

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI (ULEAM)

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO, INVESTIGACION,
RELACIONES Y COOPERACION INTERNACIONAL
(CEPIRCI)**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Grado de:

MAGISTER EN FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

TEMA:

**SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS PLUS DE LA
UNIÓN EUROPEA Y SU RELACIÓN CON EL COMERCIO
INTERNACIONAL DEL ECUADOR.**

POR:

Ing. Adm. Emp. Aimée Cruz García

TUTOR DE TESIS

Econ. Narcisa Zamora V. Mg.ES.

MANTA - ECUADOR
2007

CERTIFICACION

Con el fin de dar cumplimiento a disposiciones legales establecidas por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí – ULEAM; yo, Econ. Narcisa Zamora V. Mg. ES. Tutora del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI.

Certifico:

Que la Ing. Adm Emp. Aimée Elizabeth Cruz García, ha culminado con el trabajo de investigación, organización, ejecución e informe final previo a la obtención del grado de Magíster en Finanzas y Comercio Internacional, cuyo tema versa sobre: Sistema Generalizado Preferencias Plus de la Unión Europea y su relación con el Comercio Internacional del Ecuador.

Econ. Narcisa Zamora V. Mg.ES.

COORDINADOR DE TESIS

DECLARACION

Declaro que el presente trabajo de investigación es el resultado de una serie de indagaciones, descriptivas de análisis y síntesis para recopilar, tabular y estudiar información directa que le de un carácter científico y de originalidad propia de un trabajo del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI.

Es necesario e importante recalcar que todo el contenido de la Tesis está dentro de un contexto probado, por lo que estoy segura se constituirá como un aporte técnico de estudio para la propuesta sobre el **Sistema Generalizado Preferencias Plus de la Unión Europea y su relación con el Comercio Internacional del Ecuador**, para todos aquellos que quieran conocer sobre esta actividad, ya sea a nivel profesional o como referencia académica.

Ing. Adm. Emp. Aimée Elizabeth Cruz García

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por haberme dado la fortaleza cuando más lo necesitaba, para seguir adelante y culminar mi carrera universitaria.

Quiero agradecer a mi Tutora de Tesis por el valioso apoyo brindado en la elaboración de esta investigación y por haberme guiado en todo el camino.

Y en especial a mis amigos Xavier, Lorena, Nay y María Fernanda, quienes con sus buenos consejos y paciencia siempre me motivaron a continuar con mi carrera profesional aún cuando las circunstancias parecían estar en contra del éxito de mi carrera.

Ing. Adm. Emp. Aimée Cruz García

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mi madre, Aída García, quien con su apoyo incondicional, me dio la oportunidad de educarme y me acompañó en esta etapa de mi vida universitaria, sin dejar que desmayara y logre culminar con éxitos mis estudios.

Ing. Adm. Emp. Aimée Cruz García

INDICE GENERAL

	Tema	Pág.
	Autoría	
	Agradecimiento	
	Dedicatoria	
	Índice General	
I	Resumen	
II	Introducción	1
III	El Problema	8
3.1	Planteamiento del Problema	8
3.1.1	Contextualización	8
3.1.2	Contexto Macro	9
3.1.3	Contexto Meso	11
3.1.4	Contexto Micro	16
3.2	Análisis Crítico	22
3.3	Prognosis	25
3.4	Formulación del Problema	25
3.5	Delimitación del problema	26
3.6	Justificación	27
3.7	Objetivos: General y Específicos	28
3.7.1	Objetivo General	28
3.7.2	Objetivos Específicos	28

IV	Marco Teórico	28
4.1	Antecedentes de Estudio sobre el tema	28
4.1.1	Cronología del SGP Plus	28
4.1.2	Comercio Mundial del Reino Unido	31
4.1.3	Comercio Bilateral del Ecuador-Reino Unido	36
4.1.4	El sector floricultor del Ecuador y el Reino Unido	43
4.2	Fundamento Filosófico	59
4.3	Fundamento Teórico a Partir de las Categorías Básicas	59
4.4	Fundamento Legal	62
4.5	Hipótesis	64
4.6	Variables	64
V	Metodología	65
5.1	Tipo de Investigación	65
5.2	Población y Muestra	65
5.3	Técnicas de Investigación	66
5.4	Operacionalización de las Variables	66
5.5	Recolección y Tabulación de la Información	68
VI	Descripción y Análisis de los Resultados	72
6.1	Descripción de los Resultados	72
6.2	Análisis de los Resultados	76
6.3	Comprobación de la Hipótesis	81
6.4	Recursos Humanos	82
6.5	Cronograma	83
VII	Conclusiones y Recomendaciones	83

7.1	Conclusiones	83
7.2	Recomendaciones	84
VIII	Propuesta	86
8.1	Justificación	86
8.2	Fundamentación	86
8.3	Objetivos	87
8.3.1	Objetivo General	87
8.3.2	Objetivos Específicos	87
8.4	Importancia	88
8.5	Ubicación Sectorial	88
8.6	Factibilidad	88
8.7	Descripción de la Propuesta	88
8.8	Descripción de los Beneficiarios	90
8.9	Plan de Acción	90
8.10	Administración	90
8.11	Financiamiento	91
8.12	Presupuesto	91
8.13	Bibliografía	93
8.14	Anexos	94

I. RESUMEN

La Unión Europea bajo el Sistema Generalizado de Preferencias Plus, permite a países como el Ecuador, realizar tanto exportaciones como importaciones con un arancel 0, a un grupo de 7.200 productos entre los cuales constan productos ecuatorianos.

Hoy la Unión Europea está compuesta por 25 países y abarca a más de 450 millones de habitantes. Junto a los Estados Unidos, la UE es el bloque comercial más poderoso del mundo.

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), es un esquema arancelario preferencial autónomo y temporal, por medio del cual la Unión Europea otorga franquicia total o parcial a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo. El sistema de la Unión Europea ofrece beneficios especiales a los 49 países menos desarrollados y a los países que cumplen determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el del medio ambiente. La UE concede preferencias sin exigir contrapartidas a los países beneficiarios.

En el Ecuador hay un promedio de 88 empresas que exportan unas 36 partidas arancelarias a los 25 países que conforman la unión Europea, de estas empresas, tenemos 20 que exportan sólo flores al Reino Unido bajo el SGP Plus, las mismas que tienen a Estados Unidos como principal cliente.

En sí, las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea representan el 13% del total de las exportaciones en el año 2005. Las Exportaciones a Estados Unidos representan el 50%, prácticamente nuestro comercio internacional depende en un 50% de los estados Unidos, lo que significaría un colapso económico si Estados Unidos nos pusiese barreras comerciales dramáticas.

En el presente trabajo se presenta un breve estudio de la relación comercial entre el Ecuador y la Unión Europea bajo el sistema Generalizado de Preferencias SGP Plus.

SUMARY

The European Union under the Generalized System of Preferences Extra, allows to countries like Ecuador, to make as much exports as imports with a tariff 0, to a group of 7,200 products between which Ecuadorian products consist. Today the European Union is composed by 25 countries and includes to more than 450 million inhabitants. Next to the United States the UE is the more powerful commercial block of the world. The System of Preferences Generalized (SPG), is an independent and temporary preferential scheme tariff, by means of as the European Union grants total or partial tax exemption to the imports coming from 178 countries and territories developing. The system of the European Union less offers special benefits to the 49 countries developed and to the countries that have to do certain basic norms in the work scope and the one of the environment. The UE grants preferences without demanding counterparts to the countries beneficiaries. In Ecuador there is an average of 88 companies that export 36 tariff games to the 25 countries that conform the European union, of these companies, we have 20 that export only flowers to the United Kingdom under the SGP Extra, the same ones that they have to the United States like main client. In himself, the Ecuadorian exports to the European Union represent 13% of the total of the exports in 2005. The Exports to the United States represent 50%, practically our international trade depends in a 50% of the United States, which would mean an economic collapse if the United States put dramatic commercial barriers to us. In the present work a brief study of the commercial relation

between Ecuador and the European Union under the Generalized system of Preferences SGP appears Extra.

