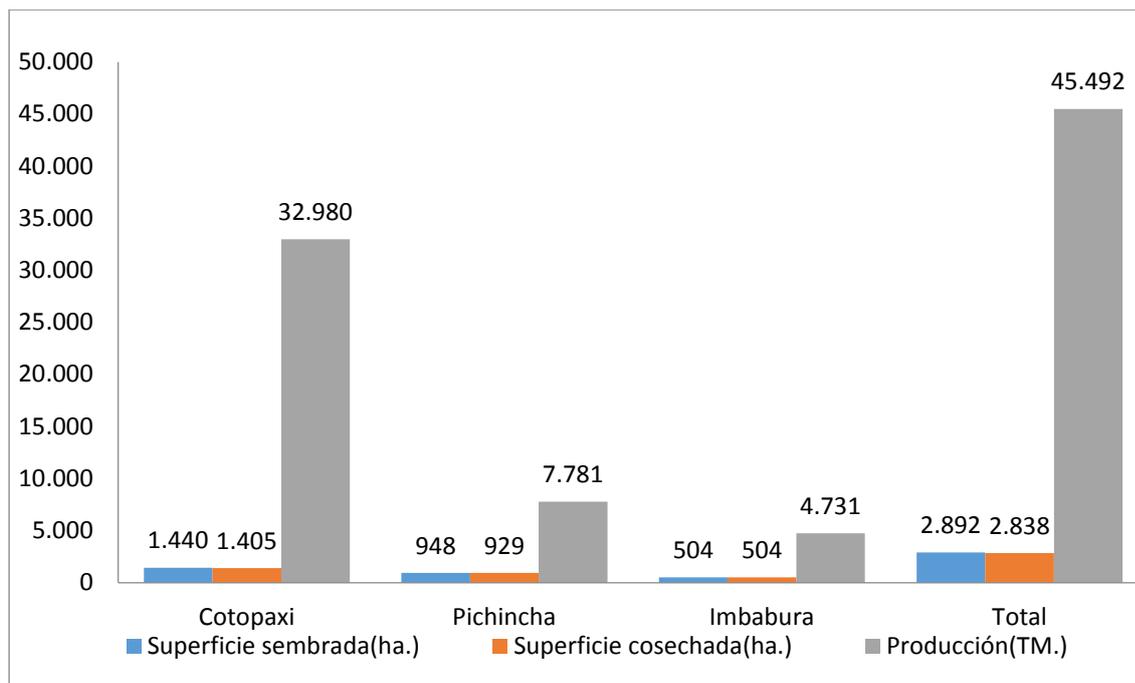


Figura 1.- Superficie cosechada, sembrada y nivel de producción de brócoli en el Ecuador 2010.

Fuente: SINAGAP

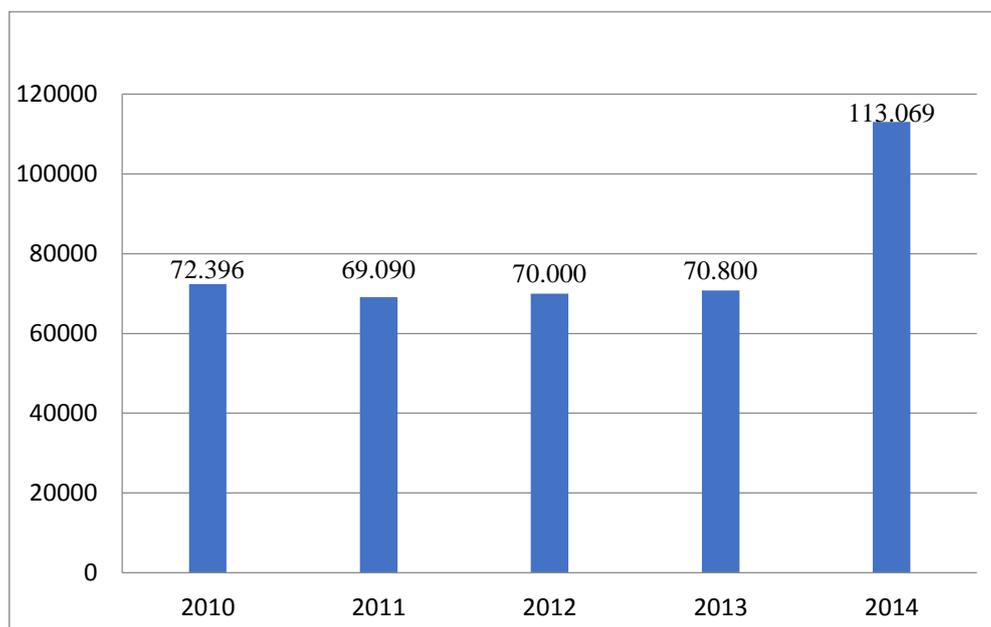


Figura 2.- Producción de brócoli desde el año 2010 al 2014 en el Ecuador (Toneladas Métricas).

Fuente: SINAGAP

Dentro de la producción de Ecuador para el año 2014, se puede observar una tendencia similar a la producción internacional. En el 2010, Ecuador tuvo un repunte dentro de la producción, al presentar el año anterior un volumen de 69.090 de toneladas métricas, esto se debió a un incremento en la demanda internacional de brócoli por países como Reino Unido, Japón, entre otros. Tal repunte luego decayó para el año 2011 por el fin de acuerdos comerciales, situación que permaneció estable o similar durante el año 2012 (alrededor de 70 millares de toneladas métricas) pero recuperándose en el período 2013-2014. Para el año 2013, se produce un nivel de 70.8 millares de toneladas y para el 2014, 113.069 millares de toneladas (SINAGAP, 2013).



Figura 3.- Variación de la producción de Brócoli desde el año 2009 al 2014 en el Ecuador.

Fuente: SINAGAP

De acuerdo a la Figura 3, se puede observar que a pesar de que el 2010 fue el año con mayor repunte en volumen de producción en el período 2011-2013, su variación anual fue inferior a la presentada en el período 2008-2009. Además, se observa que para el 2011 se presentó un decrecimiento en la cantidad producida de brócoli, debido a la terminación del acuerdo de ATPDEA, en lo cual el exportador debió asumir los costos de la tributación arancelaria. El incentivo de la producción se vio afectado el primer año luego de la culminación del acuerdo. Consecutivamente, en el período de recuperación 2012-2013, los valores de variación son muy cercanos entre sí, gracias a la diversificación de mercado y

beneficios arancelarios como el TLC con otros países. A su vez existe una variación de 59.70%, para el año 2014. Esta se debió al incremento de demanda de otros países y las ventajas del Ecuador para la producción del bien.

Disposición arancelaria para el sector Vegetales (Código Arancelario del Ecuador)

Para el brócoli ecuatoriano se utiliza la partida arancelaria 070410000, la cual describe a la coliflor y brócoli. Dentro de esta estipula un ad valorem de 25%. Dentro del SENA, se expresa que no paga el ICE ni el FDI, pero si se ve afectado por el IVA del 12% (SENAE, 2012)

Subpartida	Descripción
070410000	Coliflores y Brécoles tanto fresco como refrigerados.
0710809000	Las demás hortalizas aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas

Tabla 3.- Subpartida arancelaria sugerida para productos del reino vegetal.

Fuente: SENA

Empleo en el sector hortalizas (Brócoli)

El número de trabajos generados por el sector es de alrededor de 11.571 personas directamente relacionadas con la actividad en el campo, las cuales se encuentran distribuidas por todas las fases de la cadena productiva del brócoli. Como se puede observar en la figura 5, el 40% de ese número de personas se encuentran dentro de la fase de producción, es decir relacionadas a la siembra. Por otro lado, un 59% se encuentra ligado al procesamiento, desde la cosecha hasta su distribución. El 1% se relaciona con otro tipo de trabajo requerido a lo largo de las fases (AROFEL, 2011).

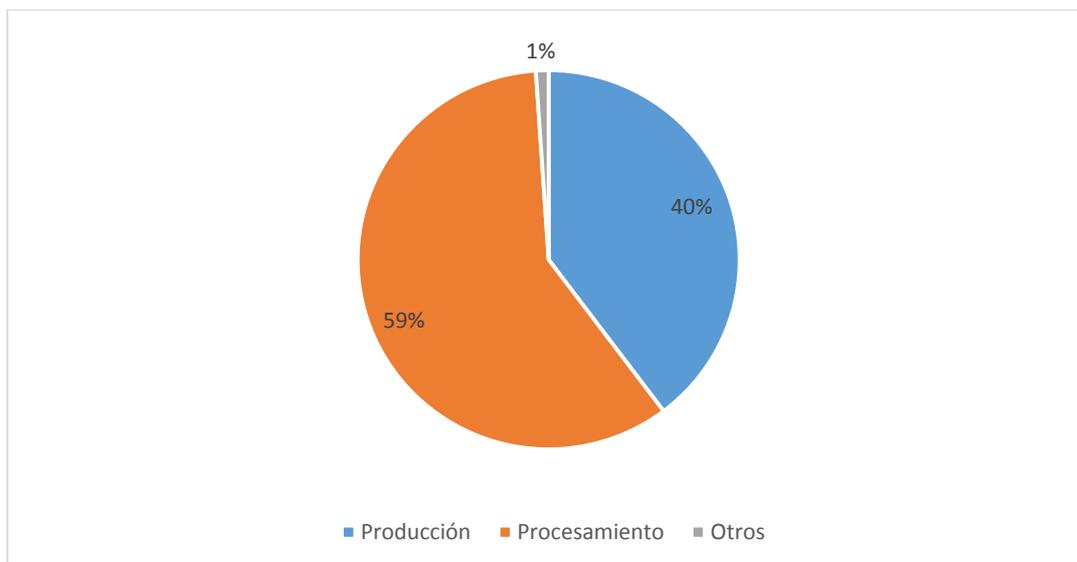


Figura 4.- Nivel de empleo en fase productiva del Brócoli.

Fuente: APROFEL

Evolución de las exportaciones del sector brócoli

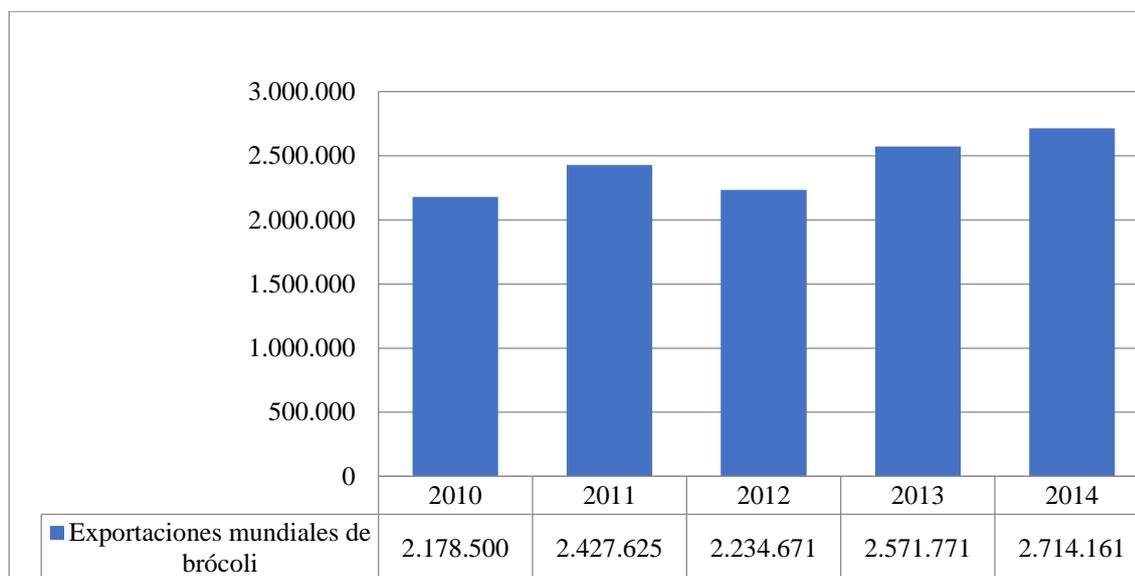


Figura 5.- Exportaciones mundiales de brócoli desde el año 2010 al 2014.

Fuente: Trade Map

Para el año 2013, las exportaciones a nivel mundial tuvieron un incremento de al redor de 15% con respecto al año 2012. Las exportaciones siguieron una tendencia muy parecida y positiva, similar a la dada en la producción nacional de brócoli durante 2010-2014, alcanzando un valor máximo en el año 2014, en el cual el volumen fue de 1'242.984 toneladas, con un valor de \$2'714.161 (SINAGAP, 2014)

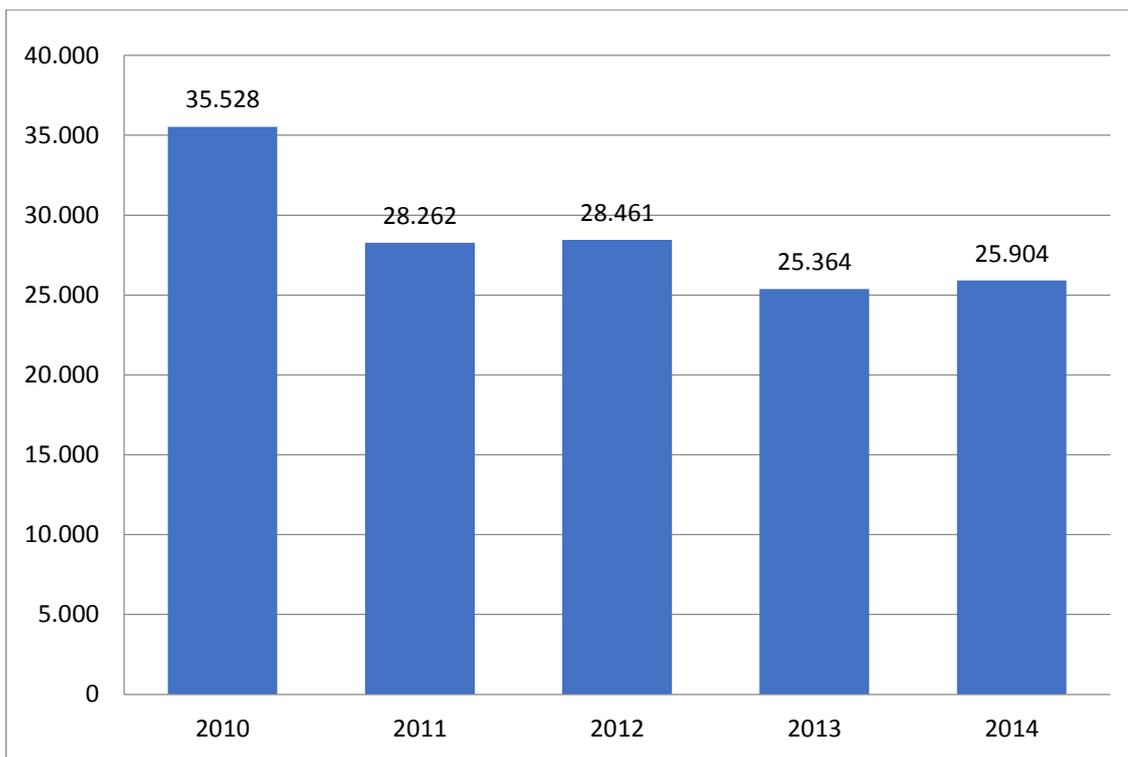


Figura 6.- Exportación de brócoli en el Ecuador durante el año 2010 al 2014 (Dólares Estadounidenses).

Fuente: Banco Central

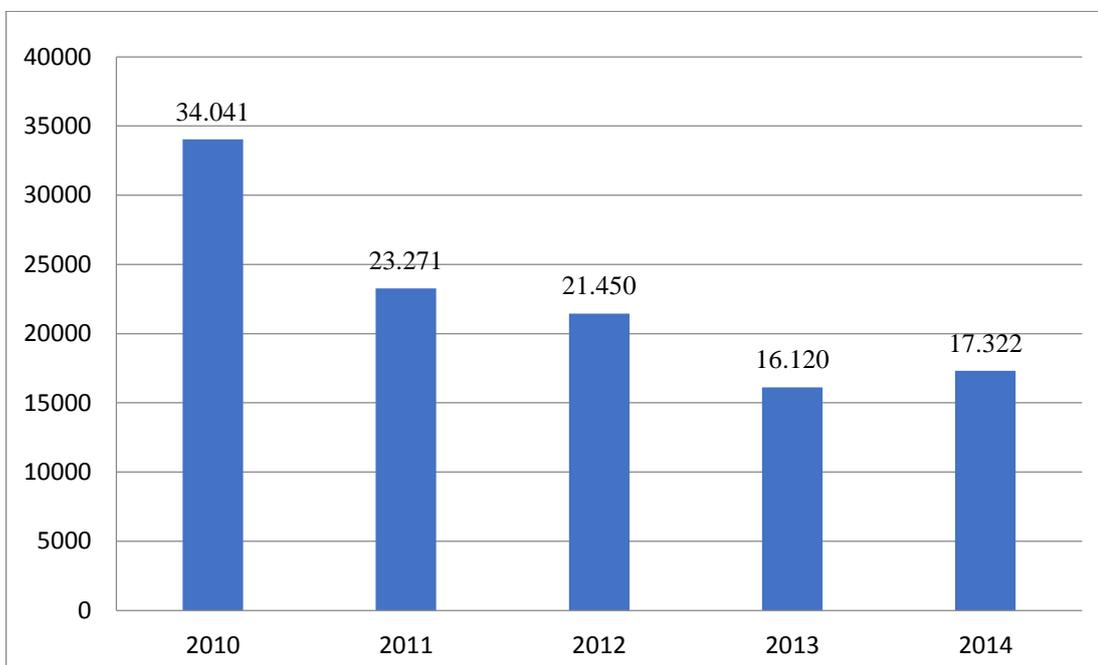


Figura 7.- Exportación de brócoli en el Ecuador durante el año 2010 al 2014 (Toneladas Métricas).