II. INTRODUCCIÓN

Durante medio siglo la Unión Europea UE logró crear un mercado integrado, sin fronteras, con una moneda única, el euro, con un total de 25 países miembros y una población de 455 millones de habitantes. Bulgaria y Rumania esperan adherirse en 2007.

El Sistema Generalizado de Preferencias SGP es un instrumento de política comercial no recíproco utilizado por los países desarrollados para ayudar al desarrollo a los países en desarrollo PD o a los países menos adelantados PMA.

Su principal objetivo es aumentar los ingresos de exportación de los PD y PMA, promoviendo su industrialización y acelerando su crecimiento.

El SGP EUROPEO fue adoptado por primera vez en 1971, otorgando beneficios arancelarios a los productos importados de 178 países beneficiarios.

Desde 1971 la UE ha adoptado planes de preferencias generalizadas con una duración de diez años, con revisiones periódicas, cada dos o tres años.

Desde esa fecha se han aprobado los siguientes planes de preferencias:

*1971-1980

*1981-1990

*1991- 2000

*2001-2004 Prorrogado hasta el 2005

Nuevo SGP *2006-2015

Sin embargo, existen diferentes tipos de regímenes del SGP europeo, siendo estos:

1. Sistema general (SGP general)
2. Sistema especial de protección de derechos laborales.
3. Sistema especial de protección al medio ambiente.
4. Sistema especial de combate de la producción y el tráfico de drogas (SGP drogas).
5. Sistema especial para los países menos adelantados, PMA, "Todo menos armas". SGP 1995 - 2004

El SGP del cual el Ecuador está calificado, consta de los siguientes Pilares:

- Disposiciones generales que proporcionan una serie de preferencias arancelarias básicas en referencia a los objetivos tradicionales del desarrollo económico.
- Disposiciones orientadas a fomentar un desarrollo sostenible y ofrecer incentivos especiales relacionados con el respeto a los derechos sociales

y la protección del medio ambiente, establecidas en los acuerdos internacionales.

El Sistema Generalizado de Preferencias Andino de la Unión Europea fue establecido como un "Régimen especial de apoyo a la lucha y producción de droga" que consistía en la eliminación del gravamen arancelario para cerca de 90% de las importaciones provenientes de los países andinos y que buscaba mejorar las oportunidades de exportación para los cultivos que sustituyeron a los de productos ilícitos, fortaleciendo el sector externo de la economía ecuatoriana.

Las exportaciones hacia la UE amparadas por el SGP andino originan demandas directas e indirectas que estimulan la producción del país, generando nuevos empleos y mayor eficiencia en el aspecto laboral y productivo.

Durante la década pasada, las exportaciones amparadas por el SGP sumaron US\$1.200 millones, la producción se incrementó en US\$1.800 millones, se generaron 180.000 nuevos empleos y se invirtieron, en Ecuador US\$300 millones.

Entre los productos más favorecidos por el SGP Droga se destacan:

-Productos alimenticios: Café crudo o verde sin descafeinar, flores frescas, frutas frescas congeladas (excepto banano, fresas y limones) legumbres frescas y congeladas, pescados, crustáceos y moluscos.

-Productos manufacturados: Textiles y confecciones, cuero y sus manufacturas, calzado y sus partes, tabaco.

- Productos procesados: Frutas secas, concentrados de frutas, jugos de frutas, encurtidos, conservas de frutas y verduras, palmitos en conserva y aceites vegetales.

El 10% del total de las partidas arancelarias que no ingresaban a la UE bajo el SGP Andino, lo hacían bajo el régimen SGP General o con tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF), con el que algunas partidas arancelarias podían ingresar con arancel cero.

Estos productos incluían entre otros: Café sin tostar, hulla coquizable, derivados orgánicos de la hidraza, cueros y pieles de bovino, rubíes, zafiros y esmeraldas, fundiciones de manganeso, níquel sin alear, motores destinados a aeronaves civiles, turborreactores.

El nuevo SGP 2006-2015 es estable, previsible, objetivo, simple y redujo el número de regímenes de cinco a tres. Define nuevos incentivos para fomentar el desarrollo sostenible y la buena gobernabilidad y fomenta la cooperación regional entre los países en desarrollo.

El nuevo SGP Expedido mediante el Reglamento (CE) No.980/2005, rige a partir del 1º de julio de 2005 y su primera fase para evaluación será hasta el 31 de diciembre de 2008. El SGP Plus entró en vigor el 1 de julio de 2005, reemplazando el SGP Andino.

Contempla tres sistemas de preferenciales:

- El General SGP
- El SGP Plus
- El régimen en beneficio de los Países Menos Adelantados (PMA).

Entre los principales cambios que se hicieron están:

- Acceso a nuevos productos
 - Acceso a nuevos miembros
 - Transferencia de ciertos productos clasificados como sensibles a la categoría de no sensibles
 - Mantenimiento o ampliación de preferencias
 - Enfoque en países más necesitados
 - Propuesta de un SGP simplificado
 - Hacer la graduación más transparente
 - Mejorar las reglas de origen y simplificándolas.
- Se mantienen los beneficios y de esta manera 7.200 partidas arancelarias podrán entrar sin aranceles a la Unión Europea.

Los beneficios del SGP Plus son mayores a los SGP Droga.

Entre los países beneficiarios del SGP PLUS están:

- Países andinos (5):

- Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.

• Países Centroamericanos (6):

- Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá.

• Otros países que acceden por primera vez (3):

- Georgia, Sri Lanka, Mongolia.

Ecuador no firmará el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, de acuerdo a lo manifestado por el Presidente Rafael Correa, razón por la cual debemos buscar otras alternativas de comercio de tal forma que la economía no colapse al dejar de ser Estados Unidos, nuestro primer socio comercial.

Como Objetivo General de la presente investigación se pretende Investigar el SGP Plus y su relación con el Comercio Internacional del Ecuador a la UE.

De manera específica:

- Identificar el SGP que utiliza el Ecuador.
- Conocer las industrias relacionadas que utilizan el SGP Plus.
- Conocer las ventajas del SGP Plus para el Ecuador.
- Identificar las desventajas del SGP Plus para el Ecuador.

Se ha realizado un análisis del Comercio Internacional del Ecuador con la Unión Europea, identificando a cuántos países exportamos bajo el SGP Plus y cuántas partidas son utilizadas.

Dado que el tema es amplio y complejo, se hace un breve análisis de la partida 0603: Flores exportadas al Reino Unido. Este es uno de los rubros de mayor importancia exportado a los Estados Unidos y sin lugar a dudas se verá afectado con la no firma del TLC, es por esto que se deben buscar otros mercados que nos brinden mejores oportunidades de comercio, como la UE bajo el Sistema Generalizado de Preferencias Plus.

III EL PROBLEMA

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1.1 Contextualización

La Unión Europea (UE) es una familia de países europeos democráticos, que se han comprometido a trabajar juntos en aras de la paz y la prosperidad. Esta idea de formar una comunidad europea nació después de la segunda Guerra Mundial.

En 1951 se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, la base constitucional de la UE de hoy. Este tratado fundamental fue modificado varias veces y los estados miembros se integraron cada vez más. En 1992 se firmó el Tratado de la Unión Europea en Maastricht y un año después se creó el Mercado Común Europeo. Desde entonces las personas, los bienes, los servicios y el capital circulan libremente entre los estados miembros.

El euro como moneda común reemplazó a las monedas locales en 12 países el 1º de enero de 2002. En el 2004 la UE experimentó la mayor ampliación de su historia con la incorporación de 10 nuevos estados miembros.

El SPG de la UE es el más generoso de todos los sistemas de preferencias generalizadas desarrollados por otros países, tanto así que el volumen de importaciones a la UE de países en vías de desarrollo bajo el SPG es mayor que el volumen de importaciones realizadas en el marco

de sistemas similares de EE.UU., Canadá y Japón. En el 2004 las importaciones de la UE bajo el SPG totalizaron €40.000 millones. El gasto bajo el sistema americano equivalente, que es el segundo SPG más utilizado a nivel mundial, totalizó comparativamente menos de € 22.000 millones.

3.1.2. Contexto Macro

Sistema Generalizado de Preferencias Plus

Con el Sistema de Preferencias Generalizadas, la Unión Europea da un acceso preferente al mercado comunitario a países en vía de desarrollo, que sean vulnerables y con necesidades de desarrollo especiales. Los países que hacen parte de esta categoría son aquellos con economías pequeñas y de baja renta. El objetivo es ayudar a que estos generen ingresos a través del comercio internacional.

De esta forma, la Unión Europea busca resaltar los esfuerzos de países como Colombia y Ecuador en la lucha contra el narcotráfico, y en equilibrio con las reglas de libre comercio de la Organización Mundial del Comercio. De igual manera, los criterios del SPG deben ser transparentes.

Con la finalidad de contribuir a la lucha contra el problema mundial de las drogas en la subregión andina especialmente, bajo el principio de responsabilidad compartida, la Unión Europea da la oportunidad de que el Ecuador y los países miembros de la Comunidad Andina se beneficien del

acceso preferencial de sus productos, casi en su totalidad industriales y una amplia lista de bienes agrícolas y pesqueros, ingresen al mercado europeo exentos de aranceles mediante dicho régimen.

El SPG “plus “ reemplaza al anterior esquema de “droga “ que albergaba a los países que luchan contra la producción ilegal de drogas y en los que estaban incluidos Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y además propone un nuevo incentivo para fomentar el desarrollo sostenible y el buen gobierno.

El nuevo SPG “plus” de la UE, es una oportunidad para incrementar el comercio de los países andinos con Europa, ya que permite que más de 7.200 productos se comercialicen hacia los 25 países de la UE y sus 455 millones de habitantes sin pagar ningún arancel. Este acuerdo se aplicó provisionalmente desde el primero de julio hasta diciembre del 2005, y a partir del 1 de enero de 2006 se extendió por tres años sin ninguna modificación.

“Éste es el más generoso de los regímenes de preferencia arancelaria que los países desarrollados brindan a los más desfavorecidos. Sin embargo, para hacer parte del SPG, los países deben cumplir con una serie de convenciones en referencia a las condiciones humanas, laborales, de protección al medio ambiente y gobernabilidad”¹.

¹ Guillame Corazar – Comisión Europea para Colombia y Ecuador - 2005

Algunas de las convenciones que deben cumplir los países beneficiarios del nuevo SPG son aquellas relacionadas con los Derechos Civiles y Políticos, eliminación de discriminación racial y contra las mujeres, los derechos del niño, diversidad biológica, bioseguridad, corrupción, cambio climático, tráfico ilícito de narcóticos, entre otros.

Con la nueva modalidad del SPG “plus”, la UE busca mejorar el sistema actual, en aspectos como: simplificación (pasar de las cinco disposiciones distintas que existen actualmente, a solo tres); concentrar los beneficios en los países en vía de desarrollo que más lo necesiten; incentivar la cooperación regional; e instalar un SPG adicional para incentivar el respeto de las prácticas en pro del desarrollo sostenible.

3.1.3 Contexto Meso:

Comercio Internacional del Ecuador

El Comercio Exterior

Comercio exterior es el acto de comercio celebrado entre miembros de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador), cumpliendo con las disposiciones administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen para el efecto. En el Ecuador, esta actividad está regulada por el Código de Comercio.

En el acto de comercio exterior se dan dos hechos: el primero la transferencia de bienes; en el segundo, la transacción monetaria en sí, por ello la definición de Comercio Internacional involucra un conjunto de

movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los estados y particulares, o los estados entre sí a nivel mundial.

El comercio exterior comprende no solamente este tipo de relaciones entre los particulares, sino también entre éstos y el estado. Los exportadores se pueden agrupar en gremios y asociaciones poderosas que en ciertos casos terminan imponiendo políticas para su beneficio, en beneficio del interés nacional o la amenaza de que determinadas medidas sean el detonante del sector y del empleo.

Balanza comercial

Las ventas realizadas a otros países son cuantificadas en unidades monetarias o dinero que se conoce como divisas, estas divisas sirven para financiar las compras realizadas al exterior conocidas como importaciones, las que a su vez permiten dinamizar el aparato productivo sea con maquinaria y equipos o con insumos de toda naturaleza. La diferencia entre exportaciones e importaciones se identifica como balanza comercial, la que puede ser negativa o positiva; en el primer caso cuando las exportaciones son inferiores a las importaciones; y, es positiva en el caso en que las exportaciones superan las importaciones.

Comercio Global

Se conoce como comercio global a la suma de las exportaciones con las importaciones.

El comercio global en términos de grado de participación en la economía total ha pasado de 53% el año 2000 al 79% el año 2004, es decir que de cada 100 unidades monetarias de PIB, 79 provienen del comercio global (Cuadro No. 1), pero también puede ser interpretado como un grado de liberalización de la economía ecuatoriana. En resumen podemos afirmar que el modelo de dolarización y la política económica aplicada durante el periodo en análisis dieron como resultado un crecimiento de las ventas y compras externas.

Cuadro No. 1
Ecuador: Comercio Global y grado de participación en la economía
Miles de dólares
Periodo 2000-2005

Años	Comercio Global Miles de dólares FOB A	PIB Miles de dólares B	Grado de participación en la economía A/B*100
2000	8,395,260	15,933,666	52,69
2001	9,659,000	16,749,124	57,67
2002	11,041,710	17,320,610	63,75
2003	12,346,130	17,781,345	69,43
2004	15,060,880	19,016,273	79,20
2005	19,649,380	20,486,024	95,91

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

Cuando la balanza es deficitaria, el país tiene que buscar fuentes de divisas que le permitan llenar ese faltante, lo cual en el caso nacional no aplica porque la dolarización no permite la emisión de moneda ya que las

únicas fuentes de liquidez son: exportaciones (saldo positivo), inversiones directas y endeudamiento externo.

En Ecuador, durante el periodo 2000-2005, periodo de la dolarización, la balanza comercial medida en dólares FOB es deficitaria, en tanto el saldo promedio anual fue de 146 millones de dólares, cifra que representa menos que el 1% del PIB.

Cabe indicar que utilizamos en este análisis valores FOB tanto para las exportaciones como para las importaciones, lo que nos da como resultado que la balanza comercial durante el periodo en análisis sea negativa únicamente en los años señalados. No obstante, si se comparan exportaciones a valores FOB con importaciones a valores CIF la balanza comercial es deficitaria durante todos los años de dolarización.

Cuadro No. 2
Ecuador: Balanza Comercial
Millones de dólares FOB
Periodo 2000-2005

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2000	4926.63	3468.63	1458.00
2001	4678.44	4980.56	-302.12
2002	5036.12	6005.59	-969.47
2003	6222.69	6123.44	99.25
2004	7752.89	7307.99	444.91
2005	10100.02	9549.36	550.66

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

Analizando el comportamiento de las exportaciones e importaciones, observamos que las exportaciones no crecen de manera sostenida, así durante el periodo en análisis el crecimiento promedio anual fue de 12,6%, pero durante el periodo 2000-2002 dicho comportamiento estuvo entre -5% y 10,68% porcentaje poco satisfactorio para un país dolarizado que tiene en sus exportaciones su fortaleza.

Las exportaciones ecuatorianas han crecido de manera dinámica al pasar de 4.927 millones de dólares FOB el año 2000 a 7.753 millones de dólares FOB el año 2004, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual de 17,4%(Cuadro No. 2).

No obstante, para el periodo 2003-2004 existe una evidente recuperación pues supera el 24% promedio anual (Cuadro No. 3). Cabe indicar que la recuperación es el resultado de factores exógenos como la crisis energética mundial y los precios elevados del petróleo.

Las importaciones durante el periodo en análisis crecen un promedio anual equivalente al doble del observado en las exportaciones, sin embargo durante el periodo 2000-2002, fueron mucho más dinámicas que en el periodo 2003-2004 pues crecieron a una tasa anual promedio de 22%, al pasar de 3,469 millones de dólares FOB a 7,308 millones de dólares FOB (Cuadro No. 3), sin embargo las mismas de manera individual el año 2004 se deprimieron lo que tiene como efecto una recesión del aparato productivo.