Fuente: Trade Map

El nivel de exportaciones de brócoli desde el 2009 en el Ecuador ha tenido un declive, el cual se acentúa en el año 2013. Esto se debe a la terminación de acuerdos comerciales que el Ecuador ha tenido. En la figura 7, durante el año 2013 el escenario de exportaciones fue pesimista a comparación de los otros años, siendo el año con menor volumen de exportación y con un valor de \$25.364. Para el año 2012 hubo un ligero incremento en las exportaciones, sin embargo la tasa de recuperación o de variación con respecto al año 2011 fue muy baja en comparación a otros años. Por otro parte, durante el año 2014, el Ecuador se recuperó con respecto al año 2013, con un incremento de 7.19% dado por el incremento en la producción nacional (SINAGAP, 2014).

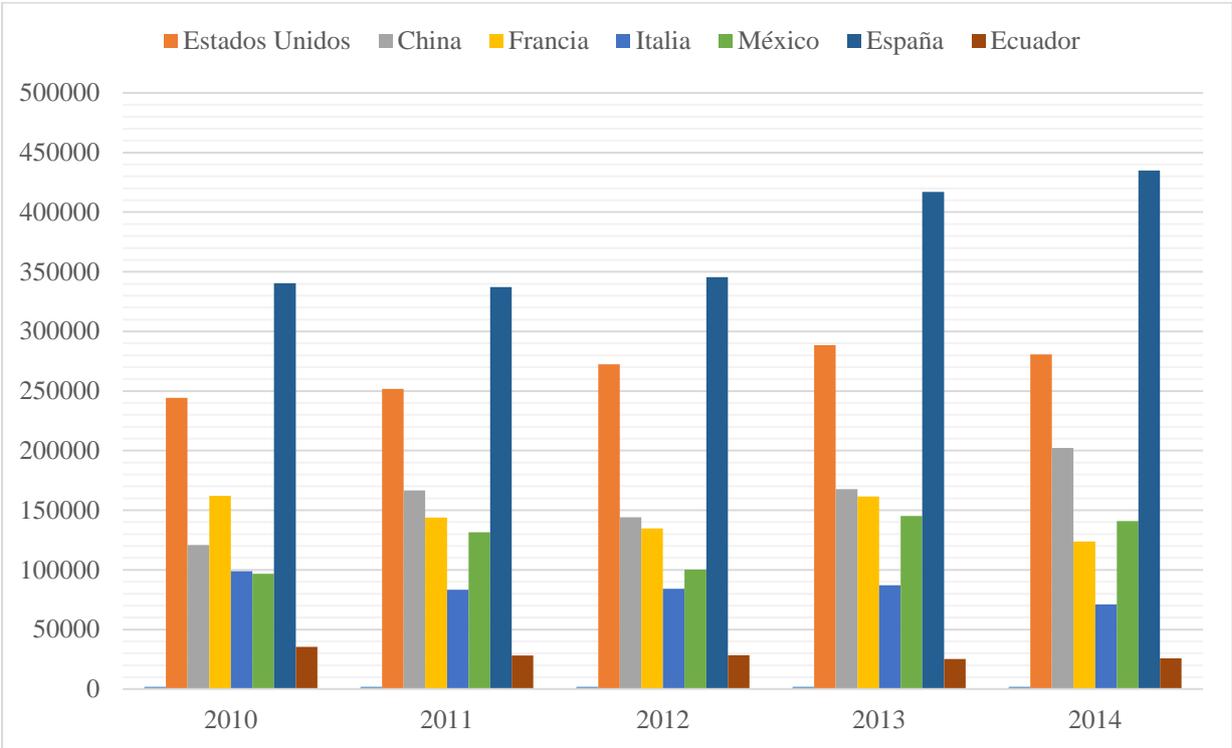


Figura 8.- Exportación de brócoli de los principales exportadores de brócoli durante el año 2010 al 2014.

Fuente: Trade Map

Para el año 2014, el 29.03% de las exportaciones de brócoli a nivel mundial pertenecieron a España, siendo el país con mayor exportación de brócoli para este año. México ocupa el segundo lugar con una participación del 14.44% de las exportaciones del comercio mundial, seguido por Francia con un nivel de 11.38%. Estados Unidos se ubica con el 10% de las exportaciones y China con un 7.24%. A su vez se puede denotar que existe una discordia entre la cantidad de producción de brócoli de China y la cantidad que exporta para

ese mismo año. Cabe recalcar que Ecuador no es considerado uno de los principales países exportadores de brócoli, como se puede observar en el gráfico tiene una participación mínima con relación a los demás países, ya que el volumen exportado tanto en cantidad como en precio FOB es relativamente pequeño; el objetivo de colocarlo en la figura 9 es de mostrar la participación de Ecuador dentro de dicho grupo (TRADEMAP, 2016).

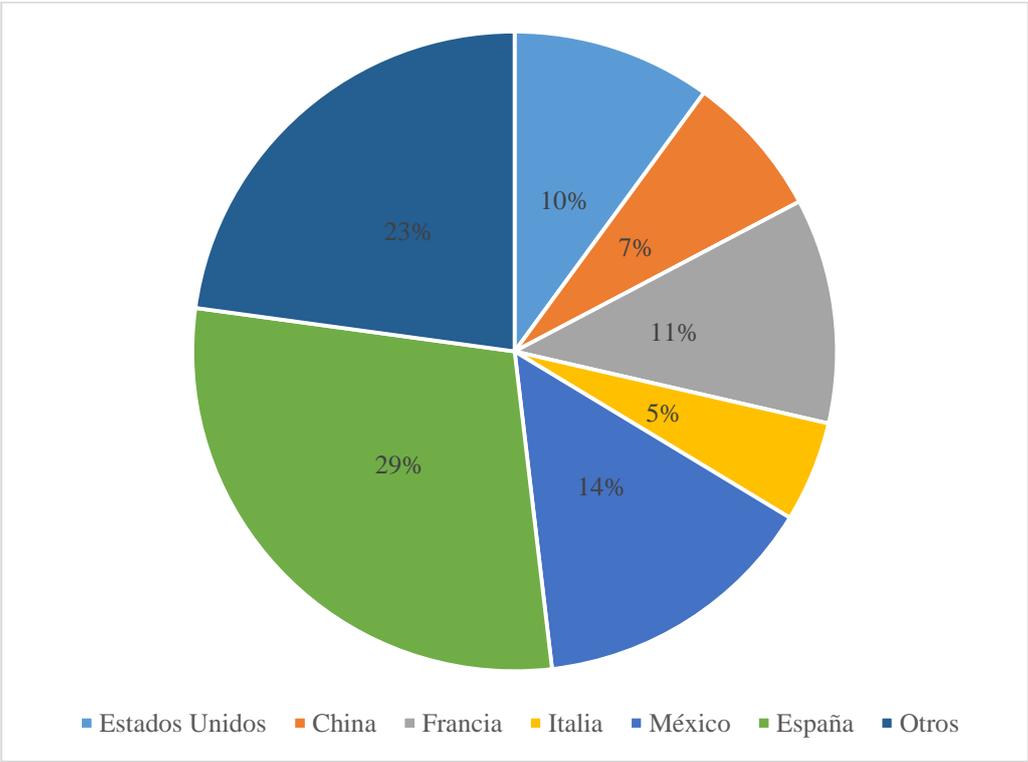


Figura 9.- Participación de los exportadores mundiales de brócoli durante el año 2014.
Fuente: Trade Map

Principales importadores de brócoli

Las importaciones del brócoli se incrementaron en un 4.50% con respecto al volumen, pero un 2,74% en valor de dólares estadounidenses, para el año 2014 con respecto al año anterior. En el 2014, se obtuvo el mayor nivel de importaciones en un volumen de 974,071 toneladas lo cual representó \$2'856.938. La tendencia dentro de las importaciones ha sido al alza dentro del período que se analiza en este estudio, 2009 hasta el 2014 (TRADEMAP, 2016).

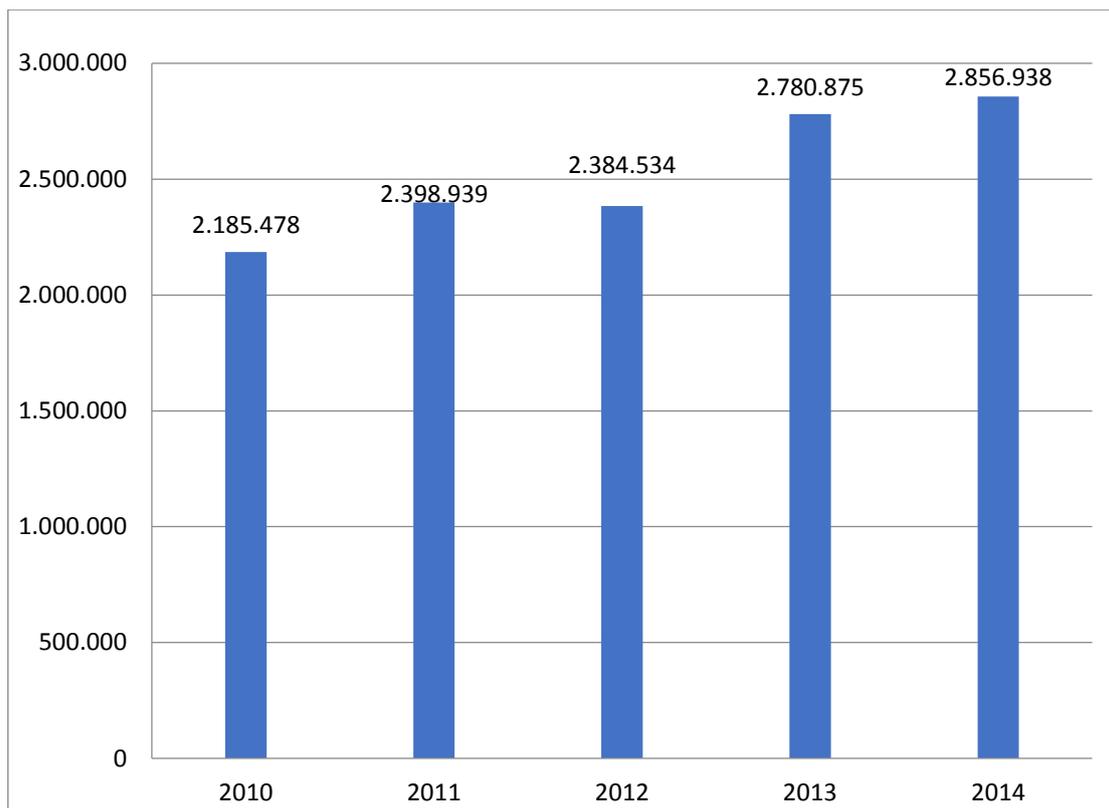


Figura 10.- Importadores mundiales de Brócoli durante el periodo 2010-2014 (Dólares estadounidenses).

Fuente: Trade Map

Durante el año 2013, los principales importadores de brócoli a nivel mundial se pueden agrupar en 10 países que abarcan el total de 71% de la demanda. Estos países comprenden: Reino Unido, Canadá, Alemania, Malasia, Francia, Federación de Rusia, Noruega, Bélgica, Singapur, Holanda. Ecuador exporta a siete de estos diez países, sin considerar Francia, Singapur y Malasia. Actualmente el más grande consumidor de brócoli a nivel mundial es Reino Unido con una participación de 22% del mercado. En sí para el año 2013, tuvo una importación de 182.950 toneladas con un valor de \$217.033. En segundo lugar se encuentra Canadá, teniendo una participación de mercado de 11%. Alemania se considera como el tercer país importador de brócoli, teniendo una participación de 8% a nivel internacional. Ecuador considera a Alemania como un mercado potencial para exportar brócoli y así cubrir el nivel de demanda (TRADEMAP, 2016).

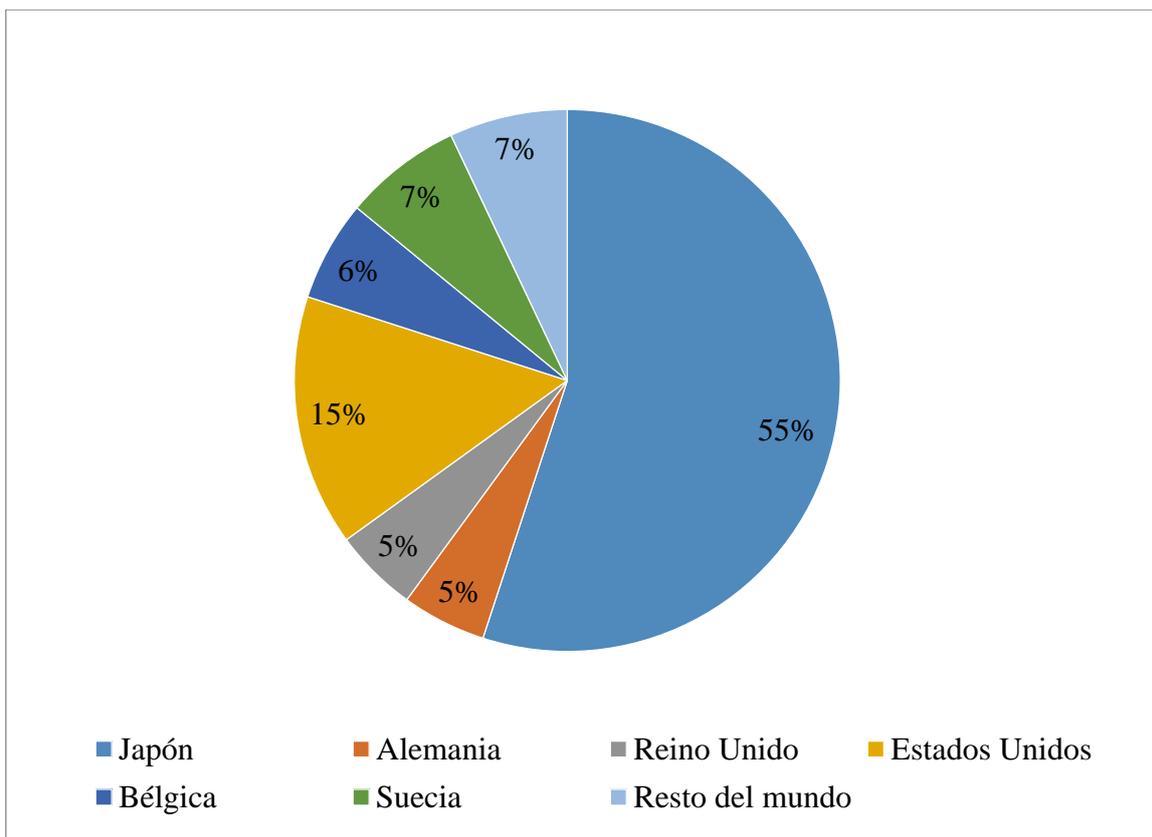


Figura 11.- Importadores de Brócoli ecuatoriano durante el periodo 2010-2014.

Fuente: Trade Map

Dentro de estos países que importan el Brócoli ecuatoriano, los principales mercados para Ecuador desde el año 2010 son: Japón con una participación de 55%, debido a que el arancel es bajo en comparación del resto de sus competidores por factores externos y políticos. Estados Unidos posee una participación de 15%, mientras que Suecia es de 7%, seguido de Bélgica con un 6%, Alemania y Reino Unido con un 5% (SINAGAP, 2014).

Principales destinos

Como se puede observar en la figura 13, dentro de los principales destinos del brócoli ecuatoriano se encuentran Estados Unidos y Japón, seguidas por Alemania, Reino Unido y Bélgica. Estos tres últimos países, han tenido una tendencia a la baja en importaciones de hortalizas proveniente de Ecuador. Sin embargo, se considera que todos son una potencial oportunidad de mercado para el brócoli ecuatoriano. Esta investigación se concentrará en el gran potencial para explotar que tiene el mercado Alemán.

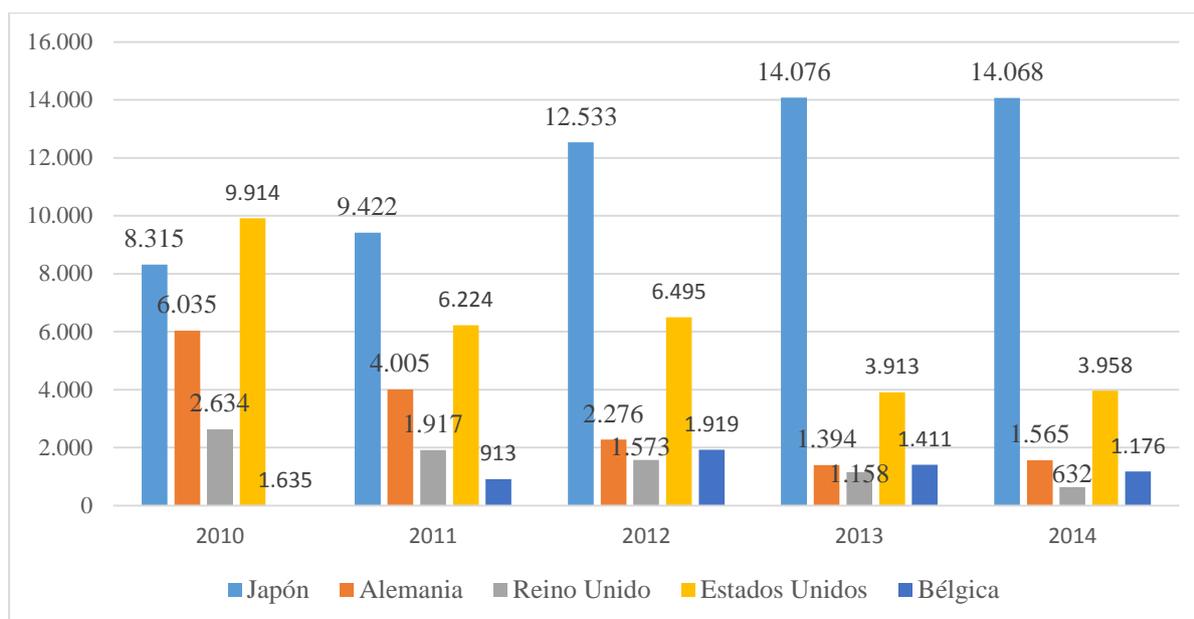


Figura 12.- Exportaciones de brócoli realizadas por Ecuador período 2010 - 2014 en miles de dólares.

Fuente: Trade Map y Banco Central

Arancel Cobrado por los principales compradores a Ecuador.

ARANCEL EQUIVALENTE AD-VALOREM PROMEDIO PARA LA PARTIDA 070410 ORIGINARIA DE ECUADOR		
PAIS	ARANCEL	AD-VALOREM
Estados Unidos	14.9%	0.00%
Japón	3%	0.00%
Alemania	14.4%	0.00%
Holanda	14.4%	0.00%
Suecia	14.4%	0.00%
Reino Unido	14.4%	0.00%
Noruega	14.4%	14.40%

Figura 13.- Barreras arancelarias- exportaciones de brócoli ecuatoriano.

Fuente: United States Department of Agriculture.

El aspecto de arancel en Ecuador normalmente no era una situación a considerar con relevancia ya que Ecuador pertenecía al ATPDEA, lo que permitía al país pagar un arancel para las exportaciones de brócoli de 0%. Sin embargo, para el año 2013, la situación cambió.

Al finalizar el acuerdo, Ecuador debe pagar un arancel dependiendo del país que importa. El arancel para los miembros de la Unión europea es 13,60% (Comisión Europea, 2016).

Crecimiento de los principales países exportadores de brócoli

España es el mayor exportador de brócoli dentro de la Unión Europea, con un total de 1.202.473 miles de dólares en el año 2015 (Trade Map, s. f.). Según el Anuario Estadístico del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio ambiente (MAGRAMA) en el año 2011 España tuvo una producción de 366.483 toneladas de brócoli, la provincia con mayor producción es Murcia con 264.579 toneladas (45%), seguida de Navarra con 59.513 TM. (16%), Andalucía 48.285 TM. (13%), C. Valenciana 43.510 TM. (12%) (MAGRAMA 2013, p. 686). A nivel internacional en el año 2014, México es considerado como uno de los mayores exportadores de brócoli, teniendo como competencia pequeños productores como el Ecuador y Guatemala. Sin embargo se espera que este nivel de exportación siga en aumento, debido a la implementación del programa “Guanajuato, zona Premium Agrícola de México”. Este pretende elevar la calidad del producto en términos de sanidad e inocuidad. Para el año 2014, la industria de brócoli permite el empleo de alrededor de 15 mil personas distribuidas dentro de la producción de los dos tipos de brócoli. (Fresco y vegetal congelado). Según la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior COFOCE, para el 2013 se exportó \$55,780, 000, un 27% más a comparación del período 2012 (\$43,940, 000) (Hernandez, 2014, p. 1).

Estados Unidos ha producido aproximadamente 150 mil toneladas al año, en el cual más del 89.65% del producto lo exportó a Canadá y Japón. A comparación del mercado de la coliflor el mercado de brócoli se mantiene estable. Francia cuenta con un nivel de producción de alrededor de 157 mil toneladas. La producción se prevé que disminuirá en un 30% debido a inconvenientes con el clima. Por otro lado, la producción de brócoli en China abarca alrededor del 45% de toda la producción global total, sin embargo, actualmente se ha perdido parte de la cosecha por el clima frío no típico. El precio actual se encuentra en 1,35 dólares por kilo, dentro de exportaciones tienen una tendencia positiva de crecimiento (AGF, 2016).

CAPÍTULO IV

Conocer el mercado alemán, requisitos y restricciones para exportaciones hacia este destino.

Mercado Alemán

Aspectos Generales

Tabla 4.- Panorama general de Alemania.

Capital:	Berlín
Población:	80'996,685
Superficie:	357,022 km ²
Moneda oficial:	Euro
PIB:	USD \$3.841 billones (2015 est.)
PIB per cápita:	USD \$46,900 (2015 est.)
Inflación:	0.1% (2015 est.)
Tasa de cambio:	0.885 EUR= 1 USD (2015 est.)

Nota: Datos de Pro Ecuador 2015

Tendencias de consumo del mercado Alemán

Alemania es la cuarta economía a nivel mundial, las industrias o productos con potencial para el futuro son: Frutas y verduras, pescados y mariscos, productos saludables u orgánicos, Flores, entre otros. El mercado Alemán muestra una fuerte tendencia hacia lo saludable, tienen un alto interés en los alimentos sanos y balanceados, normalmente enfocado hacia lo vegetariano. Los alemanes prefieren los productos listos para consumir o los alimentos exóticos. Normalmente, tienen una alta consideración al precio y conciencia ambiental, mensualmente un hogar alemán gasta aproximadamente de 300 a 325 euros en comida y más del 16% se gasta en la compra de vegetales, panes y carnes. Sin embargo, si el producto es beneficioso para su salud, lo adquieren (Pro Ecuador, 2014).

Segmento de mercado

La República Federal de Alemania es la segunda economía más fuerte y el país con mayor población en el continente Europeo después de Rusia. Limita con varios países: por el norte con Dinamarca (además del mar Báltico y el mar del Norte), Suiza y Austria por el sur, Polonia y República Checa por el este, y Bélgica, Luxemburgo, Francia y Países Bajos al oeste. Entre las principales ciudades se encuentran Berlín (3'438,000 hab.), Hamburgo (1'786,000 hab.), Munich (1'349,000 hab.) y Colonia (1'001,000 hab.) (PRO ECUADOR, 2014).

Barreras arancelarias

La importancia de los acuerdos comerciales es de incrementar al máximo las oportunidades y reducir los costos productivos al mínimo. En el 2009 se suspendió la negociación de una política comercial entre Ecuador y la Unión Europea. En enero del 2014, tal relación se reanudó ya que Ecuador vio la necesidad de cultivar sus relaciones comerciales y ser beneficiados con el acceso a dicho mercado bajo concesiones unilaterales. Junto con el acuerdo comercial, no existe restricción alguna para que Ecuador pueda exportar sus productos a la UE, lo cual beneficia a 6.500 productos, considerando la Unión Europea como el principal destinatario de las exportaciones ecuatorianas no petroleras (Calderón, 2015).

Sin embargo, dentro de los acuerdos comerciales se definen las barreras arancelarias. El arancel es el impuesto indirecto que grava a los bienes que son importados a un determinado país los cuales tienen dos objetivos básicos: en primer lugar se encuentra proteger los bienes nacionales y el segundo ser utilizado como fuente de ingresos para el estado (ARANCEL, 2016). En el capítulo anterior se menciona que Alemania se encuentra situado entre los principales importadores de este producto con un 14.4% de arancel.

0704 10	- Coliflores y brécoles :
0704 10 00 10 ▼	- - Brécoles ("broccoli")
ERGA OMNES (ERGA OMNES)	
→ Derecho terceros países (15-04-2016 - 30-11-2016) : 13.60 % MIN 1.60 EUR / 100 kg	
Ecuador (EC)	
→ Preferencias arancelarias (01-01-2015 -) : 0 %	

Figura 14.- Tarifa aplicada para la Unión Europea.

Fuente: Comisión Europea

Barreras no arancelarias

La Unión Europea prioriza la integración y el libre comercio, dentro de los países que forman parte. Es decir que los productos pueden circular con la misma libertad que tienen dentro de un determinado país sin encontrarse con barreras. La Unión Europea aplica el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y a su vez el SGP plus desde el año 1971, el cual provee de preferencias comerciales y de aranceles reducidos. Por otra parte, la Unión Europea establece una estricta estrategia de seguridad alimentaria la cual abarca tres componentes: la seguridad alimentaria, la trazabilidad de los alimentos, y el desarrollo de normas estrictas tanto a los alimentos producidos como exportados (Jimenez, 2013).

El principal rector de la Unión Europea dentro de barreras no arancelarias es el Libro Blanco sobre Seguridad Alimentaria. La entidad responsable de garantizar que se cumpla la normativa de esta seguridad alimentaria y garantizar los estándares de calidad es la Dirección General de Sanidad y Consumidores (SANCO). Dentro de dicho libro se encuentra expresados los altos niveles de seguridad alimentaria que garantiza el máximo nivel de protección a la población (Jimenez, 2013).

Según la Comisión de las Comunidades Europeas, artículo 3:

Los consumidores deberían poder acceder a una amplia gama de productos seguros y de elevada calidad procedentes de todos los Estados miembros.(...)
Cada vez es mayor la complejidad de la cadena de producción de alimentos; cada uno de sus eslabones debe tener idéntica solidez a fin de proteger adecuadamente la salud de los consumidores. Este principio ha de aplicarse con independencia de que los alimentos sean producidos en la Comunidad Europea o se importen de terceros países (COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, 1999)

Dentro de la Unión Europea existe una serie de principios y requerimientos generales. Los productos importados deben cumplir de manera obligatoria con la Ley de Alimentos No. 178/ 2002, recalando el aspecto de seguridad alimentaria. Está basada en los tres componentes antes mencionados. Por ende enfatiza la seguridad alimentaria y exige un sistema de trazabilidad por parte del importador, el cual debe tener el objetivo de conocer el origen y los ingredientes de los productos para consumo humano. Además de que permite al país importador conocer los procesos a lo largo de la cadena productiva, haciendo énfasis en

la evaluación y análisis de riesgos por parte de la autoridad. Las reglas que deben seguir los productos de origen no animal que desean entrar en la Unión Europea son las siguientes: En primer lugar debe asegurarse de cumplir con todos los requerimientos de la ley antes mencionada. Debe seguir todas las reglas de higiene general para alimentos de la regulación (EC) N°852/2004 (OJL- 26 25/06/2004). A su vez, determinar las condiciones generales de los contaminantes que pueden existir en los alimentos y las condiciones generales de preparación de alimentos. Por otra parte debe cumplir con los controles de alimentos (CORPEI, 2009).

Como barrera no arancelaria se considera los requisitos sanitarios y fitosanitarios que garantiza la seguridad del vegetal. Por lo consiguiente el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), el cual establece los parámetros de higiene que se deben utilizar durante el proceso productivo y transporte, con la finalidad de incrementar la calidad del producto y su seguridad alimenticia. Dentro de la cadena de frío se exige un control microbiológico. Además, debe seguir una serie de indicaciones con respecto a las condiciones del congelamiento, desde el envase hasta la temperatura adecuada. Otra ley que deben cumplir es la Good Agricultural Practice (GAP), la cual expresa que los productos deben mantener etiquetas ecológicas. Los productos que entran a la Unión Europea deben especificar la cantidad neta, nombre del producto, la fecha de caducidad, ingredientes, país de origen, propiedades nutritivas, entre otras. Se prohíbe el engaño al consumidor (CORPEI, 2009).

Documentos para exportar a Alemania

Dentro de los puntos fuertes de Alemania que se debe considerar para la exportación hacia ese país se encuentran: La sólida base industrial que posee, el alto nivel de competitividad y baja sensibilidad para el tipo de cambio. A su vez, posee un alto nivel en el área de Investigación y Desarrollo y sobretodo una fuerte presencia en los mercados emergentes (IVACE, 2015). Como documentos básicos se pueden mencionar cuatro requisitos: Conocimiento de embarque, Factura Comercial, Declaración de exportación, lista de empaque. Los cuales normalmente operan dentro de 9 días y tienen un costo aproximado de \$1050 por contenedor. Habitualmente las exportaciones realizadas desde Ecuador hacia Alemania son en términos FOB y los canales de distribución usados son los mayoristas, minoristas y agentes distribuidores (Pro Ecuador, 2015).

Para el 2013, el 69% de las exportaciones de este país tenían destinos europeos, siendo el 57% los miembros de la Unión Europea. Con el continente americano tuvo un nivel de

exportación del 12%. En términos de importaciones Alemania sigue siendo el país que más importa productos dentro de la Unión Europea, con un 70,7% de participación en las importaciones. Durante el 2013, los principales proveedores de Alemania fueron China con una representación del 8.27%, Francia con 7,0.5%, Países Bajos con 8.93%, entre otros. Los productos que más se solicitaron dentro de las importaciones para este mismo año fueron combustibles y aceites minerales, a su vez los aparatos mecánicos y eléctricos, aparatos médicos, productos químicos, vehículos y tractores, entre otros (EXTENDA, 2014, p. 9).

Impacto de la caída del precio del barril de petróleo y la apreciación del dólar en los aranceles para el brócoli exportado hacia Alemania

Caída del precio del barril de petróleo

Muchos expertos predecían que el precio del petróleo por barril podría decaer en algún momento pero no se imaginaron que sería tanto el efecto. La caída del precio del petróleo se debe a varios factores. Entre ellos, en primer lugar se encuentra la producción de petróleo por parte de Estados Unidos que ocasionó un aumento de oferta. Estados Unidos empezó a producir petróleo en niveles nunca antes visto para este país, este evento es consecuencia de 20 años de esfuerzos en el petróleo de esquisto. Para Estados Unidos significa un nivel más bajo de importaciones y brinda la opción de exportar petróleo en un futuro. Sin embargo, Estados Unidos no es el único país que ocasionó un aumento de oferta, sino que junto a él se consideran Siria, Irán, Iraq y otros países. Un aumento de oferta ocasiona un desplome de precios con el objetivo de no perder el mercado actual, y los precios bajan aún más debido a que las expectativas de demanda no son muy elevadas (Paredes, 2014, p. 2).

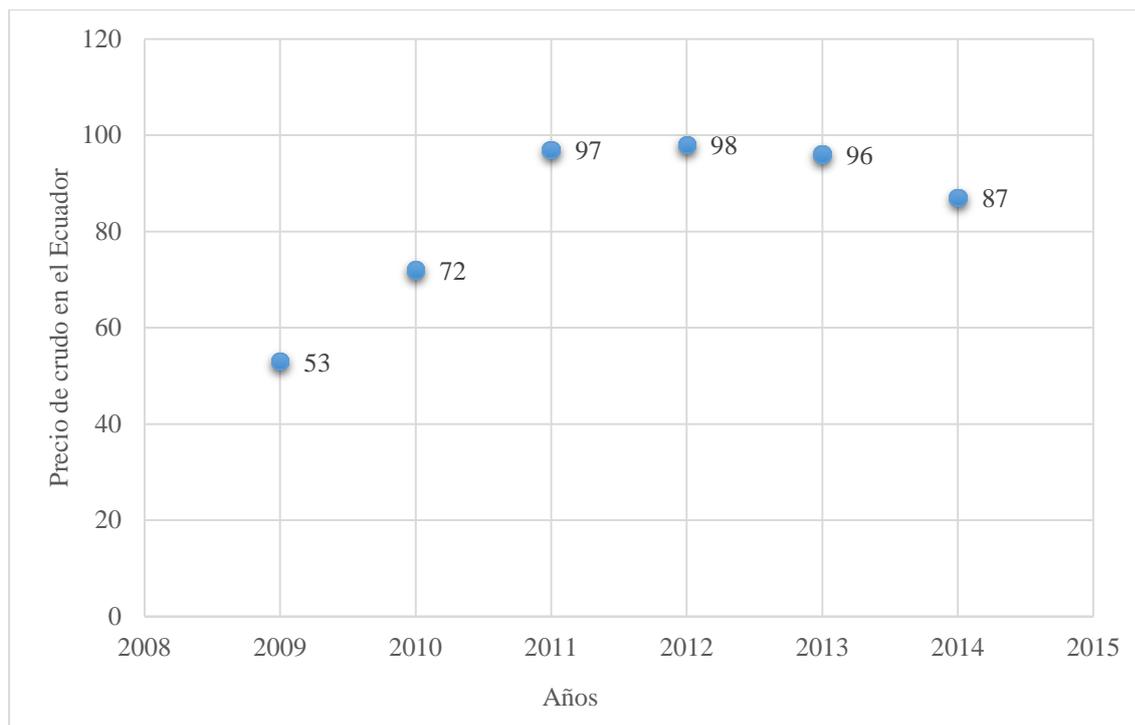


Figura 15.- Precio de crudo en el Ecuador.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para Ecuador esta disminución del precio del petróleo tiene un efecto doble, tanto fiscal como externo. En términos de efecto fiscal, se debe a que es un ingreso importante para el estado ecuatoriano, y en términos de efecto externo, se debe a que es una fuente importante de divisas. Por lo tanto, la baja del precio del petróleo ha perjudicado el entorno económico y financiero del país. Ecuador ya había sufrido una baja de precio del barril de petróleo en escala mundial, durante la crisis del 2008 y 2009. El 2009, fue consecuencia de un boom petrolero anterior. El precio del barril del petróleo se encontraba en \$53, lo cual significó una disminución del 30.83 puntos a comparación del año 2008 (83.38), luego de este año el precio del barril del petróleo comenzó a recuperarse manteniéndose estable durante los años 2011-2013, lo cual generó confianza para el gobierno ecuatoriano (Paredes, 2014, p. 4).

Este evento fue algo anómalo en el comportamiento de los precios del petróleo, ya que luego del 2009, la demanda del petróleo continuó débil y en términos de oferta no se daba niveles altos, al contrario se presentaba una continua disminución. Dado estos eventos, lo lógico serían expectativas de una disminución aún mayor del precio del barril, pero al contrario el precio del crudo se elevó y se mantuvo estable en niveles altos durante varios años. Este fenómeno puede ser explicado mediante expectativas, muchos inversionistas depositaron sus esperanzas en el *fracking*, es decir en proyectos de inversión relacionados con

este tema ya que este aportaba un mayor volumen de dinero que la Reserva Federal ingresaba en los mercados financieros y a su vez con los activos derivados del petróleo. Se produjo como consecuencia la creación de una burbuja en los precios del petróleo. Toda esta inyección de dinero dada por expectativas, tuvo como resultado que el precio del barril del petróleo se incrementara, compensando la tendencia de descenso que debería haber seguido por lo antes ya mencionado (Nunez & Espinoza, 2015).