Cuadro No. 3
Ecuador: Exportaciones, importaciones, tasa de crecimiento e índice de
cobertura de las importaciones
Millones de dólares FOB
Periodo 2000-2005

Años	Exporta- ciones	Importa- ciones	Exporta- ciones	Importa- ciones	Índice de cobertura
2000	4926,63	3468,63	10,68	24,51	142
2001	4678,44	4980,56	-5,04	43,59	93,93
2002	5036,12	6005,59	7,65	20,58	83,86
2003	6222,69	6123,44	23,56	1,96	101,6
2004	7752,89	7307,99	25,96	19,59	106,1
2005	10100,02	9549,36	30,27	30,67	105,77

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

3.1.4 Contexto Micro:

Comercio Internacional del Ecuador con la UE

Las oportunidades de comercio del Ecuador con la Unión Europea han ido aumentando en los últimos años, tal es así que desde 1990 se amplió considerablemente para Ecuador la lista de productos agrícolas elegibles dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), gracias a la adopción de las llamadas "preferencias andinas" por las que se llevó a estos países prácticamente al nivel de las ventajas comerciales otorgadas a los países menos avanzados (PMA). Posteriormente los países centroamericanos también fueron cobijados por este Sistema.

Con estas ventajas arancelarias, Colombia y Ecuador podrán exportar productos como atún, café, flores, textiles, cueros, frutas, jugos, aceites, camarones, cacao, oro en bruto, palmitos, entre otros, sin pagar ningún arancel.

Ecuador, durante el año 2004, mantuvo su ritmo de exportaciones hacia la Unión Europea y concentró el 92% de su comercio en diez productos, siendo el banano, nuevamente, el principal artículo con un 43% del total exportado hacia los 25 países de la UE, revela un informe de la Comisión Europea en Quito. La fruta ecuatoriana generó divisas por 435 millones de dólares, seguido de las conservas de pescado, los camarones y otros crustáceos, que tuvieron un crecimiento en el comercio con la UE. Para el caso de las conservas de pescado hubo un aumento del 10,8% en el año 2003 al 14% en el 2004; mientras que los camarones pasaron del 8,1% al 13% generando ingresos por 125 millones de dólares.

En total, Ecuador recibió por exportaciones 7.646 millones de dólares de los cuales 1.010 millones obedecen al comercio con la UE durante el año 2004, cifra apenas menor al monto del año precedente en 17,7 millones de dólares y que equivale al 13% del total. Sin embargo, el principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos con 3.280 millones de dólares, el 43% del mercado. Al desglosar las exportaciones ecuatorianas por países de la Unión Europea, el 77% lo concentraron cuatro países: Italia con un 35% del mercado, seguido de Alemania con un 19% y Holanda y España con 12 y 11% respectivamente.

Francia, Reino Unido, Bélgica y Luxemburgo completaron los mercados fuertes para los productos ecuatorianos. Los demás países de la UE (incluyendo los 10 nuevos miembros que ingresaron en mayo de 2004) recibieron exportaciones ecuatorianas por apenas \$ 20 millones de dólares, evidenciando la necesidad de aumentar la presencia comercial del país en esos mercados. Durante los meses de febrero y mayo Ecuador tuvo un notable aumento en las exportaciones de flores debido al incremento de la demanda europea por las fiestas de San Valentín y la celebración del día de la madre. En total, en esos dos meses la exportación florícola, superó los 35 millones de dólares, más del 60% del total exportado durante el año 2004 en este rubro.

Es importante resaltar que la depreciación del dólar frente al euro ha generado mayor competitividad en el comercio ecuatoriano hacia el Viejo Continente. Este factor, sumado al ingreso y exploración de los mercados de los diez nuevos miembros de la UE, generarían un crecimiento sostenido de las exportaciones ecuatorianas.

Hoy en día, la UE es el tercer socio comercial de Ecuador al comprar el 13% de la producción total exportada por el país andino. Sin embargo, esta cifra contrasta con el 0,3% que Ecuador representa dentro del mercado europeo, incluso superado por países como Bangladesh o Vietnam.

Este comercio, igualmente podría aumentar, teniendo en cuenta que en la actualidad se trabaja sobre la posibilidad de iniciar negociaciones de un

acuerdo de libre comercio entre la UE y la Comunidad Andina. A esto se suma la entrada en vigor, desde el 1 de julio del 2005 del nuevo Sistema General de Preferencias -SGP *plus*-, que permite la entrada a la UE de alrededor de 7.200 productos sin arancel.

De otro lado, al analizar las exportaciones europeas hacia Ecuador, los 25 países de la Unión exportaron 813,5 millones de dólares hacia Ecuador en el 2004, cifra apenas superior a la de 2003. Una cuarta parte de este comercio procede de Alemania, Holanda, España e Italia, los mismos cuatro países a los que Ecuador dirige la mayoría de sus exportaciones a la UE.

Contrario a lo que sucedió en Ecuador, la composición de las exportaciones europeas fue más bien desconcentrada. Los diez principales productos de importación representaron menos de 45% del total, lo que evidencia el dinamismo y la diversificación de la oferta exportable europea.

La composición de las importaciones es el reflejo de la gran capacidad industrial de la UE, posicionada a escala global como una de las mayores generadoras de valor agregado y tecnología en su circuito productivo.

Los equipos electrónicos fueron componentes principales de la importación, entre los que destacan los magnetófonos como el primer rubro, por \$ 94 millones y las calculadoras como quinto rubro, por \$ 23 millones. A su vez los principales bienes procedentes de la UE fueron los

medicamentos por \$ 43 millones, los tractores por \$ 31 millones y las turbinas eléctricas por \$25 millones.

Cuadro No. 4
Ecuador: Exportaciones Ecuatorianas por bloque y país de destino
Millones de dólares FOB
Periodo 2000-2005

	EXPORTACIONES FOB					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL GENERAL	4.926,6	4.678,4	5.036,1	6.222,7	7.752,9	10.100,0
AMERICA	3.451,5	3.320,4	3.506,8	4.403,3	6.015,8	8.247,9
ESTADOS UNIDOS (2)	1.874,7	1.789,7	2.086,8	2.530,9	3.298,2	5.050,1
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	157,6	97,2	183,2	226,0	146,7	325,9
ASOC. LATINOAMERICANA						
DE INTEGRACION	1.079,8	1.071,4	942,0	1.265,7	1.354,4	2.041,3
Argentina	94,0	72,3	15,3	35,4	34,6	42,9
Brasil	18,8	15,1	15,0	20,6	74,8	91,2
Chile	223,6	91,0	74,4	75,7	125,8	305,2
México	50,5	50,0	25,7	49,6	42,3	61,7
Otros países	6,2	5,9	4,9	1,6	2,4	4,0
COMUNIDAD ANDINA	686,7	837,1	806,7	1.082,9	1.074,5	1.536,3
Bolivia	7,0	5,5	4,9	5,6	7,5	9,4
Colombia	267,9	324,3	362,5	375,6	334,8	511,0
Perú	293,8	341,6	374,5	642,5	605,8	876,1
Venezuela	117,9	165,7	64,7	59,3	126,4	139,8
RESTO AMERICA	339,5	362,0	294,8	380,7	1.216,5	830,5
EUROPA	768,3	845,4	1.037,5	1.370,7	1.331,9	1.631,3
UNION EUROPEA	610,9	666,3	794,5	1.076,6	1.034,4	1.269,7
Bélgica y Luxemburgo	68,0	81,2	71,7	75,3	75,7	78,1
Francia	31,1	32,1	44,7	57,8	61,6	91,5
Holanda	88,8	77,2	86,9	120,6	130,3	204,4
Italia	163,0	203,3	289,6	380,8	356,0	386,2
Reino Unido	33,1	37,3	52,1	62,5	76,1	73,5
Alemania	125,7	153,0	172,2	215,7	198,2	201,4
España	73,1	70,9	65,8	154,2	114,7	217,7
Otros países	27,9	11,1	11,3	9,4	21,6	16,9
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	3,3	4,0	5,4	6,5	9,0	22,6
RESTO DE EUROPA	154,2	175,0	237,6	287,5	288,5	338,9
ASIA	579,1	445,8	453,5	389,0	375,9	194,7
Taiwán	29,3	19,9	6,7	3,8	4,4	5,4
Japón	130,6	122,8	97,9	89,3	78,9	73,1
Otros países	419,2	303,1	349,0	295,9	292,6	116,2
AFRICA	1,7	2,7	3,1	27,9	11,7	7,9
OCEANIA	21,0	21,2	17,2	13,5	16,2	15,5
OTROS PAISES NEP	105,1	43,0	18,0	18,3	1,3	2,7

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Aimée Cruz

Cuadro No. 5
Ecuador: Importaciones Ecuatorianas por bloque y país de destino
Millones de dólares CIF
Periodo 2000-2005

	IMPORTACIONES CIF					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL GENERAL	3.721,2	5.362,9	6.431,1	6.702,7	8.226,3	10.286,8
AMERICA	2.552,1	3.624,1	4.400,1	4.743,2	5.898,8	6.853,7
ESTADOS UNIDOS (2)	932,1	1.326,4	1.480,9	1.433,6	1.690,9	2.031,9
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	15,5	30,2	17,7	39,1	36,5	100,7
ASOC. LATINOAMERICANA						
DE INTEGRACION	1.396,0	1.916,9	2.512,4	2.699,1	3.546,8	4.047,4
Argentina	58,6	94,6	169,1	175,1	247,4	345,9
Brasil	136,7	194,6	405,9	367,3	479,3	685,2
Chile	211,7	265,9	300,9	356,0	412,9	409,9
México	117,9	169,5	191,0	183,1	236,1	303,0
Otros países	24,6	19,3	29,0	50,0	77,5	70,2
COMUNIDAD ANDINA	846,5	1.173,0	1.416,4	1.567,6	2.093,6	2.232,8
Bolivia	7,0	7,3	6,0	9,9	1,9	2,6
Colombia	500,3	770,4	902,3	1.001,8	1.315,6	1.397,0
Perú	74,8	101,7	154,8	177,3	245,0	382,5
Venezuela	264,5	293,6	353,2	378,6	531,1	450,7
RESTO AMERICA	208,5	350,5	389,1	571,4	624,6	673,7
EUROPA	545,1	814,6	1.012,9	940,2	1.064,5	1.277,3
UNION EUROPEA	412,2	665,0	889,5	824,4	843,9	1.068,9
Bélgica y Luxemburgo	53,5	100,9	146,8	100,2	89,0	104,8
Francia	30,2	42,6	59,1	50,4	49,6	63,6
Holanda	35,3	43,4	51,4	85,0	159,0	178,3
Italia	54,2	109,8	142,5	111,6	96,9	115,9
Reino Unido	39,7	43,9	64,2	47,9	53,6	69,8
Alemania	117,8	178,2	181,5	178,1	206,6	232,2
España	58,9	101,2	137,7	139,2	123,4	139,9
Otros países	22,8	45,0	106,2	112,1	65,8	124,4
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	29,9	39,0	37,6	29,6	64,9	60,1
RESTO DE EUROPA	102,9	110,6	85,8	86,2	155,7	148,2
ASIA	544,9	834,7	966,7	991,6	1.230,0	2.037,3
Taiwán	42,8	62,5	66,0	73,7	67,0	150,8
Japón	296,1	351,3	391,6	275,4	302,4	359,9
Otros países	206,1	420,9	509,1	642,5	860,5	1.526,7
AFRICA	41,7	37,6	14,0	7,6	4,2	110,4
OCEANIA	5,2	10,7	12,5	15,2	19,4	7,4
OTROS PAISES NEP	32,2	41,2	24,9	4,9	9,4	0,7

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

3.2 ANALISIS CRÍTICO



Más que importante es necesario para el Ecuador entrar en el mundo de la globalización, ya se ha analizado anteriormente como es su comercio internacional y que su principal mercado es EEUU, sin embargo dado el clima político que está atravesando el país con EEUU, es necesario formalizar y fortalecer las relaciones con otros bloques económicos como la Unión Europea, y para ello vamos a analizar cuáles son las causas que nos impulsan a acceder al SGP plus y cuáles son sus efectos.

Una de las causas que nos permiten acceder al SGP es calificar como país beneficiario del SGP, para esto el Ecuador debe continuar con la lucha antidroga, además el arancel cero estará subordinado al buen

desempeño y al cumplimiento de normas medioambientales, sociales (condiciones laborales, trabajo de menores, por ejemplo), y gobernabilidad. Estas nuevas preferencias, son importantes pues permitirían aumentar nuestras exportaciones hacia el viejo continente, pero es necesario que nos preparemos en forma adecuada para cumplir con las normas y certificaciones exigidas.

Existen dos criterios para determinar la elegibilidad al SGP plus, primero la aplicación de 27 convenciones, y segundo, que el país en cuestión sea considerado vulnerable, según dos posibilidades:

- Que el Banco Mundial no lo considere como un país de altos ingresos en por lo menos tres años consecutivos, y que las exportaciones de las cinco secciones significativas amparadas por el SGP Plus representen más del 75% de sus exportaciones con preferencias a ese mercado, y,
- Que sus exportaciones a la UE amparadas por el SGP Plus representen al menos el 1% del total de las importaciones de la UE amparadas en dicho sistema.

Otra de las causas es que al existir acuerdos internacionales entre bloques como es el caso de la Comunidad Andina con la Unión Europea, automáticamente pasamos a calificar como beneficiarios de los SGP Plus.

También existe un marco legal que regula la aplicación del SGP y por ello, su aplicabilidad y legalidad es viable para nosotros.

Uno de los efectos visibles serán las ventajas para las empresas ecuatorianas, ya que hay la oportunidad de llevar nuestras exportaciones a nuevos y más extensos mercados, que representan millones de dólares en ventas potenciales.

El SPG Plus se convierte en un instrumento clave para el exportador ecuatoriano porque mejora las condiciones de competencia de sus productos frente a otros proveedores, que no tienen preferencias o no se las otorgan. El SPG Plus promueve el aumento y diversificación de las exportaciones del Ecuador a la Unión Europea.

Una de las desventajas que podría darse en el futuro es que el aumento de nuestro comercio internacional con la Unión Europea, nos permita pasar de un país en vías de desarrollo a un país desarrollado, lo que sin lugar a dudas nos dejará sin el beneficio de operar con un arancel 0, pero siendo realistas no será sino en el corto plazo.

Otro efecto que puede darse es que a pesar de que muchos de nuestros productos están libres de arancel, estos no cumplan con los requisitos de calidad que el mercado europeo requiere y por ello nuestras exportaciones y consecuentemente nuestras importaciones no sean exitosas en la medida que se esperaba.

3.3 PROGNOSIS

¿Que pasará con el Comercio Internacional del Ecuador a la Unión Europea si el Ecuador no accede a los SGP Plus?

Es innegable que en esta era de la globalización, todos los sectores productivos especialmente de los países en desarrollo, deben adaptarse a las nuevas tendencias de la globalización, con la finalidad de ser competitivos no solo internacionalmente sino localmente, caso contrario, corren el riesgo a desaparecer. Aún para ser sostenibles en el tiempo, deben incorporarse a los nuevos métodos y modelos de negociación y comercialización; sólo así, podrán ser actores del crecimiento de un país en subdesarrollo.

De no acceder al SGP Plus, pues simplemente no seríamos competitivos para el mercado europeo y sencillamente perderíamos esa participación de mercado, ya que otros actores entrarían con facilidad y sin aranceles y con todas las oportunidades de crecimiento que nosotros no tendríamos.

Por otra parte, de darse la eliminación definitiva de los ATPDEA con Estados Unidos y no concretar el Tratado de Libre Comercio, nuestros productos ya no serían competitivos ni para Estados Unidos que es nuestro primer mercado ni para la Unión Europea que es el segundo en importancia.

3.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

PROBLEMA CENTRAL

¿Por qué el SGP Plus de la Unión Europea tiene relación directa con el Comercio Internacional del Ecuador con la UE?

Variables

Independiente: Sistema Generalizado de Preferencias Plus

Dependiente: Comercio Internacional del Ecuador

SUBPROBLEMAS

¿Cuáles son las condiciones que debe cumplir el Ecuador para que acceda al SGP Plus?

¿Qué industrias ecuatorianas están relacionadas con la implementación del SGP Plus?