Siguiendo esta tendencia positiva artificial dada por dicho fenómeno, el presupuesto del Estado ecuatoriano fue pronosticado con un valor alto con respecto al precio del crudo en el Ecuador. Evento que se considera aceptable en el corto plazo ya que estos precios del barril del petróleo permitieron bonanza para el país. Sin embargo para el 2014, el precio del crudo empezó a tener grandes ajustes. Esto se dio por cambios del mercado, nuevos avances tecnológicos, aumento de la oferta del petróleo, entre otros factores. La fórmula del modelo implementado en el Ecuador fue basada en la inversión y el aumento de gasto público, para incentivar el aumento del consumo. Sin embargo, la economía ecuatoriana depende fuertemente de un solo *comodity*, como lo es el petróleo. Aunque tiene otros productos como el cacao, el banano, entre otros, no aportan de igual manera que el petróleo. Esto ocasionó que la economía ecuatoriana entre en crisis al momento de la reducción del nivel de precio del barril de petróleo (Teleamazonas, 2016).

Apreciación del dólar

El Ecuador en el año 2000 adquiere como moneda nacional, el dólar estadounidense, renunciando al manejo de la soberanía monetaria y financiera por parte del Estado ecuatoriano. Por ende no puede utilizar herramientas de política monetaria y cambiaria. La dolarización ha traído con ella beneficios, entre ellos están: Un nivel bajo de inflación, promueve la confianza de los agentes económicos y a su vez una mejor bancarización y fomento a la innovación tecnológica. Además permite que se maneje de mejor manera la intensidad de las etapas del ciclo económico y permite el fomento de una mejor economía con un menor nivel de desequilibrios. La dolarización ha permitido al Ecuador contar con estabilidad económica y financiera (Robalino, 2014, p. 9).

La apreciación del dólar estadounidense tiene efectos en la economía ecuatoriana que dependiendo de la magnitud de la apreciación será la magnitud del efecto. Debido a que actualmente la apreciación del dólar es bastante significativa, las exportaciones de Ecuador se han visto afectadas, presentando una debilidad ante su competencia produciendo su

encarecimiento dada por la excesiva especialización que se maneja en los sectores primarios. La apreciación de la moneda favorece en el aspecto de las importaciones porque las abarata, sin embargo esta situación de ventaja es tan solo temporal (Larco, 2014, p. 48).

Con respecto con la apreciación del dólar, se puede observar una relación indirecta con el precio del barril del petróleo, lo que hace que el país esté en menor capacidad competitiva, porque el mercado se expresa en términos reales en dólares por ende cuando el dólar se aprecia o se fortalece lo normal es que el precio nominal del barril del petróleo baje con el objetivo de mantener el valor real constante. A su vez la apreciación del dólar, convierte al Ecuador en un país caro en la manufactura de los productos tanto industrializados como los productos de materia prima. Por consecuente nos hace menos atractivos en competencia, es decir al momento de realizar exportaciones de cualquier tipo. Esto se debe a que en los países con poder adquisitivo bajo, el nivel de exportaciones será disminuido no solo por el efecto cambiario sino que además será dado por un mayor nivel de aranceles (PRO ECUADOR, 2015, p. 3).

En conclusión, la caída del petróleo altera los mercados internacionales, encarece la materia prima y genera presión para que la moneda se aprecie con respecto a la relación al Euro. Básicamente debido a la relación inversa que la apreciación del dólar tiene con respecto al precio del barril del petróleo. Como consecuencia a esto, las exportaciones se hacen más caras y se encarecen, mientras que las importaciones se abaratan. Se da un resultado positivo pero en corto plazo, ya que al largo plazo no es favorable para ningún país. En relación con Alemania, las exportaciones para la parte de la Unión Europea también se ven afectadas y por ende este nivel de exportación disminuye. Se debe volver a firmar los tratados de acuerdos de comercio con el objetivo de que el nivel de aranceles no se incremente y contribuya a la disminución del nivel de exportaciones hacia ese destino.

CAPÍTULO V

Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2010 – 2014

A continuación se presentarán ilustraciones en las cuales se detallan el nivel de exportaciones de brócoli ecuatoriano en miles de dólares (FOB) y toneladas con destino hacia Alemania en los años 2010 a 2014.

Exportaciones de brócoli al mercado Alemán en el periodo 2010

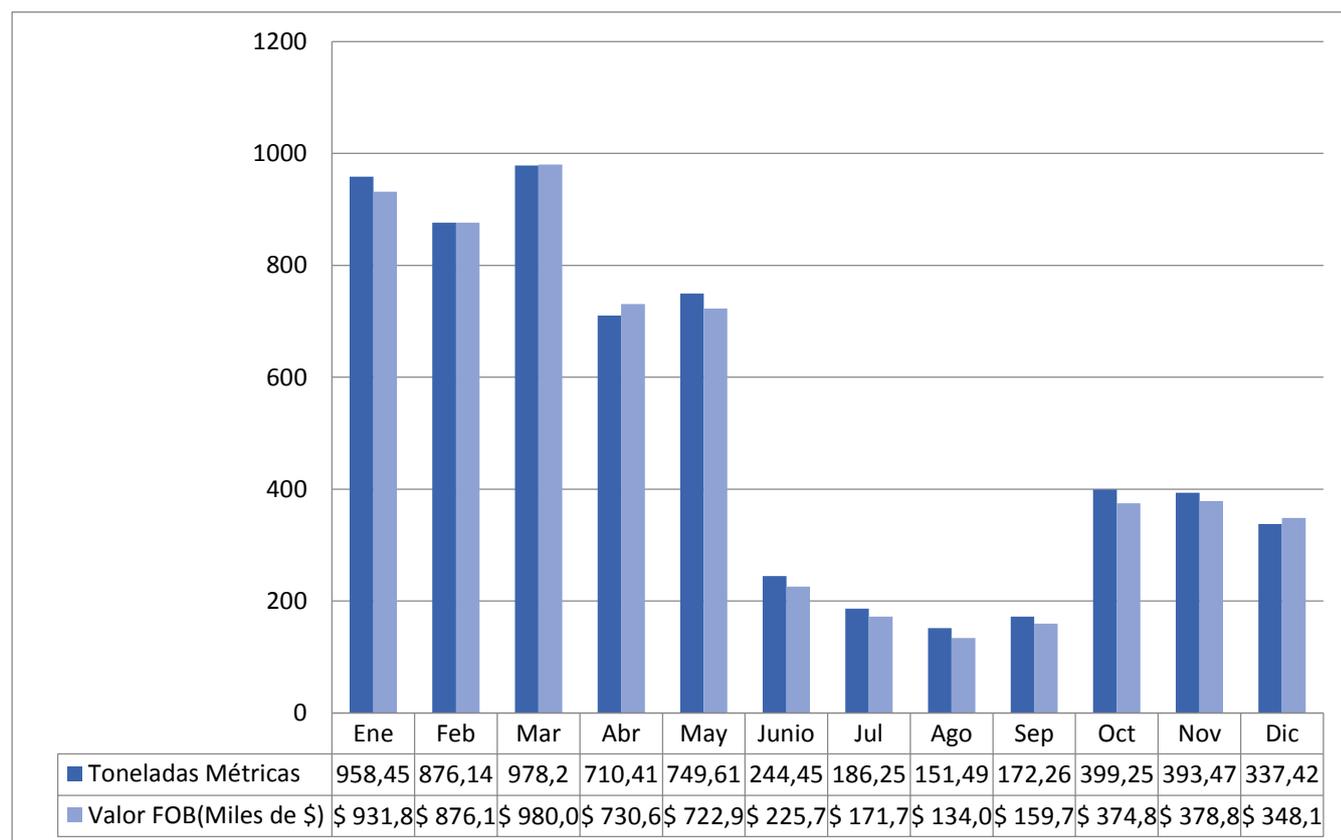


Figura 16.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2010.

Fuente: SINAGAP

En el año 2010, el inicio del período fue bastante significativo. Esto se puede observar en el mes de enero con un valor FOB de 931.80 miles de dólares y en marzo 980.03 miles de dólares. Ambos meses tuvieron los niveles más altos tanto en Valor FOB como en toneladas métricas. Sin embargo para los meses de junio hasta el mes de diciembre, se notó un decrecimiento con respecto al inicio del año. Obteniendo su menor valor en el mes de agosto con un valor de 151.49 toneladas métricas, correspondiente a 134.07 miles de dólares. A lo largo del 2010, hubo fluctuaciones desde un aumento de 134.59% a una caída de un 68.76%. Aunque el mes de agosto obtuvo el valor más bajo, en términos de fluctuación

para el mes de julio se presentó el mayor nivel de decrecimiento de 68.76% con respecto al mes de mayo, siendo la mayor variación en términos de decrecimiento en ese año. El año terminó con un crecimiento mínimo de 1.38% para el mes de diciembre.

Exportaciones de brócoli al mercado Alemán en el periodo 2011

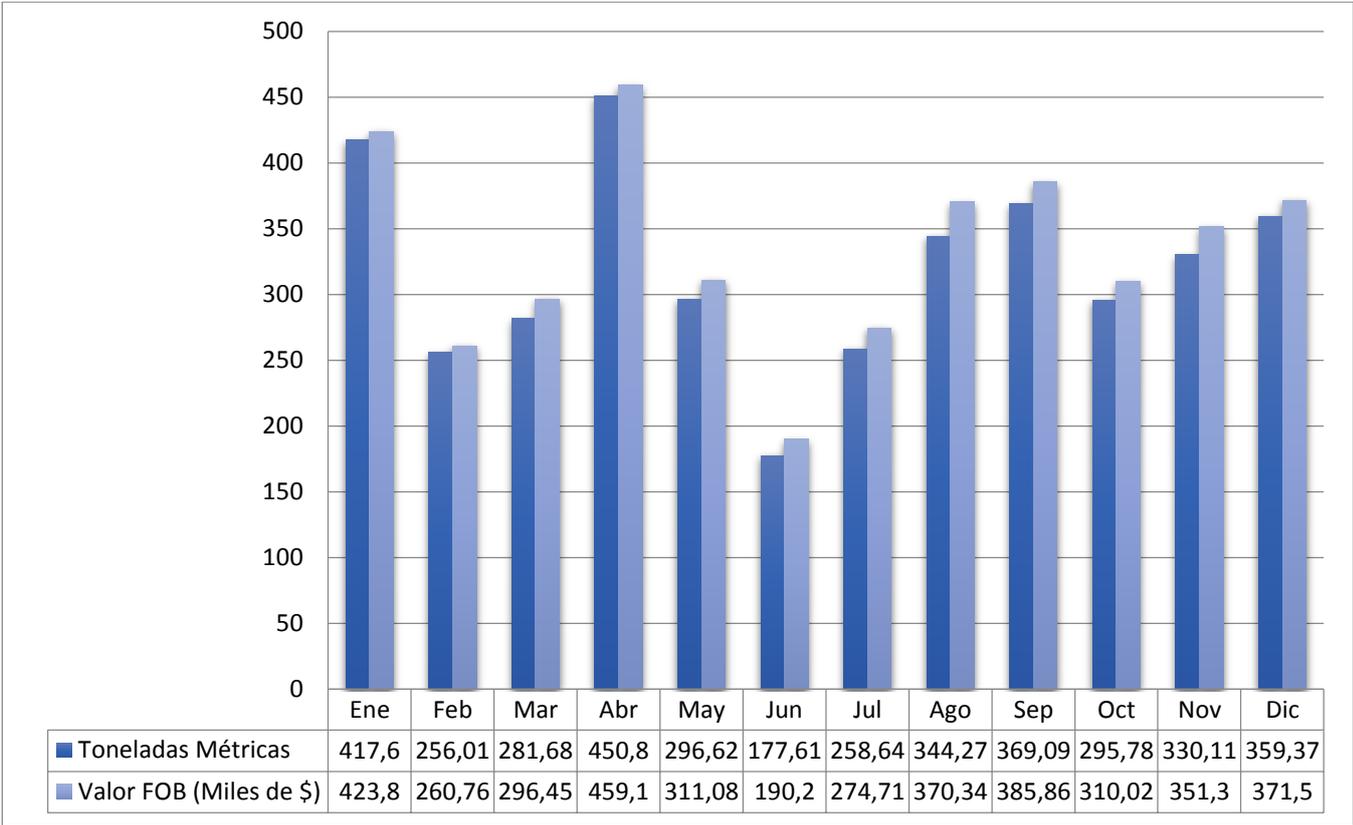


Figura 17.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2011.

Fuente: SINAGAP

En el año 2011, se observa una recuperación en relación a la variabilidad contenida en el periodo 2010, teniendo un aumento de 10.32% con respecto al mes de diciembre. De acuerdo al gráfico se puede apreciar que se mantuvo el nivel de exportación dentro de un rango constante, con sus excepciones en el mes de enero, abril y junio. En el mes de enero, el valor FOB se ubicó en 423.80 y en el mes de Abril fue de 459.10 miles de dólares. A su vez, este mes fue el que obtuvo la mayor cantidad de fluctuación. Con respecto al mes de marzo tuvo una fluctuación positiva de 54.87%. En el mes de junio, las exportaciones de brócoli presentan la mayor disminución del año teniendo una reducción del 38.86% con respecto al

año anterior. A pesar de tener un mejor escenario que el año 2010, el año terminó con crecimiento de 5.80% para el mes de diciembre.

Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2012

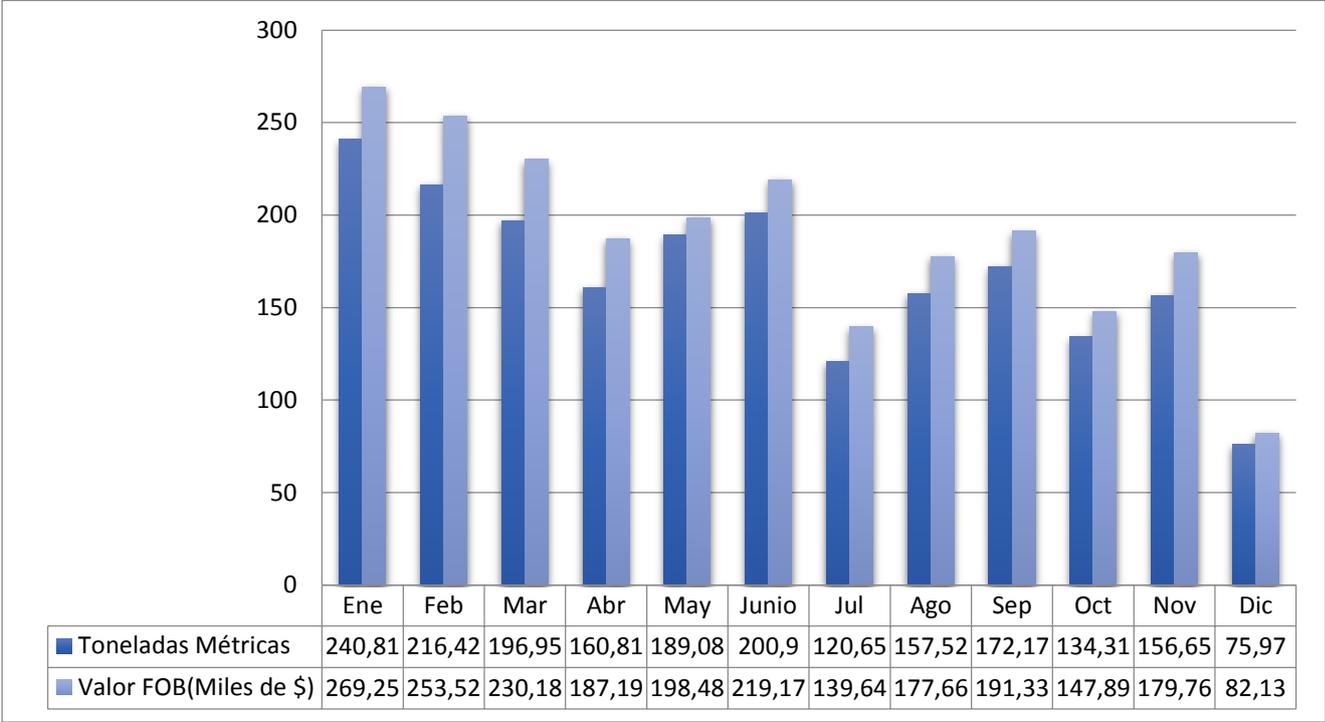


Figura 18.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2012.

Fuente: SINAGAP

En el año 2012, a diferencia del año 2011 empezó con una disminución de 27.52% con respecto al mes de diciembre del año anterior. Sin embargo dentro de los primeros meses se presentaron los valores FOB y en toneladas métricas más altos. Para enero su valor FOB era de 269.52 miles de dólares, en febrero un valor de 253.52 miles de dólares y en marzo un valor de 230.18 miles de dólares. Aunque en estos meses, los valores fueron altos, en contraste las fluctuaciones fueron negativas. El mayor decrecimiento se dio en el mes de julio con una bajada de 36.29%, y su mayor crecimiento se dio en el mes de agosto con un valor de 27.23%. Se puede observar que aunque el año ha sido muy variable, este cerró con una disminución de 54.31%, en el mes de diciembre.

Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2013

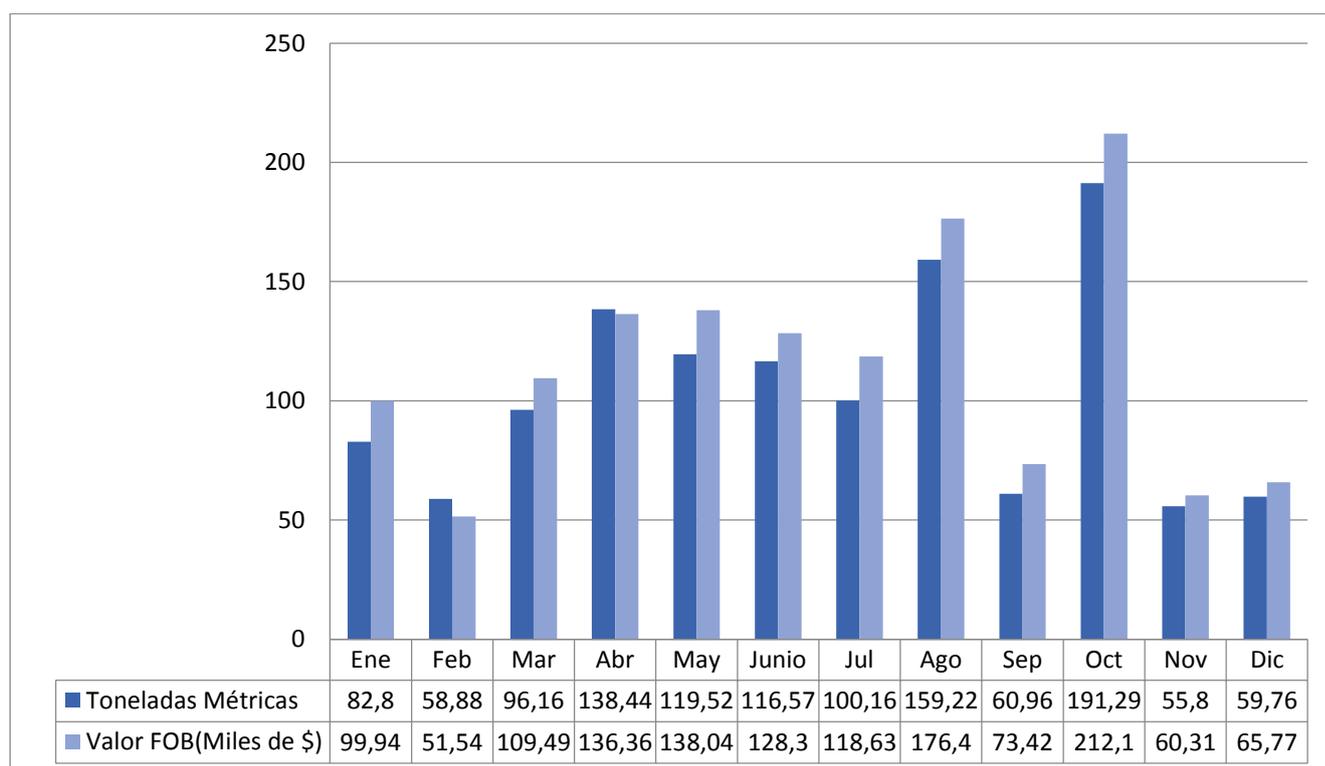


Figura 19.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2013.

Fuente: SINAGAP

En el año 2013, el nivel de exportaciones hacia Alemania decayó. El inicio de este año empezó con un incremento del 21.69% a comparación del mes de diciembre del 2012. A lo largo de este año, los meses de agosto y octubre obtuvieron los valores FOB más altos. A su vez el mes de marzo tuvo la mayor fluctuación con respecto al crecimiento siendo un 112.4% con respecto al mes anterior. Sin embargo, el principal decrecimiento tuvo lugar en el mes de noviembre con un valor de 71.57%, seguido por los meses de septiembre (58.38%) y febrero con un valor de 48.43%. Sin embargo, aún siendo el año con mayor fluctuación negativa, para el mes de diciembre terminó con un crecimiento de 9.05%.

Exportaciones de brócoli al mercado alemán en el periodo 2014

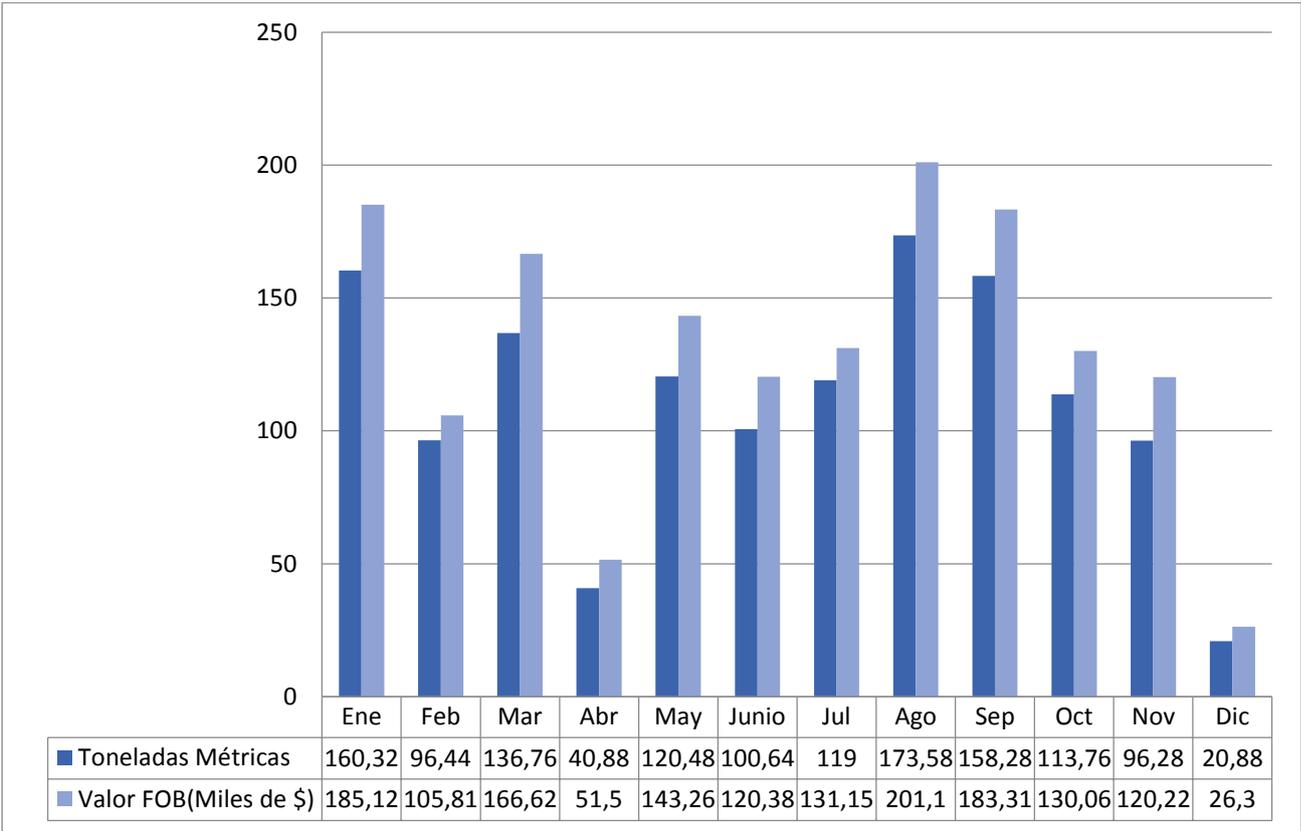


Figura 20.- Exportación de brócoli hacia Alemania 2014.

Fuente: SINAGAP

A diferencia de los demás períodos, la recuperación con la que inicia este año es de un crecimiento de 181.47% con respecto al mes de diciembre del año 2013. El mes de agosto fue el mes con mayor valor FOB 201.10, sin embargo el mes con mayor fluctuación en favor al crecimiento fue el mes de mayo indicando una variación de 178.18% con respecto al mes anterior. Aun cuando gráficamente se puede inferir que se da una mejor situación de las exportaciones, dentro de las fluctuaciones que conllevó este año, el mes de febrero, abril, junio, septiembre hasta diciembre son de carácter negativo. Es decir que disminuyeron en comparación de los meses anteriores. Cerrando este año con la variación negativa más alta con respecto a los demás años (78.12%).

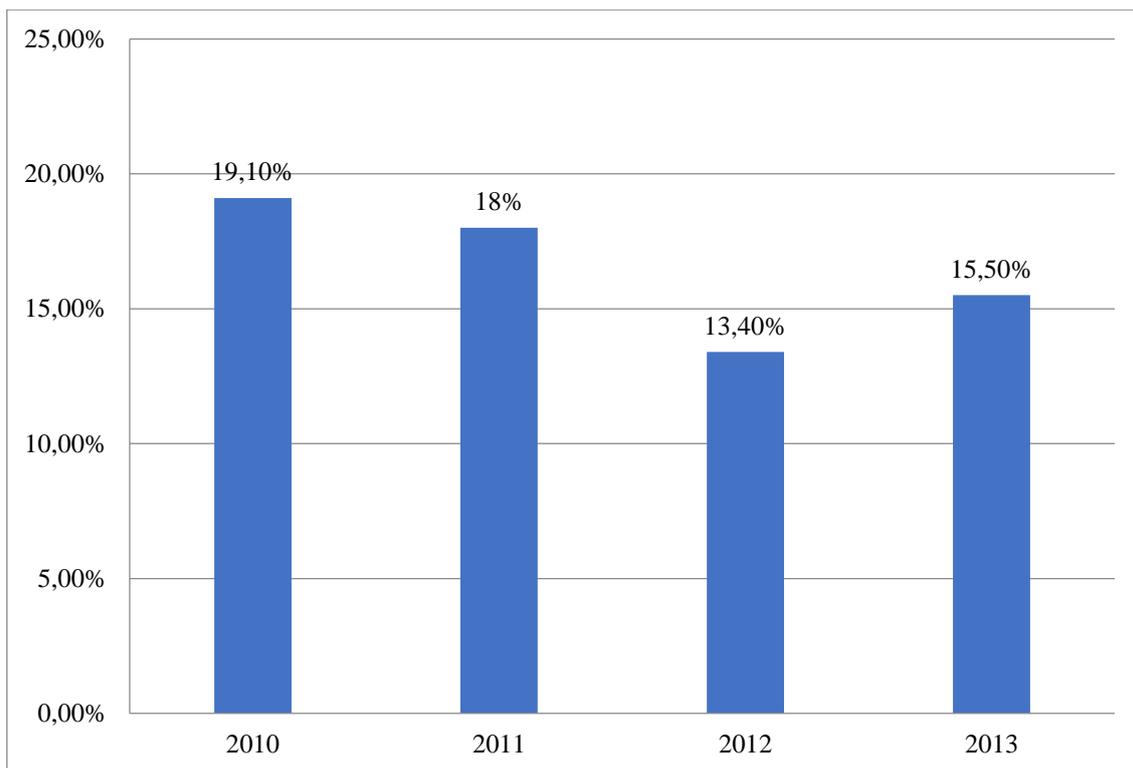


Figura 21.- Representación del mercado alemán en las exportaciones del brócoli ecuatoriano.

Fuente: Banco Central

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, Alemania representa un 16,56% del total de exportaciones durante el período 2007-2013. En la gráfica se puede observar la participación que se da por cada año desde el 2010 hasta el 2013. Durante el 2010 y 2011 la participación fue más alta con respecto a los años 2012 y 2013 y esto se dio por las tendencias de consumo en Europa. En Alemania se dio la búsqueda de productos naturales, a su vez se priorizó la necesidad de reducir el tiempo de la preparación de comida, por ende la demanda del brócoli se vio favorecida, porque su tiempo de cocción no es elevado. Además de ser un producto saludable, con altos beneficios nutricionales y con varios usos medicinales (Calvopiña, 2015).

En el año 2012 y 2013, esta participación disminuyó siendo el 2013 un 0.26% del total de las exportaciones. Esto se debió a una serie de acontecimientos que afectaron de manera negativa la comercialización del brócoli en sus diferentes presentaciones. Entre estos eventos se encuentran la creciente participación de los competidores de Ecuador en producción de brócoli, factores climáticos que afectaron a la producción y a su vez a los cambios en las políticas comerciales, con referencia a los tratados comerciales y políticas arancelarias (Calvopiña, 2015).

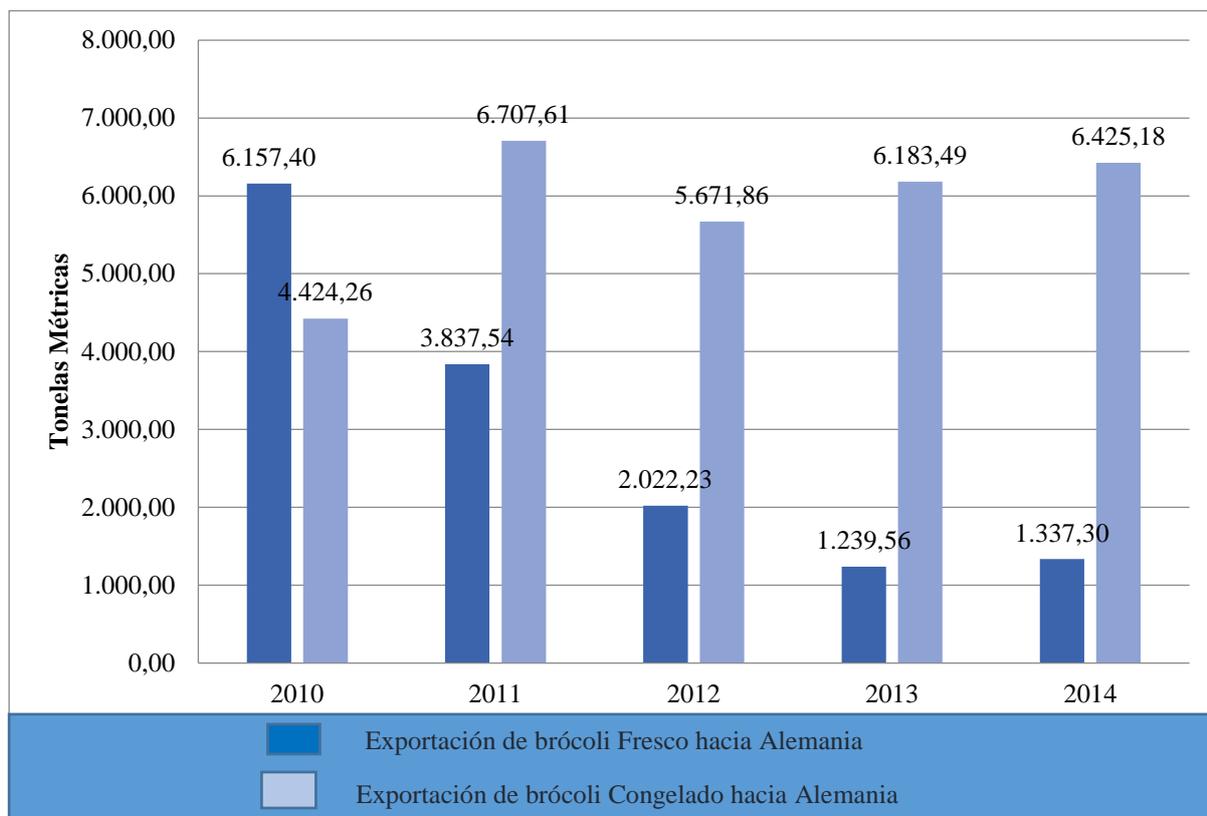


Figura 22.- Nivel de exportación del brócoli ecuatoriano fresco y congelado hacia Alemania.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Durante el período 2010-2014, las exportaciones que se dirigieron hacia Alemania fue en su mayoría el brócoli en la presentación congelado, teniendo su mayor repunte en el año 2014. En el 2010, el nivel de brócoli fresco superaba al brócoli congelado pero luego del cambio en las tendencias de consumo, por preferencias de productos con un menor tiempo de cocción.

CAPÍTULO VI

Realizar un análisis de contraste cualitativo del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre la exportación de brócoli hacia Alemania y su incidencia en la economía ecuatoriana.

La Unión Europea se considera uno de los principales socios para el comercio de Ecuador, debido a que luego de Estados Unidos que representó el 60% de las exportaciones petroleras en el 2014, la Unión Europea representó un 30% de las exportaciones no petroleras en ese mismo año. Para el año 2009 Ecuador optó por la decisión de abandonar la mesa de negociaciones con respecto a la Unión Europea, mientras que países vecinos como Colombia y Perú se mantuvieron firmes. Actualmente ha culminado el proceso de negociaciones, sin embargo el país se encuentra bajo el vigor de un tratado de libre comercio con la Unión Europea. Uno de los motivos importantes para el abandono de Ecuador fue la conclusión del Acuerdo de Ginebra.

El Acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador regirá principalmente el comercio entre bienes y servicios dentro de ambas partes. A este acuerdo se lo conoce como acuerdo comercial multipartes, debido a que el objetivo de este tipo de acuerdo no es perjudicar a ninguna de las dos partes sino a contribuir al desarrollo de ambos países mediante la dinamización de la economía. El acuerdo permitirá que los productos ecuatorianos logren entrar y competir en el mercado europeo bajo preferencias (ingreso sin aranceles), incrementando así la calidad del producto ecuatoriano. Al igual que las exportaciones realizadas por parte de la Unión Europea ingresarán al país con sus debidas preferencias, en este caso el país ha estipulado los lineamientos de aquellos productos (Cueva, 2014).

El acuerdo entre ambas partes permitirá el ingreso de productos ecuatorianos sin aranceles como lo son el café, harina, arroz, banano, cacao, mermeladas, entre otros. Para el año 2014, 1500 empresas exportaban de manera directa al mercado europeo, de las cuales alrededor del 60% son mipymes. Mientras más pequeña es la empresa el porcentaje de ventas a la Unión Europea se vuelve más importante, la UE representa el 40,3% de las ventas de grandes empresas, 39,5% empresas medianas, 45,9% pequeñas, 46,7% microempresas, por ende este mercado es sumamente representativo para las mipymes ya que ayuda a dinamizar

la economía y generar mayor participación de mercado, lo que trae consigo el empleo (Legarda, 2016).