¿Qué organismos gubernamentales ecuatorianos están vinculados al SGP Plus?

Que ventajas trae el SGP Plus para las exportaciones e importaciones del Ecuador hacia y desde la UE?

3.5 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Campo: Negocios Internacionales

Área: Sistema Generalizado de Preferencias SGP Plus

Aspecto: Comercio Internacional del Ecuador con la Unión Europea

TEMA:

Sistema Generalizado de Preferencias Plus de la Unión Europea y su relación con el Comercio Internacional del Ecuador.

Problema:

¿Por qué el SGP Plus de la Unión Europea tiene relación con el Comercio Internacional del Ecuador?

Delimitación espacial: Ecuador

Delimitación temporal: 2000 -2005

3.6 JUSTIFICACIÓN

El Ecuador ha demostrado ser un país rico en sus recursos naturales y de esta forma generalmente se ha vendido al mundo, sin embargo es importante tomar conciencia que hay que buscar otras alternativas de crecimiento y abrirse a las oportunidades que se nos presentan en materia de negocios internacionales.

Actualmente las oportunidades comerciales con USA quien ha sido nuestro principal mercado, están en stand-by por la firma del tratado de libre comercio y la eliminación de las Preferencias Arancelarias con este país, es por esto que tenemos la obligación de buscar otras alternativas como el SGP de La Unión Europea y sacar el máximo beneficio para el país de tal forma que nuestra economía no colapse en el corto plazo.

Con este proyecto podemos tener una base sólida que nos va a permitir tomar conciencia de cuales son nuestras oportunidades comerciales y

aprovecharlas eficazmente, logrando ser competitivos y entrar de lleno en el mundo de la globalización.

3.7 OBJETIVOS

3.7.1. General

Investigar el SGP Plus y su relación con el Comercio Internacional del Ecuador a la UE.

3.7.2. Específicos

1. Identificar el SGP que utiliza el Ecuador.
2. Conocer las empresas relacionadas que utilizan el SGP Plus.
3. Conocer las ventajas del SGP Plus para el Ecuador.
4. Identificar las desventajas del SGP Plus para el Ecuador.

IV MARCO TEORICO

4.1 ANTECEDENTES DE ESTUDIO SOBRE EL TEMA

4.1.1 Cronología

En **1968**, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) recomendó la creación de un “sistema generalizado de preferencias” en el cual los países industrializados concederían preferencias comerciales a todos los países en desarrollo, posteriormente en **1971** las partes contratantes en el Acuerdo General sobre Aranceles

Aduaneros y Comercio (GATT) aprobaron una excepción a la cláusula de la nación más favorecida y en 1979 adoptaron la llamada cláusula de habilitación por la que se creaba un marco jurídico para el Sistema de Preferencias Generalizadas y se autorizaba a los países desarrollados a establecer esquemas SPG individuales.

En el mismo año de 1971 la Comunidad Europea aplicó su primer SPG. Se puso en marcha en el marco de los programas decenales con diferentes reglamentos para productos industrializados, textiles, agrícolas y aquellos incluidos en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) adoptados anualmente.

El primer período del SPG se inició en 1971 y concluyó el 31 de Diciembre de 1980.

Un segundo período de 10 años iniciado en **1981** terminó el 31 de Diciembre de 1990, seguido de diferentes prórrogas hasta el 31 de Diciembre de 1994.

El régimen droga del SPG, también conocido como “andino” se concedió unilateralmente por parte de la Unión Europea en **1990** a los países de la Comunidad Andina en relación con las importaciones de determinados productos originarios de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y más adelante Venezuela. Posteriormente este régimen se extendió a los países miembros del Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador), así como a Panamá y, más recientemente, a Pakistán.

El tercer ciclo decenal comienza en **1995** y finaliza en 2005. Un único reglamento “plurianual” contempla ahora todos los productos.

El tercer reglamento SPG de ese ciclo decenal (Reglamento (CE) No. 2501/2001 del Consejo, junto con las enmiendas introducidas por última vez con el Reglamento 2211/2003 del Consejo) pone en vigor el esquema aplicado desde el 1 de enero de **2002** hasta el 31 de diciembre de 2005.

En el 2004, en la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo de 7 de julio titulada “Países en desarrollo, comercio internacional y desarrollo sostenible: la función del sistema de preferencias generalizadas (SPG) de la Comunidad para el decenio 2006/2015”, se establecen las directrices de la aplicación del próximo período decenal.

El 1 de julio de **2005** entró en vigor el Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernabilidad de la sección 2 del Capítulo II del Reglamento No. 980/2005 del Consejo, mientras que las demás disposiciones de este nuevo Reglamento, conocido como “SPG plus”, entrarán en vigor el 1 de enero de **2006** hasta el 31 de diciembre de 2008.

El SPG plus, “es nuestra forma de recompensar los esfuerzos de aquellos países que luchan por un mayor respeto de los derechos laborales fundamentales, por una mejor protección internacional del medio ambiente o por la lucha contra el flagelo de las drogas.”²

² Peter Mandelson, Comisario de Comercio Exterior de la UE, 2005.

“La Unión Europea es el mayor proveedor mundial de preferencias comerciales a favor de países en vías de desarrollo, y el mayor importador de productos agrícolas, superando al resto de países desarrollados; en esa medida deseamos que los países beneficiarios del SPG “plus” aprovechen con más exportaciones hacia la Unión Europea”.³

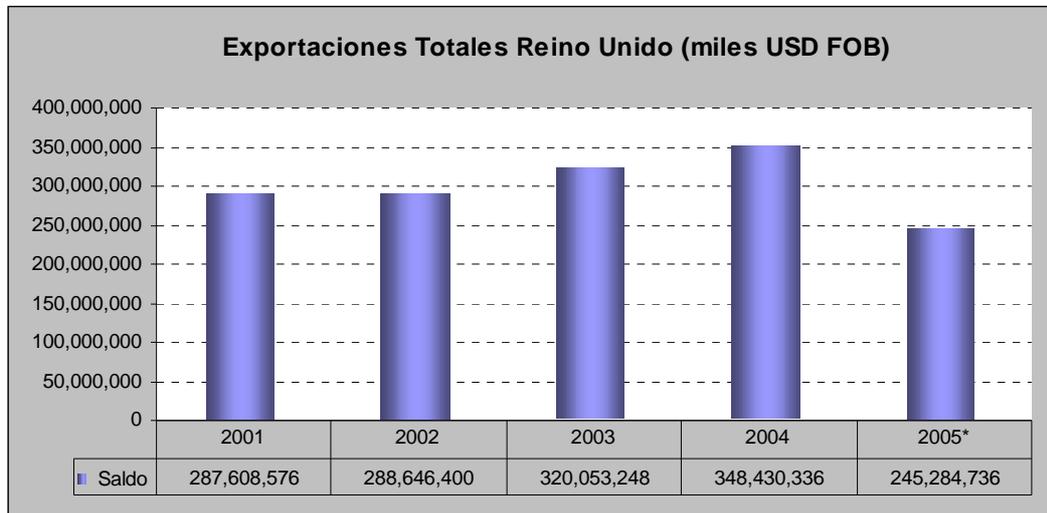
4.1.2. COMERCIO MUNDIAL DEL REINO UNIDO

Exportaciones

Las exportaciones del Reino Unido han mantenido una tendencia constante y creciente desde el año 2001. Éstas tuvieron un crecimiento mínimo del 0.4% durante el año 2002, ocasionando un aumento poco significativo. En el 2003, se presentó un incremento en las exportaciones del 11%, mientras que en el 2004, éstas aumentaron en un 9% respecto al año anterior, registrando un valor exportado de 348,430,336 (miles USD). En el año 2005, la cifra registrada durante el periodo Enero-Agosto representa un 5.6% adicional si se la compara con la cifra promedio durante el mismo periodo en el año 2004.

³ Adrianus Koetsenruijter, Embajador-Jefe de la CE Para Colombia y Ecuador, 2005.

Gráfico No. 1
Reino Unido: Exportaciones totales USD FOB
Años 2000-2005



(*) Estadísticas parciales en el periodo Enero-Agosto 2005
Fuente: Trademap
Elaborado por: Aimée Cruz

Entre los productos mas importantes exportados por Reino Unido en el año 2004 se destacan el capitulo nacional 99 (productos no especificados), los aceites crudos de petróleo o minerales así como también ciertos medicamentos. Además, vehículos automóviles, aceites, diamantes, partes de máquinas al igual que aparatos emisores son también exportados por este país.

Cuadro No. 6
Reino Unido: Productos Exportados USD FOB
Principales productos exportados por Reino Unido al mundo en el año
2004

Partida Arancelaria	Descripción	Miles US\$ FOB
9999AA	Capítulo nacional datos 99	19,628,656
270900	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	17,175,632
300490	Los demás medicamentos preparados	14,855,106
870323	Vehículos automóviles transporte personas de cilindrada superior a 1500 cm ³	10,235,632
271000	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos no expresados	9,987,243
710231	Diamantes no industriales en bruto	6,686,705
841112	Turborreactores	5,288,175
847330	Partes y accesorios de máquinas de la partida 8471	4,977,349
852520	Emisores receptores	4,955,117
870332	Vehículos automóviles transporte personas con motor de embolo	4,181,414

Fuente: Trademap
Elaborado por: Aimée Cruz

Importaciones

Al igual que las exportaciones, las importaciones del Reino Unido no han variado en gran magnitud durante los años 2001 y 2002, creciendo a una tasa mínima del 2%. Entre los años 2003 y 2004 éstas oscilaron entre 399,488,000 miles USD y 461,076,224 miles USD, creciendo en un 14% y 15% respectivamente. La cifra del periodo Enero-Agosto 2005, representa un 7% adicional comparada con la cifra promedio durante el mismo periodo en el año 2004.

Gráfico No. 2
Reino Unido: Importaciones totales USD CIF
Años: 2000-2005



(*) Estadísticas parciales en el periodo Enero-Agosto 2005

Fuente: Trademap

Elaborado por: Aimée Cruz

Entre los principales productos importados por Reino Unido se encuentran vehículos, automóviles así como también el capítulo nacional datos 99 (productos no especificados) y aceites crudos de petróleo o minerales.

Las importaciones de éste país también incluyen ciertos medicamentos, demás aceites, aparatos emisores, partes y accesorios de máquinas, vehículos, diamantes, entre otros.

Cuadro No. 7
Reino Unido: Principales productos Importados USD CIF
Año: 2004

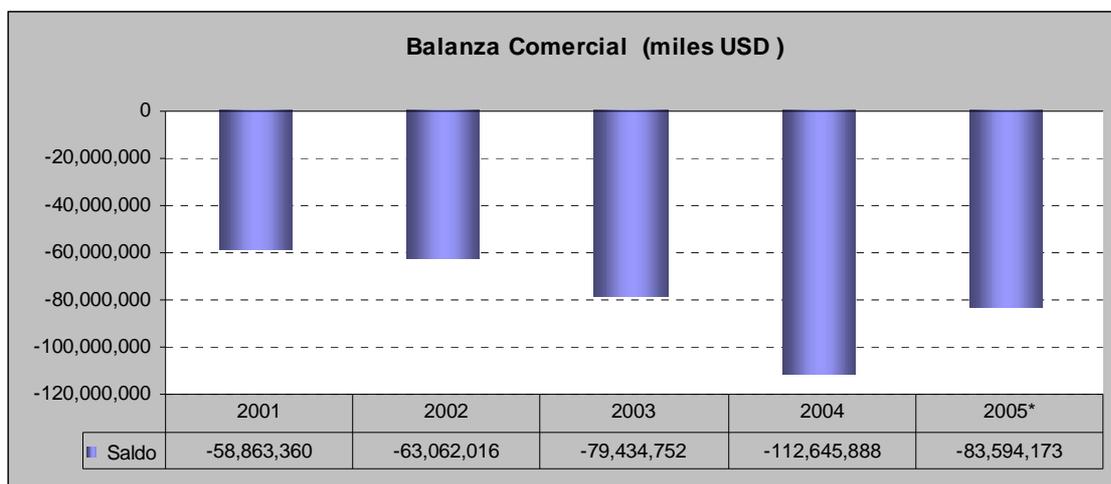
Partida Arancelaria	Descripción	Miles US\$ CIF
870323	Vehículos autom3viles transporte personas de cilindrada superior a 1500 cm3	18,313,568
9999AA	Capítulo nacional datos 99	16,148,228
270900	Aceites crudos de petr3leo o de minerales bituminosos	15,561,758
300490	Los dem3s medicamentos preparados	9,556,006
271000	Aceites de petr3leo o de minerales bituminosos no expresados	8,562,654
852520	Emisores receptores	7,542,738
847330	Partes y accesorios de m3quinas de la partida 8471	7,395,614
870332	Vehículos autom3viles transporte personas con motor de embolo	6,778,173
710231	Diamantes no industriales en bruto	6,374,902
870899	Las dem3s partes y accesorios de veh3culos autom3viles	6,113,359

Fuente: Trademap
Elaborado por: Aim3e Cruz

Balanza comercial

Entre los a3os 2001 y 2004, Reino Unido ha registrado un saldo negativo en su balanza comercial. Esta cifra se ha ido incrementando paulatinamente, pasando de un d3ficit de 56,863,360 miles USD en el a3o 2001 a 79,434,752 miles USD en el a3o 2003, con un incremento anual promedio del 17%. Sin embargo, es importante remarcar que durante el a3o 2004, se registr3 la tasa de decrecimiento m3s alta (42%). En el a3o 2005, Reino Unido registra un d3ficit comercial de 83,594,173 miles USD que constituye un 11% adicional, en comparaci3n al saldo del mismo periodo durante el a3o 2004.

Gráfico No. 3
Reino Unido: Balanza Comercial USD
Años 2000-2005



(*) Estadísticas parciales en el periodo Enero-Agosto 2005
Fuente: Trademap/ Eurostat
Elaborado por: Aimée Cruz

4.1.3. COMERCIO BILATERAL ECUADOR – REINO UNIDO

Exportaciones a Reino Unido

Las exportaciones ecuatorianas a Reino Unido han presentado incrementos variados entre el periodo 2001-2004, en términos FOB; mientras que en el 2005 se presentó una baja. En el año 2002 se registró un incremento en las exportaciones en cuanto a valores exportados a Reino Unido del 40%, con respecto al 2001. El siguiente año el panorama continua, y las exportaciones crecen en un 8%, alcanzando un valor exportado de 56,523.41 miles USD. En el año 2004, la tasa de crecimiento corresponde al 28% respecto al 2003 mientras que en el 2005

se produjo una reducción del 7% de las exportaciones ecuatorianas, exportando 67,209.23 miles USD.

En cuanto a volúmenes, en el 2002 se produjo un incremento del 45% respecto al año anterior. Por otro lado, en el 2003, las toneladas exportadas pasan de 26,745.54 a 24,405.97, registrando una baja del 9%. Durante los años 2004 y 2005, el volumen exportado promedio fue de 28,900 toneladas con incrementos del 15% para el 2004 y del 6% en el 2005.

Cuadro No. 8
Exportaciones Ecuatorianas al Reino Unido

Años 2000-2005

AÑOS	TONELADAS	VALOR FOB (MILES USD)	VARIACION TONELADAS	VARIACION FOB
2001	18,448.82	37,328.76		
2002	26,745.54	52,107.75	45%	40%
2003	24,405.97	56,523.41	-9%	8%
2004	28,124.07	72,539.10	15%	28%
2005	29,701.44	67,209.23	6%	-7%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

Gráfico No. 4
Evolución de las exportaciones a Reino Unido



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

De los principales productos ecuatorianos exportados a Reino Unido, los atunes y camarones representan el rubro mas significativo de la oferta ecuatoriana a Reino Unido, si éste se compara con el resto de productos, puesto que alcanza una participación de 26.89% y 23.51%, respectivamente.

Entre otros productos de exportación se encuentran los extractos y esencias de café con un 15.02% de participación. También se exporta a este mercado fibra de abaca, derivados del cacao como la manteca, coliflores, brócolis, maderas, jugos de maracuyá, aceites, entre otros.