Para el 2014, se generaron 300 mil plazas de empleo directo y 500 mil indirectos de los cuales alrededor de 11.500 son empleos relacionados directamente con las diferentes fases de la cadena productiva del brócoli. Este acuerdo multipartes favoreció directamente a pequeños productores del Ecuador tanto de la región costa como la región andina. En términos de estadísticas, para el 2014, dentro de la cantidad de plátano exportada a la Unión Europea, el 71% provenía de los pequeños proveedores, en el sector del café el 79%, quinua el 94% y el brócoli 63%. A su vez dentro del acuerdo, se estimó un contingente libre de arancel para 37.000 toneladas de maíz duro y de sus derivados, 5.000 toneladas métricas de arroz, 15.000 toneladas métricas de azúcar negra y 10.000 toneladas métricas de azúcar blanca (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

En base al acuerdo multipartes con la Unión Europea mantenido desde el 2009, se espera incrementar la transferencia de tecnologías y a su vez inversiones que contribuyan al objetivo básico del Ecuador, el cual es el cambio de la matriz productiva, para que consecuentemente el país no solo se base en las exportaciones petroleras o de recursos naturales en bruto como el banano o cacao sino también en productos manufacturados o con valor añadido, en este caso se hace referencia a las distintas presentaciones de brócoli que se exportan. El acuerdo permitirá la cooperación internacional, licitaciones para la contratación pública, solución de controversias, pagos corrientes y movimientos de capital, asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades comerciales, comercio y desarrollo sostenible, entre otros. Sin embargo el acuerdo tiene obstáculos técnicos con respecto al comercio. Este acuerdo incluye disposiciones en términos de materia de reglamentación técnica, de tal manera que se cumplan con los lineamientos estipulados por cada parte esto favorece al alcance de objetivos de cada país como por ejemplo la protección de la salud, el cuidado del medio ambiente, la seguridad alimenticia, derechos de los consumidores, entre otros. Este tipo de reglamentaciones permite incrementar la transparencia y cooperación de cada parte. Entre ejemplo de estas reglamentaciones están las medidas fitosanitarias, implemento de instrumentos de defensa comercial, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Actualmente los textos están siendo traducidos en los distintos idiomas de los países que conforman la Unión Europea, una vez concluida esta fase y el proceso de observación que culmina el 22 de agosto del 2016 el consejo europeo establecerá una fecha para analizar el

texto entre el consejo de ministros y aprobarlo o denegararlo, la fecha tentativa es Octubre 2016. Sin embargo el estado ecuatoriano a través del ministerio de comercio se encuentra gestionando el adelanto del proceso a Septiembre del 2016 (Legarda, 2016).

Para que se pueda firmar el acuerdo el Ecuador debe comprometerse a eliminar ciertas medidas que no son compatibles con la normativa internacional como por ejemplo los cupos de los automóviles, comercialización de medicamentos médicos, registro para patentes, retención de primas de reaseguros, ICE de las importaciones , sello fiscal para licores, desmonte de salvaguardia (proceso OMC), es importante resolver la mayor cantidad de observaciones para que la aprobación por parte de la Unión Europea sea más ágil. Dentro de los desafíos que debe afrontar Ecuador se encuentra el cumplimiento de los compromisos mencionados anteriormente, equilibrar la política comercial poniendo énfasis en la promoción de exportaciones, mejorar políticas que estén afectando el comercio, profundizar la agenda comercial es decir buscando acuerdos comerciales con socios estratégicos como Estados Unidos y Centroamérica, sostenibilidad de la dolarización y mejorar la competitividad (Legarda, 2016).

Escenario con firma

Hay que considerar que los beneficios del SGP no son permanentes para Ecuador, por ende se estima que la situación del Ecuador no será muy llamativa, si se pierden más preferencias hacia el país. Aunque se reconoce que el aceptar este tratado provocará que se pierda la política comercial del país, si el Ecuador firma el tratado, el beneficio principal que adquirirá es el acceso a una mayor cantidad de bienes a un precio más cómodo que el actual, por ende consecuentemente a un incremento del nivel de vida, que en los tiempos de crisis como el actual, frente a un escenario de recesión es de relevancia. Además Ecuador se beneficia a través de las políticas de liberalización de comercio internacional. A su vez, el nivel de exportaciones también se vería afectado positivamente, teniendo un incremento. Con respecto al brócoli, estaría beneficiado con la firma de este tratado. En el caso del Brócoli cuyo destino es Alemania un incremento de ventas permitiría un desarrollo sostenido del sector generando una mayo localización de cultivos, un nivel de mano de obra mayor tanto en volumen como calidad y por consiguiente un mayor nivel de divisas para el país (Ponce, 2015).

Dentro de este ámbito podemos indicar en un puntual análisis F.O.D.A., que la Fortaleza es el beneficio geográfico de extender la capacidad de producción ante una creciente demanda producto del acuerdo. La Oportunidad de desarrollar una gama de diferentes alianzas de tipo tecnológico para el mejoramiento continuo de la calidad del vegetal y su diversidad. Debilidad latente de que la regulación continua interna laboral del país puede limitar a la libre contratación del trabajo a destajo, finalmente una Amenaza que se enmarca en el cambio climático y eventuales acontecimientos de los volcanes cercanos a las zonas de producción que podrían afectar las cosechas programadas.

De acuerdo con Daniel Legarda Presidente Ejecutivo de Fedexpor (2016). La firma del acuerdo comercial con la UE tiene importantes beneficios para la economía ecuatoriana ya que es el principal importador de productos no tradicionales lo que representaría el ingreso a un mercado potencial de aproximadamente 500 millones de habitantes en los 28 países que conforman la unión, por lo tanto es un mercado representativo para Ecuador.

Escenario de no firma

De acuerdo con el Presidente Ejecutivo de Fedexpor (2016), la no firma del acuerdo comercial con la UE provocaría un aumento excesivo de los costos arancelarios. En el caso del banano debido a que no está incluido dentro del SGP PLUS el Ecuador paga \$226 millones de dólares el equivalente a más de 100 euros por tonelada, mientras que Colombia y Perú tienen una tarifa más baja de aproximadamente 96 euros por tonelada. Con respecto al atún el arancel es 0% por la extensión del acuerdo que se mantiene, sin el acuerdo comercial los aranceles se elevarían al 24% correspondiente a 174 millones de dólares en aranceles. El camarón actualmente tiene un arancel de 3,6%, lo que representa para Ecuador \$22 millones, con acuerdo el arancel sería 0% mientras que sin acuerdo se elevaría al 12% lo que representaría \$52 millones. En la industria del café los aranceles ascenderían del 0% al 9% generando gastos de aranceles de \$13 millones. En el caso particular de las rosas el arancel oscilaría entre 8,5% y 12% dependiendo de la temporada generando gastos de aproximadamente \$14 millones, actualmente se mantiene un arancel del 0%. En el sector del cacao la repercusión de la no firma del acuerdo no sería representativa en primeras instancias ya que tiene arancel 0% y acceso inmediato al mercado europeo. Por otra parte el arancel actual de los jugos de frutas es del 0%, sin acuerdo se incrementaría al 44,8% lo que generaría para este sector \$19 millones de arancel; a su vez el palmito también con 0% de arancel

actual se incrementaría al 10% generando un valor adicional de \$3 millones. Los demás productos, en promedio ascenderían al 17% de aranceles aproximadamente generando un pago adicional de \$71 millones. En el caso puntual del brócoli incrementaría del 0% al 14,4%. En total los costos arancelarios serían aproximadamente de \$400 millones, valor que las exportaciones ecuatorianas asumirían si no se logra firmar el acuerdo comercial.

Los cambios en los precios expuestos anteriormente tendrían un impacto negativo en el mercado ecuatoriano lo que podría llegar a provocar un desvío del comercio, es decir lo que la UE deja de comprar a Ecuador por comprar a países con productos más económicos, de aproximadamente \$732 millones de dólares y una pérdida de comercio, refiriéndose al mercado que se deja de abastecer y que otro país lo logra cubrir, de \$221 millones representando un estimado total de \$953 millones al finalizar el año 2016. Para el año 2017 se prevé un desvío de comercio de \$1.121 millones y una pérdida de comercio de \$357 millones dando como resultado un total de \$1.478 millones (FEDEXPOR, 2013).

Las consecuencias de no firmar el tratado serían devastadoras en el escenario económico que se vive, ya que la Unión Europea es el principal destino de las exportaciones no tradicionales del Ecuador. Se debe considerar que el brócoli es un producto que no conlleva un porcentaje alto en términos de exportaciones de productos no tradicionales, por lo tanto simplemente disminuiría su nivel de exportación, puesto que se encarecería el producto debido a la falta de preferencias arancelarias. Dicho escenario produciría inmediatamente una pérdida de competitividad ya que otros países competidores pueden cubrir la demanda de manera inmediata y con precios más bajos.

Por otra parte, citando el ejemplo de Legarda en el conversatorio sobre el tratado de libre comercio con la UE, si una empresa exportadora quiebra automáticamente el proveedor de materia prima perdería un cliente, ambos necesitarían menos trabajadores para la mano de obra, el exportador dejaría de contratar servicios legales de asesoría tributaria y servicios de transporte, generando un encadenamiento negativo, afectando directamente el nivel desempleo del país y a su vez incrementando el nivel pobreza en el Ecuador.

Dentro de este escenario no tan favorable, aun cuando el impacto a nivel global de las exportaciones generales del producto no serían tan decisivas para el sector, no es menos cierto que se restringiría un mercado en crecimiento; pero cabe señalar en un puntual análisis F.O.D.A., que la Fortaleza se mantiene en la capacidad de reacción y búsqueda de nuevos

mercados debido al posicionamiento en otras regiones del mundo de nuestro producto. La Oportunidad de desarrollar o establecer alianzas estratégicas con industrias que requieran del producto para industrializarlo y buscar canales de comercialización a través de empresas multinacionales. La Debilidad constante de limitar la capacidad de especialización y mejoramiento continuo de la mano de obra en este producto ante de la disminución de la demanda internacional. La Amenaza de que el sector disminuya el ingreso de divisas para el país y su reflejo en la balanza comercial con Alemania y por consiguiente con la Unión Europea.

CONCLUSIONES

- El sector del brócoli se ha convertido en un factor relevante para la economía ecuatoriana, llegando a ser el segundo producto no tradicional más importante para la región andina. El mercado alemán es un mercado con potencial para el Ecuador con respecto al brócoli o a los vegetales en general, debido a que las tendencias de consumo actuales del mercado lo favorecen.
- Se llegó a conocer que los principales competidores son Estados Unidos, China, Francia, Italia, México, España, entre otros. Siendo España el líder de mercado con una participación de 29%, seguido por México con un porcentaje de 23%, y por último entre los más significativos está Estados Unidos con un porcentaje de 14%.
- Los mercados que abarca Ecuador son: Japón, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Bélgica. Aunque Alemania no es un país de mucha superficie geográfica, el nivel de ingreso es alto. Se considera como la cuarta economía a nivel mundial, la distribución por edad en donde se concentra el mayor poder económico es de 25-45 años.
- Los consumidores en Alemania del brócoli ecuatoriano lo considera como un producto novedoso y exclusivo. En Alemania se da una fuerte tendencia hacia lo saludable, por ende tienen a consumir gran cantidad de vegetales y más aun los que no son característicos del país o son considerados como alimento exótico.
- Se verificó que las exportaciones de brócoli ecuatoriano en el período 2010-2014 han presentado grandes variaciones entre años y entre meses. Esto se debe a que dentro de ese período se dio la terminación del tratado de libre comercio y las negociaciones continuaron hasta establecer solamente un acuerdo multilateral, lo cual permitió preferencias arancelarias en ciertos términos.
- El precio del barril de petróleo también afecta a las exportaciones del país. Al decaer el precio, el país perdió ingresos petroleros por ende se ocasionó una recesión, declarando que Ecuador para el 2014 cerraría con un 3.8% de crecimiento, notando una desaceleración en el crecimiento.
- Firmar el acuerdo favorece en la obtención de un marco con el objetivo de promover el desarrollo sostenible entre la Unión Europea y Ecuador, brindando marcos

regulatorios estables y previsibles con el objetivo de tener un impacto positivo de inversiones. Permitirá modernizar la estructura productiva del país y por ende contribuirá al empleo, al cuidado del medioambiente y hacer respetar los derechos sociales. La firma del tratado beneficiaría a la comercialización de productos no tradicionales, mejorando la balanza comercial. El mayor reto para Ecuador es lograr un cambio estructural con el objetivo de crecer con equidad. Esto implica mantener la transformación de nuestro modelo agro-exportador a través del cambio de la matriz productiva.

RECOMENDACIONES

- A pesar de que Alemania es uno de los mercados en crecimiento potencial para la exportación del brócoli ecuatoriano y se considera como uno de los mercados principales tal como se abordó en el estudio, durante los problemas internos y externos que el país presentó en los años analizados, el nivel de exportación de brócoli hacia Alemania ha ido disminuyendo, por lo tanto se sugiere diversificar el mercado e innovar el producto, de tal manera que no solo se exporte brócoli, sino derivados del mismo. La diversificación permite que se disminuya el nivel de riesgo.
- El país debe dar a conocer el brócoli ecuatoriano mediante ferias de emprendimiento al nivel internacional, congresos, uso de la imagen en campañas publicitarias que incentivan el turismo, promover a inversionistas, ir a capacitaciones para mejorar la tecnología que se usa en su cultivo y manufactura posterior (incremento de los conocimientos) y de esta manera incrementar la calidad de los productos.
- El problema de la apreciación del dólar tiene un efecto relevante en las exportaciones afectando el nivel de precio de las mismas, por ende afectará a su vez la balanza comercial. Una solución para poder contrarrestar esto, es que se podrían hacer acuerdos en donde se pueden dar paso a un producto por otro de equivalente valor.
- Aprovechar la ventaja competitiva, mejorando la calidad del brócoli y cumpliendo con las exigencias necesarias para la satisfacción del mercado europeo. Aumentar la oferta de los diferentes tipos de brócoli a través de mejores tecnológicas o del volumen, mediante la conformación de asociaciones o cooperativas de exportación para poder satisfacer la demanda europea.

BIBLIOGRAFÍA

- AGF. (2016). Resumen del mercado global del brócoli y la coliflor. Obtenido de <http://www.freshplaza.es/article/98398/Resumen-del-mercado-global-del-br%C3%B3coli-y-la-coliflor>
- Alvarado, A., & Huiracocha, M. (2014). Impacto en los costos de exportación de brócoli por la renuncia de Ecuador a la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/20589/1/tesis.pdf>
- ARANCEL. (s.f.). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-arancel/>
- AROFEL. (2011). Empleo en el sector de hortalizas. Obtenido de <http://es.slideshare.net/amchamec/aprofel-amcham>
- Ballesteros, A. (2001). Comercio exterior: teoría y práctica. EDITUM.
- BotanicaOnline. (2016). Cultivo del Brócoli. Obtenido de <http://www.botanical-online.com/florbrecol.htm>
- Calderón, G. (2015). Comercio externo entre Ecuador y La Union Europea 2008-2014. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7000/1/%E2%80%9DEL%20COMERCIO%20EXTERNO%20ENTRE%20ECUADOR%20Y%20LA%20COMUNIDAD%20EUROPEA.pdf>
- Camara de Comercio Exterior de Cuyo. (2016). Certificado de Origen. Obtenido de <http://www.ccecuuyo.com.ar/nodos/ver/certificado-de-origen>
- CANACINTRA. (2010). Incoterms. Obtenido de http://www.canacintrasp.org.mx/boletin/admin/Uploads/346_file_6_.pdf
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. (1999). LIBRO BLANCO SOBRE SEGURIDAD ALIMENTARIA. Obtenido de http://ec.europa.eu/dgs/health_food-safety/library/pub/pub06_es.pdf

- Comisión Europea. (2016). Información TARIC. Obtenido de http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=es&SimDate=20160618&Area=EC&Taric=0704100010&LangDescr=es
- CORPEI. (2009). PERFIL DE BROCOLI. Obtenido de <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/brocoli.pdf>
- Cueva, D. (2014). Acuerdo comercial: Ecuador-Unión Europea. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/198-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea>
- EXTENDA. (2014). Ficha País Alemania 2014. Obtenido de http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha_alemania.pdf
- FEDEXPOR. (2013). Fedexpor Federación Ecuatoriana de Exportadores. Recuperado el 17 de agosto de 2016, de [file:///C:/Users/Tempo/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%20C3%A9rida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20\(Documento\).pdf](file:///C:/Users/Tempo/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%20C3%A9rida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20(Documento).pdf)
- Gall, L. J. (2009). El brócoli en Ecuador : la fiebre del oro verde. Cultivos no tradicionales, estrategias campesinas y globalización. Obtenido de <http://www.red-redial.net/revista/anuario-americanista-europeo/article/viewFile/30/29>
- Hernandez, R. (2014). Guanajato encabeza la producción de brocoli. Obtenido de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/guanajuato-encabeza-la-produccion-de-brocoli-eu-su-principal-mercado.html>
- Inconterms. (s.f.). Obtenido de <http://www.extecomex.com/incoterms.pdf>
- IVACE. (2015). Alemania. Obtenido de [file:///C:/Users/Majito/Downloads/ALEMANIA%202015%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Majito/Downloads/ALEMANIA%202015%20(1).pdf)
- Jerves, P. (2015). Manual de exportaciones. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/57720560/Manual-de-Exportaciones-e-Importaciones>
- Jimenez, A. (2013). Obstáculos no Arancelarios como barreras de acceso para los países en desarrollo al mercado de la Unión Europea. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3729/1/T1283-MRI-Jimenez-Obstaculos.pdf>

- Larco, P. (2014). “Dolarización en el Ecuador: apreciación de su impacto económico y social en el período 2000- 2010. Obtenido de <http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/733/1/TESIS%20PAOLA%20LARCO.pdf>
- Legarda, D. (2016, agosto). ¿Qué pasaría si no se firma el tratado de libre comercio con la Unión Europea? Conversatorio realizado en la Cámara de Comercio de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- LQB comercio internacional. (2012). Terminología de comercio exterior. Obtenido de <http://www.lqb.com.uy/terminologia-de-comercio-exterior/>
- Macías, M. (2013). Análisis de los efectos en la industria el brócoli. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/43/1/T-UIDE-0005.pdf>
- MAGRAMA. (2013). Anuario - Anuario de Estadística - Publicaciones - Estadísticas - magrama.es. Recuperado 9 de junio de 2016, a partir de <http://www.magrama.gob.es/es/estadistica/temas/publicaciones/anuario-de-estadistica/2013/default.aspx?parte=3&capitulo=13&grupo=6&seccion=32>
- Marco teorico. (s.f.). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/bad/brunet_ca/capitulo2.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). El Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea. Recuperado el 22 de Julio del 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Nunez, C., & Espinoza, E. (2015). Causas y consecuencias de la caída del precio del petróleo. Obtenido de <http://www.economiccritica.net/?p=4184>
- Paredes, P. L. (2014). El petróleo de capa caída ... ¿y el Ecuador? Obtenido de http://www.usfq.edu.ec/publicaciones/koyuntura/Documents/koyuntura_2014-50.pdf
- Ponce, J. (2015). Ecuador espera que su TLC con la Unión Europea tenga éxito. Obtenido de <http://es.panampost.com/valerie-marsman/2015/10/26/ecuador-espera-que-su-tlc-con-la-union-europea-tenga-exito/>
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador de Ibarra. (2009). Perfil del brocoli. Obtenido de <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/brocoli.pdf>

- Pro Ecuador. (2014). ALEMANIA: Un mercado potencial. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Presentacion-OCE-Hamburgo10.pdf>
- Pro Ecuador. (2015). ¿Qué son barreras no arancelarias? Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- Pro Ecuador. (2015). A pesar de la apreciación del dólar, Corea presenta oportunidades de ingreso a su mercado en comparación con otras monedas asiáticas. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/Bolet%C3%ADn-Comercial-Se%C3%BA1-2-2015-SI.pdf>
- Pro Ecuador. (2015). Brocoli en Rusia. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/2015/01/29/el-br%C3%B3coli-ecuatoriano-gana-mercado-en-rusia/>
- Pro Ecuador. (2015). Perfil logístico de la república de Alemania. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/PROEC_GL2014_ALEMANIA.pdf
- Pro Ecuador. (2015). Que son las Barreras Arancelarias. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Pro Ecuador. (2016). CIF. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cif-costo-seguro-y-flete/>
- Pro Ecuador. (2016). FOB. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/fob-franco-a-bordo/>
- Pro Ecuador. (2016). PERFIL DE BROCOLI. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/brocoli-europa/>
- Pro Ecuador. (2012). PERFIL DE BROCOLI. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2012_BROCOLI_REINO-UNIDO.pdf

Pro Ecuador. (2014). Brócoli: Segundo producto no tradicional más importante de la Sierra ecuatoriana. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/en/2014/02/07/brocoli-segundo-producto-no-tradicional-mas-importante-de-la-sierra-ecuatoriana/>

REGION DE MURCIA DIGITAL. (s.f.). brocoli. Obtenido de http://www.regmurcia.com/servlet/s.SI?sit=c,543,m,2714&r=ReP-20161-DETALLE_REPORTAJESPADRE

Republica del Ecuador. (2015). GENERALIDADES DE ECUADOR: Ficha país. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Ecuador_FICHA%20PAIS.pdf

República Federal de Alemania. (2015). Alemania: Ficha país. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/alemania_ficha%20pais.pdf

Revista El Agro. (2000). Exportación de brócoli estable. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/2013/01/18/exportacion-de-brocoli-estable/>

Robalino, C. (2014). Dolarización en Ecuador. Obtenido de <http://www.uees.edu.ec/dolarizacion/pdf/1/2-Conf-Cesar-Robalino-190115.pdf>

Sarquis, A. (2002). BARRERAS ARANCELARIAS y NO ARANCELARIAS. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/38589/Ponencia.pdf?sequence=1>

SENAE. (2012). Servicio al Ciudadano Para Exportar. Recuperado 22 de julio de 2016, a partir de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

SENAE. (2012). Ficha /Producto. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/07/X-1205-BROCOLI-EEUU-R00272.pdf>

SENAE. (2012). Servicio al Ciudadano Para Exportar. Recuperado 22 de julio de 2016, a partir de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Servicio de Impuestos Internos. (2015). Base imponible. Obtenido de http://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/renta/001_002_1200.htm

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR. (2016). Obtenido de Importacion : http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action

SINAGAP. (2010). Resultados Censo Provincial. Recuperado 9 de junio de 2016, a partir de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/resultados-censo-provincial>

- SINAGAP. (2013). Boletín situacional Brocoli. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/cultivo/2013/brocoli.pdf>
- SINAGAP. (2014). Boletín situacional Brocoli. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/cultivo/2014/cboletin-situacional-brocoli-2014-actualizado.pdf>
- SINAGAP. (2014). Brocoli. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/cultivo/2013/brocoli.pdf>
- SINAGAP. (2015). Importaciones y Exportaciones BCE. Recuperado 26 de agosto de 2016, a partir de <http://sinagap.magap.gob.ec/Sina/paginasCGSIN/VisorReporte.aspx>
3199
- Southern U.S. Trade Association . (2010). *Conceptos Básicos de la Exportación*. Obtenido de http://www.susta.org/downloads/SUSTAbasicsofexporting_esp.pdf
- Teleamazonas. (2016). *Exceso de gasto público es la causa de la crisis económica*. Obtenido de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818795869
- Trade Map. (2015). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|218|||070410||6|1|2|2|1|2|1|1
- Trade Map. (2015). *Importaciones*. Obtenido de http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx
- Trade Map. (2015). Trade Map - Lista de los exportadores para el producto seleccionado (coliflores y broccolis, frescos o refrigerados.). Recuperado 9 de junio de 2016, a partir de http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||070410||6|1|2|2|1|2|1|
- UNAM. (2010). *INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2951/4.pdf>

UNAM. (2013). *LAS EXPORTACIONES*. Obtenido de
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1935/6.pdf>

ANEXOS

Conversatorio

Título: ¿Qué pasaría si el Ecuador no firma el tratado de libre comercio con la Unión Europea?

Fecha: Miércoles 17 de agosto del 2016

Hora: 18:30

Lugar: Cámara de Comercio de Guayaquil

Expositor: Daniel Legarda Touma

Cargo: Presidente ejecutivo de Fedexpor

La Unión Europea es el principal mercado de las exportaciones no tradicionales está dentro del 28% y 30% acoge entre \$2.700 y \$3.000 millones de dólares de las exportaciones no petroleras ecuatorianas y es el único bloque comercial el cual se mantiene un superávit en las exportaciones es decir se vende más de lo que se importa. Más del 30% del total de exportaciones son mipymes, de los \$3000 millones que se exportan anualmente \$1.000 millones son de micro, pequeñas, y medianas empresas, las demás son grandes empresas pertenecientes a los sectores tradicionales como el banano, camarón, cacao, café entre otros. De las 1.500 empresas que exportan hacia este destino casi el 60% son mipymes a medida que la empresa es más pequeña el porcentaje de ventas hacia la Unión Europea se vuelve más importante esto es lo que el gobierno ecuatoriano ha denominado como economía popular y solidaria.

El costo que incurriría el Ecuador si no se logra firmar el acuerdo desde el punto de vista de aranceles en el caso del banano son \$226 millones, valor que ya se está pagando debido a que Ecuador no tiene un acuerdo como Colombia y Perú por lo tanto tienen una tarifa más baja de 96 euros por tonelada, mientras que Ecuador está por encima de los 100 euros, las conservas de atún actualmente tienen arancel 0% debido a las preferencias que mantenemos, sin acuerdo se elevaría al 24% representando \$174 millones. El camarón tiene un arancel de 3,6% correspondiente a \$22 millones, con acuerdo el arancel sería 0% mientras que sin acuerdo se elevaría al 12% lo que representaría \$52 millones en aranceles y así en cada uno de los diferentes productos. El total de aranceles adicionales serían \$400 millones

generando pérdida del comercio por el incremento del precio de los productos exportados. Suponiendo que se tendrían que pagar \$300 millones de arancel la pérdida en que incurriría el país sumaría \$3.000 millones durante los 3 primeros años de afectación esto representa el 3% del PIB del Ecuador.

La base se la realizó con 2015, pero se estima para el 2017 en adelante. En el primer año la pérdida por exportaciones de \$465 millones de dólares, el segundo año se duplica con un 953 millones de dólares, en el año tres con \$1.478 millones lo que conlleva a una pérdida del comercio y desvío de comercio. En el Ecuador no existe ninguna política pública que pueda reemplazar \$3.000 millones de pérdida por parte de los exportadores, por lo tanto con acuerdo comercial las exportaciones aumentarían mientras que sin acuerdo las mismas disminuirían. Sin embargo hay productos que no se verían afectados por que tienen arancel 0% como el cacao y el café sin procesar. Para el año 2012 los empleos directos que generan el sector exportador no petroleros suman aproximadamente 1 millón de plazas. Los empleos que generan la Unión Europea en lo que corresponde al banano, camarón, cacao, atún, brócoli, flores, otros productos de la pesca, madera están alrededor de 300.000 empleos directos.

El Gobierno ecuatoriano realizó un estudio validado por la CEPAL para demostrar el crecimiento o decrecimiento de la economía si se llegase a firmar o no el acuerdo con la Unión Europea. Primero se analizó cómo reacciona la economía sin el acuerdo comercial y con el acuerdo comercial. El primer escenario mostró que sin un acuerdo comercial el total del consumo nacional decrece en un 0,3%, la inversión en 0,4%, las exportaciones totales incluyendo las petroleras bajan un 0,2%, importaciones con un 0,45% y el PIB total reduciría en un 0,2%, sin embargo el indicador más importante es el de la pobreza ya que incrementaría en un 0,12% lo que representa alrededor de 25.000 a 30.000 personas. Por el contrario si se logra firmar el acuerdo la pobreza decrecería marginalmente en un 0,1% mostrando un escenario totalmente positivo. Este evento es importante no solo para los exportadores sino para toda la economía ecuatoriana, por ejemplo si una empresa exportadora quiebra automáticamente el proveedor de materia prima perdería un cliente, ambos necesitarían menos trabajadores para la mano de obra, el exportador dejaría de contratar servicios legales de asesoría tributaria y servicios de transporte, generando un encadenamiento negativo.

El acuerdo comercial con la Unión Europea se basa en el artículo 14 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio Original de la OMC donde se plantea el

establecimiento de una zona de libre comercio, es decir la liberalización de aranceles e impuestos. El Ecuador se adhiere a un proceso que ya fue concluido por Colombia y Perú, lo que se negoció es un protocolo de adhesión con algunas consideraciones para el país. Además del comercio de mercancías el acuerdo contiene disposiciones en el comercio de servicios (telecomunicaciones, transporte), compras públicas (contratación pública), la propiedad intelectual, desarrollo sostenible, las transparencias y procedimientos administrativos. En el caso del comercio de mercancías se sostienen las preferencias que ya existían en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP PLUS), además se profundiza las preferencia en beneficio a los productos ecuatorianos como es el caso del camarón, que actualmente tiene un arancel de 6,3% con la firma del acuerdo el arancel baja a 0%, existen productos que pagan el 2%, 5% y con el acuerdo pasarían a 0% desde el primer día de entrada en vigencia.

El arancel 0% es inmediato para el 75% de los productos agrícolas equivalente al 37% de las importaciones totales de la UE. Del 100% de importaciones que realiza la unión europea desde Ecuador el 99.99% son productos industriales, totalizando un 95% de partidas liberadas que representan el 67% de las exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea. Sin embargo quedan pendientes algunos productos que tienen contingentes comerciales como es el caso de los productos con azúcar como por ejemplo jugo de frutas tienen un contingente de 10.000 toneladas pero el país está muy por debajo de ese contingente en la práctica correspondería a 0% de arancel. Para el azúcar, donde se incluye la panela que es uno de los productos más destacados sobre todo porque pertenece a los grupos asociativos de producción, se establece un contingente de 15.000 toneladas con un crecimiento de 150 toneladas al año; actualmente el nivel de Ecuador va de 2.500 a 3.000 toneladas en los mejores años, Ecuador se encuentra por debajo del techo que establece la UE, por lo tanto es positivo. Vegetales y lácteos tienen acceso inmediato, es importante mencionar que la unión europea si concedió el acceso en el caso particular del queso, pero Ecuador protegió este mercado ya que es un sector muy sensible, sin embargo tiene 17 años para ir desgravando. Otros productos han sido considerados como el Arroz con un contingente de 5.000 toneladas, ron o bebidas espirituosas un contingente de 250 hectolitros.

La firma del acuerdo tiene beneficios porque brinda un marco jurídico estable acceso de mercado a más de 500 millones de habitantes en 28 países, la unión europea es el mayor importador de productos agrícolas y de alimentos. El promedio del gasto del consumo de los hogares es de \$27.000 al año, en Ecuador es de \$7.300 al año en términos nominales, el gasto

promedio de los hogares en alimentos y bebidas sin contar restaurantes es de aproximadamente \$4.000 al año, mientras que en Ecuador es de \$1.800 al año. Las importaciones de la Unión Europea de alimentos y bebidas es de \$119 millones, en Ecuador son de \$1.500 millones. Por otra parte cada hogar de la Unión Europea destina al consumo de alimentos importados fuera del bloque casi \$559.

¿Qué falta para que se firme el acuerdo? Luego del cierre de negociaciones en Julio del 2014 en el que la UE estuvo de acuerdo con el texto del tratado, decidió ofrecer preferencias adicionales a Ecuador por su economía especial y su condición dolarizada, pero Ecuador debe comprometerse a eliminar ciertas medidas que no son compatibles con la normativa internacional y con lo que se ha negociado de acuerdo con el espíritu del acuerdo. Por tal motivo Ecuador tiene un plazo de aproximadamente dos años para desmontar o reestructurar estas medidas.

Entre los compromisos pendientes de Ecuador se encuentran: los cupos de automóviles, comercialización de medicamentos genéricos, registro para patentes, retención de primas de reaseguros, ICE de las importaciones (se está corrigiendo en las últimas reformas tributarias), sello fiscal para licores, desmonte de salvaguardia (proceso OMC) y el código ingenios.

Actualmente el acuerdo se encuentra en el proceso de aprobación y ratificación por parte de la UE. El proceso tiene dos instancias UE y Ecuador, en el caso de la Unión Europea se debe seguir tres instancias: la Comisión Europea (poder ejecutivo), Consejo Europeo y ratificación del Parlamento Europeo. En el caso de Ecuador se requiere de un informe favorable del COMEX, informe de constitucionalidad por parte de la Corte Constitucional y finalmente la ratificación en la Asamblea Nacional para su publicación en el registro oficial. Las preferencias entrarán en vigencia para las exportaciones de Ecuador una vez que el Parlamento Europeo haya ratificado y haya sido publicado en el registro oficial de Europa.

Dicho proceso pasó los informes de la Comisión Europea y se encuentra en la instancia del Consejo Europeo, pero Ecuador debe traducir los textos a todos los idiomas oficiales de la Unión Europea, luego país se encontrará en proceso de observación que culmina el 22 de agosto del 2016. En el siguiente paso el Consejo Europeo deberá establecer una fecha para tratar el texto en el Consejo de Ministros para aprobarlo o denegarlo, la fecha tentativa que se tiene prevista es para octubre. El Gobierno Ecuatoriano por medio del

Ministerio de Comercio se encuentra gestionando el adelanto del tratamiento al mes de septiembre, para evitar llegar hasta diciembre si un acuerdo comercial, caso contrario perderíamos las preferencias. En Ecuador el informe de la corte institucional solamente se activará cuando el texto oficial sea aprobado.

1. ¿El cronograma de desgravamen de las importaciones que está presentado en el estudio se apega al mismo Tratado Multipartes de Colombia y Perú o tiene diferentes cronogramas?

El cronograma se parece en gran medida al cronograma de Colombia y Perú en algunos productos, depende de lo que hayan negociado o lo que sea más o menos sensible para cada país. Ecuador por ejemplo negoció un plazo más largo de desgravación para los productos sensibles en el área de productos lácteos, la exclusión de algunos productos que no necesariamente los excluyen Colombia o Perú, pero en la mayoría se parecen, más allá de las puntualizaciones de cada país porque nuestras estructuras productivas son muy similares, además que la UE negocia sobre ciertas cuestiones ya estandarizadas. Es decir, le ponemos en canastas de desgravación en 3, 5, 7 y 10 años y esos vamos metiendo en cada canasta, Ecuador no puede negociar uno a 8 o uno a 4, ya son parámetros establecidos al inicio de la negociación.

2. ¿En la agenda del 2017 de la Unión Europea, cuál es el grado de importancia de la firma del acuerdo comercial con Ecuador?

Sin duda hay sensibilidades en la UE que van a marcar la agenda. El tema de la migración tal vez es el más importante que hoy en día está en cuestionamiento en Europa. La prioridad que el Ecuador representa para el consejo Europeo o en el Parlamento Europeo es muy poca, porque es una economía relativamente pequeña, porque las exportaciones de la Unión Europea hacia Ecuador representan el 0.01% del total de su comercio, las inversiones algo similar, Ecuador es un punto muy pequeño en el mapa de Europa. En este punto cabe destacar la gestión que ha hecho el Gobierno, el Ministerio de Comercio y el Ministro actual que han hecho notar la importancia de Ecuador, agilizando la gestión, dándole más interés del que normalmente tendría en la agenda en Europa. Por otra parte, los europeos han valorado mucho los avances sociales que si ha tenido el país, es decir, se ha mejorado la educación, salud, vialidad y la reducción de la pobreza; ¿Qué tan sostenible es eso? Eso es motivo de otro análisis. Otro factor que ha influido en la negociación es el terremoto del 16 de Abril del presente año, lo que conmovió al mundo y generó mayor sensibilidad en las

instituciones europeas y por lo tanto hizo que sean más sensibles ante el pedido de Ecuador de tratar de adelantar la fecha del tratamiento del acuerdo comercial, sin embargo eso no quiere decir que Ecuador no deba cumplir con sus compromisos.

El tema del Brexit, al principio se veía con cierta incertidumbre pero final mente la situación se va aclarando un poco y no se ve que esto afecte la agenda en el corto plazo porque ni los mismos ingleses saben que implicaciones va a tener para ellos la decisión de salirse de la UE y por eso han diferido la decisión de salirse. De hecho ese fue el motivo por el cual el Primer Ministro renunció, porque no quería ser quien tomara la decisión por todas las implicaciones que tiene, que sean los que quisieron salirse los que tomen la decisión. Por lo tanto han decidido tomarse el tiempo necesario porque para ellos también tendrá implicaciones fuertes en cambios de estructuras económicas, institucionales, etc. Esto significa que la agenda de la Unión Europea cambiará en el momento en el que Reino Unido vaya a tomar la decisión, será a finales del 2017 o mediados del 2018, finalmente saldría de la preocupación del Ecuador porque el país se encuentra en una agenda a muy corto plazo, porque se necesita que el acuerdo sea firmado este mismo año. Aunque el Brexit no influya directamente en la actualidad hay que tomar en cuenta que la agenda de la UE cambia constantemente.

3. Si bien es cierto el Gobierno incorporó políticas para restringir importaciones, incentivar exportaciones y generar valor agregado para evitar la salida de divisas debido a que no tenemos una moneda propia, ¿Cuál es el error en esta política económica y cuáles serían las alternativas?

El Gobierno Nacional apuntó bien un objetivo en el que todos concordamos que es ¿Cómo generamos mayor valor agregado en nuestra producción y exportación? en el que hay un consenso generalizado de que hay que reducir la pobreza, nadie en su sano juicio no estaría de acuerdo con eso. Los desacuerdos se centran en la forma, en el camino de cómo se logra eso ya que hay diferentes formas. En primer lugar hay que tener en cuenta que el mundo no es el mismo de los 60`s o 70`s donde tal vez funcionaba una estrategia de protección de subir aranceles, de bloquear las importaciones del mundo para que el país genere mayor industria, se fortalezca y generar competitividad y luego bajar las protecciones. Eso funcionaba en un mundo donde todavía no se hablaba de globalización, donde no existía internet, donde las cosas estaban mucho menos conectadas de lo que están ahora y donde el transporte

internacional no era lo que es ahora, un barco llega desde China en dos días y puedes hacer un pago o una transferencia con un clic.

Hoy en día el escenario económico mundial es completamente distinto, la estrategia que funcionaba en los 70`s para países asiáticos, que hay que reconocer con mucha más prudencia económica, no necesariamente es la misma estrategia que funciona para Ecuador. El país debe buscar su propia estrategia de desarrollo y no puede estar basada solamente en el proteccionismo, que de alguna forma a mi criterio este Gobierno ha cometido como error, tienes que basarte en la competitividad, es la clave para el desarrollo. El hecho de que Ecuador en la estadística salga como exportador de camarón se entiende que es exportado en estado primario, sin embargo hay que tener mucho cuidado porque es un tecnicismo muy alejado de la realidad y que muchos funcionarios de gobierno cometen el error de cuantificarlo así por desconocimiento, me pasaba a mí mismo antes de entrar a la Federación de Exportadores y poder visitar y constatar el proceso, el hecho de que esté estadísticamente clasificado como un producto primario no quiere decir que sea así.

Por ejemplo para que se genere un camarón de cola grande que se vende en Chile, EEUU y EU a un precio sumamente alto y con una diferenciación de calidad que no la tiene nadie en el mundo tiene sus implicaciones de inversión para los empresario, no solamente comprar larvas y hacer que se reproduzcan, tiene una inversión en investigación para generar el huevo de la larva que es mejorado. Sucede lo mismo con las flores, que hay de diferentes variedades, colores y tamaños, sin embargo en las estadísticas aparecen como “Rosas” como si fuera un solo producto y detrás de eso hay una inversión fuerte en cuestiones de propiedad intelectual en la generación de los diferentes tipos de rosas.

La estrategia de desarrollo económico debería basarse en la competitividad, no en el proteccionismo. Y como generamos competitividad? Hay varias fuentes. Como país hemos hecho bien algunas de ellas como por ejemplo el tener mejores carreteras, mejor sistema de salud y educación, sin duda mejoran la competitividad pero no son los únicos aspectos dentro de la competitividad. Para que un país sea competitivo también debe tener un ambiente de negocios adecuado donde las empresas se puedan crear de un día para el otro, que no tengas que sacar el registro de 10 instituciones y que los procesos no tarden 2 meses, sino que puedas hacerlo en 2 horas, generando tu empresa inmediatamente. En conclusión que el estado sea un facilitador de los negocios. Eso no quiere decir que el estado no tenga que regular el cumplimiento de las normas, efectivamente eso tiene que existir, pero el agobiamiento

normativo no. Si todos los días las normas laborales, ambientales y reformas tributarias (en promedio Ecuador tiene 2 por año) están cambiando, es muy difícil que los empresarios le dediquen tiempo a innovar, a buscar mercados etc., el empresario va a estar más dedicado a ver como pago los impuestos si la empresa no está generando dinero para pagar la contribución, tendría que endeudarse en el banco para cubrir la última contribución solidaria.

Una estrategia para que un país pueda generar un incremento del valor agregado tiene que nacer de la empresa privada. Ese es el panorama general que desde mi punto de vista debería generarse y que de alguna forma también representa los principios de la Federación y creo que de la mayoría de gremios del país. Compartimos el objetivo pero tenemos diferencias en el camino para llegar a ese objetivo.

4. ¿En la parte final hablaste que habían 8 posibles observaciones que podían hacer para firmar el acuerdo, al día de hoy cuantas de ellas están resueltas y que tan vinculantes son para que no se firme?

Actualmente se ha resuelto un solo problema que está en camino, que es el cálculo de la base del ICE que es la actual reforma que está. Los otros se están trabajando pero en la práctica resuelto con papel y firma todavía no existe ninguno.

¿Qué tan vinculante son esos o que tanto pueden impedir que se cumpla la agenda? No puedo decirte que esos van a bloquearlo o que todos esos van a hacer que se apruebe antes el acuerdo, lo que podemos hablar es de la probabilidad. Si ninguno de esos se aprueba existe una alta probabilidad de que nuestro cronograma de aprobación se retrase hasta que solucionemos los problemas. Al contrario si es que nosotros solucionamos al menos una gran parte de esos problemas, existe una alta posibilidad de que Europa tome en consideración el adelantar el tratamiento del acuerdo.

5. ¿Cuáles son los productos potenciales hacia el mercado europeo?

Y finalmente la pregunta sobre los productos potenciales que es muy importante también, nosotros habíamos hecho un estudio en el que veíamos las exportaciones de la canasta de productos actuales, no solamente que se mantendría con el acuerdo sino que podría aumentar alrededor de 500 millones de dólares en esos mismos 3 años, te estoy hablando de atún, camarón, cacao, banano, etc. Pero existe un potencial enorme de nuevos productos que se pueden abrir espacios. ¿Dónde? En la Agroindustria, lo que tiene que ver con alimentos procesados de plano, y ahí tenemos una variedad de productos que se han generado sobre todo

en los últimos años que tienen su nicho de mercado que no necesariamente son grandes volúmenes de producción, pero tienen un nicho de mercado interesantes productos que tienen además certificaciones por ser justos con su cadena productiva, eso se valora mucho en Europa, pero también necesitamos esos productos que sean grandes y que representen 100, 200,300 millones de dólares en exportaciones. Esos pueden estar en rubros más específicos, hay algunos que son muy interesantes que tienen que ver con la madera por ejemplo la teca y la balsa que son muy interesantes que han tenido un desarrollo. Pueden nacer otros productos relacionados con el caucho también y productos derivados. Y con las mismas variaciones de los productos que ya tenemos, el banano orgánico por ejemplo que es algo que hace 10 años no se conocía ni en Ecuador ni en el mundo. Hoy en día producimos banano orgánico y eso tiene su valor agregado también, a partir de eso se pueden ir generando otros productos. El mismo chocolate, del cual se ha hecho mucha publicidad, además que es una historia bastante dulce. La verdad es que nuestras exportaciones de chocolate todavía siguen siendo marginales, es decir, no llegan ni a los 24 millones de dólares que siguen siendo muy bajas. La mayoría de productos que vendemos son intermedios, el licor de cacao, el cacao en polvo que tienen un nivel de procesamiento. ¿Qué es lo que falta? Yo creo que un tema de marketing y de estrategia comercial más que nada, entonces también debemos apuntarle un poco hacia allá. Eso en términos generales, de ahí en la página web de nuestra institución (Fedexpor) se puede encontrar un estudio detallado a nivel de subpartida los productos potenciales.

6. ¿Cuál sería el plan de contingencia que tiene el Ecuador en caso de no firmarse el acuerdo?

La pregunta es facilita, no existe. No hay política pública que pueda cubrir \$400 millones de dólares en arancel. Hoy en día los exportadores estamos peleando por alrededor de \$200 millones de dólares que el Estado todavía tiene de compromiso con los exportadores por la devolución de impuestos simplificados, \$200 millones no existen, peor van a existir \$400 millones, peor aún si nos referimos a la pérdida de mercado que son \$3 mil millones, por lo tanto no existe plan B. Por suerte esto ya lo entendieron las autoridades públicas, no sé si todas aquellas que estaban en contra del acuerdo. Por lo tanto no existe ese plan B, no es posible reemplazar el mercado de la Unión Europea, es muy difícil establecer un plan de contingencia al menos a corto plazo. A nivel de las empresas, en el escenario negativo algunas podrán reemplazar una parte de su mercado con otro, pero en un mediano y largo plazo; a nivel país eso no existe, no existe una alternativa.

ENTREVISTA

Fecha: Miércoles 3 de agosto del 2016

Hora: 17:00 pm

Medio: Telefónico

Entrevistado: Carlos Alberto Zaldumbide López

Cargo: Gerente General de Provefrut S.A.

1. ¿Actualmente están exportando brócoli hacia Alemania? Bajo que partida arancelaria?

“La partida arancelaria que utilizamos es 07108090, Actualmente exportamos el 40% del total de nuestra producción no solamente a Alemania sino a la Unión Europea en general, sin embargo el principal mercado es el alemán”.

2. ¿Utilizan un acuerdo para ingresar al mercado?

“Actualmente hay una extensión que no es específicamente la extensión del SGP, pero si es un acuerdo al que se llegó con la comunidad Europea hasta que se firme formalmente el acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea de esta manera se pueden tener las extensiones arancelarias hasta finales de diciembre de 2016”.

3. ¿Cuáles han sido los factores internos o externos que han provocado la disminución de sus exportaciones? En el año 2015 resalta algún acontecimiento que haya provocado esta disminución?

“Factores internos, la excesiva carga impositiva que hay por parte del Gobierno y eso ha provocado que la estructura de costos de todas las industrias del país haya ido encareciéndose cada día más, haciéndonos menos competitivos en los mercados internacionales. Adicional a eso por tener una economía dolarizada en relación a otros países que compiten con nosotros que pueden devaluar sus monedas, ha hecho que ciertos mercados tengamos una altísima presión por bajar precios y eso obviamente ha disminuido el volumen de ventas. En el año 2015 resalta sobre todo la falta de acuerdos comerciales formales con nuestros principales

mercados la Unión Europea y los Estados Unidos, el encarecimiento excesivo de la estructura de costos, la mano de obra en los últimos años desde el 2011 hasta la fecha tiene un incremento acumulado que supera el 35%, estamos con un Salario Básico Unificado en los niveles más altos de Sudamérica eso nos resta competitividad, la baja del petróleo que ha hecho que nuestra economía cada vez se vuelva más cara y a su vez otros países competidores han devaluado sus monedas y nos sacan prácticamente del mercado”.

4. ¿Su empresa abastece el mercado local o solo el mercado internacional?

“Un 99.9% es para exportación, 2.200 contenedores que se envían al exterior en un año aproximadamente, medio contenedor se queda en Ecuador”.

5. ¿En el supuesto de que no se firme el acuerdo con la Unión Europea han establecido un plan de contingencia para la exportación hacia Alemania? O cambiarían de destino?

“Es difícil con ese tipo de arancel seguir en el mercado Europeo en general, hay mucha competencia de países como España, Colombia, la misma Alemania en mercados frescos como congelados, nos dejaría fuera del mercado y analizar la posibilidad de migrar a otro mercado toma tiempo y conlleva mucho dinero, además tomar en cuenta las leyes que se vayan estableciendo es complicado concentrarse en estrategias a futuro o en el largo plazo. Sin embargo estamos tratando de diversificar productos y sobre todo tratando de hacer acercamientos en el mercado japonés para tratar de incrementar nuestro volumen de exportación a dicho mercado, siempre son bienvenidos otros acuerdos comerciales como el de Corea que se está tratando actualmente en el país, sin embargo los volúmenes de consumo tanto de la Unión Europea como el de Estados Unidos y el poder adquisitivo que tienen ambos mercados que son 800 millones de personas aproximadamente es donde se debería apuntar”.

6. Considera usted que los insumos para esta actividad deberían tener arancel 0%?

“Si, definitivamente todo lo que sea para el sector agrícola, tractores, bombas de riego, material de riego en general, fertilizantes agroquímicos deberían tener arancel 0% al igual que todos los equipos necesarios para todo el proceso productivo industrial, o agroindustrial, además se debería propiciar a que la inversión extranjera ingrese al país y a desarrollar ese tipo de industria y de insumos de manera local”.

7. Debería el Gobierno generar más incentivos tributarios a los exportadores de brócoli?

“Debería buscar la manera de firmar acuerdos comerciales con los principales mercados como los son Estados Unidos y la Unión europea”.

8. ¿Cómo ve usted el panorama de la firma del acuerdo con la Unión Europea? Cree que se logre firmar hasta Diciembre?

“Se espera que sí, es algo que creo que todos tenemos que apuntar para que se dé, sin embargo creo que el anterior Ministro de Comercio Exterior Diego Aulestia Valencia perdió mucho tiempo en acercarse a la Unión Europea, en hacer seguimientos y en avanzar en el tema del acuerdo comercial, tal vez porque no lo tenía claro o la disposición para hacerlo y ahora en cambio el Ministro Juan Carlos Cassinelli ha hecho un trabajo extraordinario aunque tal vez ese tiempo perdido nos perjudique en no poder firmar el acuerdo o un pre acuerdo hasta el 31 de diciembre, con lo cual nosotros como empresa entraríamos en un problema catastrófico para la industria del brócoli”.

9. ¿Su empresa ha participado recientemente en algún a feria con ayuda de Pro Ecuador en el exterior?

“Con Pro Ecuador tenemos una muy buena relación tanto con la gente que atiende las cuentas, gente particular que se dedica a las cuentas de vegetales congelados y hortalizas, anteriormente era María Luisa Jarrín y ahora es Edwin Gavidia y además con la directora Silvana Vallejo también tenemos una buena relación y buen vínculo con ellos. Nos dan soporte y nosotros le damos soporte cuando se lo requiere, pero no hemos participado directamente en ferias auspiciadas por ellos, nosotros participamos en ferias particulares tanto en Europa, Estados Unidos y visitas a Japón frecuentes sin el apoyo de Pro Ecuador hasta ahora no hemos necesitado mayor aporte de parte de ellos”.



Figura 23.- Exportaciones mensuales de Ecuador hacia Alemania año 2015.

Fuente: Trade Map

REPORTES SINAGAP - Google Chrome

sinagap.magap.gob.ec/Sina/paginasCGSIN/VisorReporte.aspx

1 of 1

Partidas Arancelarias

PARTIDAS	Toneladas Métricas	Valor Fob (Miles de \$)
AÑO: 2015		
Febrero		
0704100000 COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	41,00	48,18
Marzo		
0704100000 COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	20,50	22,74
Junio		
0704100000 COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	41,00	48,18
Octubre		
0704100000 COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	20,50	25,01
TOTAL:	123,00	144,10

Figura 24.- Exportaciones mensuales de Ecuador hacia Alemania año 2015.

Fuente: SINAGAP



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Gavilanez Bravo, Jamileth Juleivys**, con C.C: # 1207844562 autora del trabajo de titulación: **Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para identificar oportunidades comerciales en Alemania** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **26 de agosto de 2016**

f. _____

Nombre: **Gavilanez Bravo, Jamileth Juleivys**

C.C: **1207844562**



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Mata Barreto, Karla Lastenia** con C.C: # 1205018581 autora del trabajo de titulación: **Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para identificar oportunidades comerciales en Alemania** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **26 de agosto de 2016**

f. _____

Nombre: **Mata Barreto, Karla Lastenia**

C.C: **1205018581**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de las exportaciones de brócoli hacia Europa en los últimos 5 años para identificar oportunidades comerciales en Alemania		
AUTOR(ES)	Jamileth Juleivys, Gavilanez Bravo Karla Lastenia, Mata Barreto		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Max Alberto, Galarza Hernández		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	74
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior, Economía, Análisis de mercado		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	EXPORTACIONES, APRECIACIÓN DE LA MONEDA, BALANZA COMERCIAL, ALEMANIA, ECUADOR, ARANCELES.		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

El sector de los vegetales es una parte importante en el rubro de las exportaciones para Ecuador debido a la alta producción que el país tiene, dentro del cual se encuentra la industria del brócoli ecuatoriano. En el rubro de las exportaciones de productos no tradicionales, el sector de brócoli para el año 2014, se encontró en el segundo lugar. A lo largo del período de tiempo abordado por el estudio, se observó que el principal comprador del brócoli ecuatoriano es Japón, seguido por Estados Unidos y Alemania ocupando el tercer lugar, mercados exigentes en calidad y medidas fitosanitarias estrictas. El aumento de la demanda de brócoli ecuatoriano se debe a las tendencias de consumo hacia productos saludables que son más altas en la actualidad. Este estudio se enfoca en la relación entre Alemania y Ecuador, con respecto al sector de brócoli. La relación en términos de exportaciones ha sido muy variable debido al



término del Tratado de Libre Comercio y a la salida de Ecuador de las negociaciones con referencia a la Unión Europea. Sin embargo se considera que ha evolucionado favorablemente debido al acuerdo multipartes. La apreciación de la moneda también es un factor que se considera al igual que el precio del crudo ecuatoriano, debido a que son factores que afectan de manera directa a los ingresos de la balanza comercial del país.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4- 2731767 +593-4- 6043659	E-mail: jami_gb@hotmail.com Karla_mata_@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Coello Cazar, David	
	Teléfono: +593-4-2206950	
	E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	