Cuadro No. 9
Principales productos ecuatorianos exportados a Reino Unido en el año 2005

Partida Arancelaria	Descripción	Miles US\$ FOB	%
1604141000	Atunes	18,070.99	26.89
0306139000	- - - Demás camarones y decapodos natantia, excepto langostinos del genero Penaeus, congelados	15,803.17	23.51
2101110000	- - Extractos, esencias y concentrados de café	10,097.49	15.02
5305210000	- - Fibra de abaca, en bruto	4,933.13	7.34
2101120000	- - Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café	4,650.84	6.92
1804000000	Manteca, grasa y aceite de cacao	1,879.98	2.80
0704100000	- Coliflores y brecoles (brócoli), frescos o refrigerados	1,479.08	2.20
4407240000	Maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas	1,129.21	1.68
2009801200	Jugos de maracuyá o parchita (<i>Passiflora edulis</i>), sin fermentar y sin adición de alcohol	946.51	1.41
1513211000	- - - Aceite de almendra de palma, en bruto	843.54	1.26

*Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Aimée Cruz*

Importaciones desde Reino Unido

Las importaciones ecuatorianas desde Reino Unido han registrado incrementos desde el año 2001, salvo en el 2003 donde se produjo una reducción en las importaciones, en términos CIF. El crecimiento más marcado ocurre en el año 2002, donde las importaciones pasan de 43,952.73 miles USD a 65,666.14 miles USD a una tasa del 49%. Sin embargo, éstas decrecen en 27 % en el siguiente año, mientras que en el 2004, se vuelven a incrementar a una tasa del 13%. En el 2005, las importaciones desde Noruega experimentan un crecimiento más significativo del 30% respecto al año anterior.

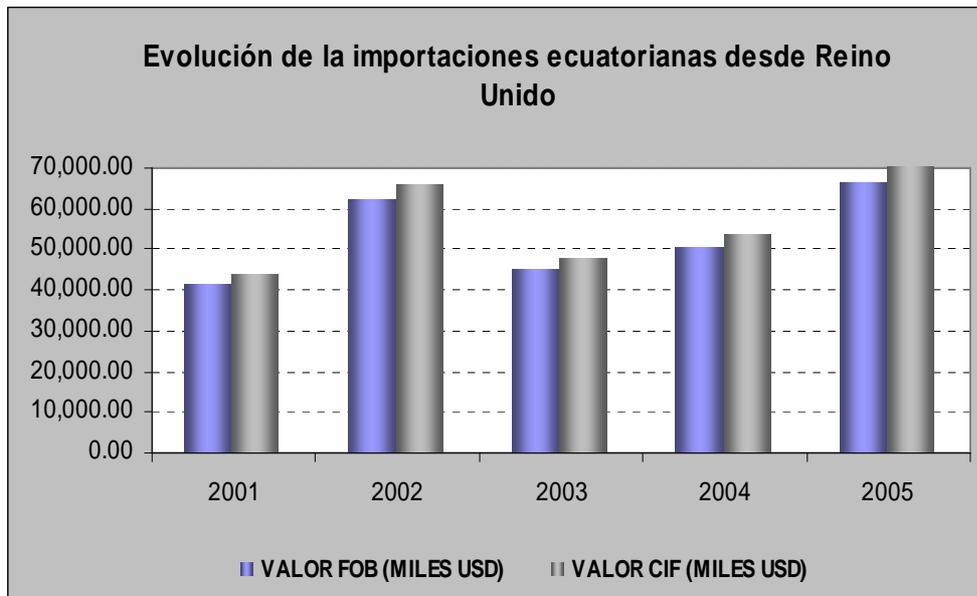
En lo referente a volúmenes importados, el aumento más significativo se produce en el 2005 donde se obtiene un incremento del 185% con respecto al 2004 registrando un volumen de 45,905.69 toneladas. Durante el periodo 2001-2004, el crecimiento de las toneladas importadas varía a una tasa promedio anual del 9%.

Cuadro No. 10
Importaciones Ecuatorianas desde el Reino Unido
Años 2000-2005

IMPORTACIONES ECUATORIANAS DESDE REINO UNIDO					
AÑOS	TONELADAS	VALOR FOB	VALOR CIF	VARIACIÓN TONELADAS	VARIACION CIF
		(MILES USD)	(MILES USD)		
2001	12,473.68	41,400.83	43,952.73		
2002	14,498.51	62,164.98	65,666.14	16%	49%
2003	14,951.38	44,673.15	47,624.12	3%	-27%
2004	16,127.98	50,376.88	53,589.88	8%	13%
2005	45,905.69	66,049.94	69,842.38	185%	30%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

Gráfico No. 5
Evolución de las importaciones ecuatorianas desde Reino Unido



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Aimée Cruz

Entre los productos que Ecuador importa desde Reino Unido se encuentra la nafta disolvente misma que tiene el mayor porcentaje de participación (22.43%), seguido por el whisky con un 16.16%. También se importan otros productos como herbicidas, fungicidas, ciertos medicamentos, partes de maquinas, libros, entre otros, que representan un porcentaje inferior al 5%.

Cuadro No. 11

Principales productos importados por Ecuador desde Reino Unido en el año 2005

Partida Arancelaria	Descripción	Miles US\$ CIF	%
2707501000	- - Nafta disolvente	15,668.36	22.43
2208300000	- Whisky	11,287.38	16.16
3808309000	- - Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas,	2,993.47	4.29
3004902900	Demás medicamentos, excepto anestésicos, para uso humano	2,741.70	3.93
8411990000	- - Partes de las demás turbinas a gas	1,906.81	2.73
8431430000	- - Partes de máquinas o aparatos de sondeo o de perforación, de las subpartidas 8430.41 y 8430.49	1,654.40	2.37
3004201000	Medicamentos que contengan otros antibióticos (excepto penicilina o sus derivados con la estructura del ácido penicilánico)	1,543.31	2.21
4901990000	- - Libros, folletos e impresos similares, excepto los diccionarios o enciclopedias	1,060.67	1.52
3808209000	- - Fungicidas presentados en otras formas, excepto a base de compuestos de cobre	1,020.57	1.46
3824902100	- - - Cloroparafinas	898.15	1.29

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Aimée Cruz

Balanza comercial

Entre los años 2001 y 2002, Ecuador registró un saldo negativo en su balanza comercial con Reino Unido, pasando de 6,623.97 miles USD a

13,558.39 miles USD; lo cual representa un incremento negativo del 105%. Sin embargo, durante los años 2003 y 2004 se experimentó un superávit comercial, incrementándose en el 2004 a una tasa del 113% respecto al año anterior. En el año 2005, el panorama cambia y se produce un déficit del 2,633.15 miles USD, que corresponde a un decremento del 114% respecto al 2004.

Cuadro No. 12
BALANZA COMERCIAL ECUADOR - REINO UNIDO
Miles de dólares

ACTIVIDAD	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	37,328.76	52,107.75	56,523.41	72,539.10	67,209.23
Importaciones	43,952.73	65,666.14	47,624.12	53,589.88	69,842.38
Saldo Comercial	-6,623.97	-13,558.39	8,899.29	18,949.22	-2,633.15

*Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaborado por: Aimée Cruz*

Con este pequeño análisis entre el comercio internacional entre el Ecuador y el Reino Unido, podemos determinar que existe una relación no explotada bajo el sistema de preferencias arancelarias.

Definitivamente el destino principal de nuestras exportaciones sigue siendo los Estados Unidos de Norteamérica, quien se ha convertido en un socio comercial del Ecuador, sin embargo, si bien no se ha explotado este mercado europeo, tampoco se ha descuidado.

Existe en el 2005, en promedio de 90 empresas exportadoras de productos bajo el SGP a los 25 países de la UE, con un promedio de 35

partidas entre partidas y subpartidas, equivalente al 28 % del total de exportaciones del Ecuador.

4.1.4. EL SECTOR FLORICULTOR EN EL ECUADOR Y EL REINO UNIDO.

Las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables.

La situación geográfica del país permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores como son tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero.

En nuestro país se producen diferentes tipos de flores como la Rosa con más de 300 variedades entre rojas y de colores, convirtiéndonos en el país con el mayor número de hectáreas cultivadas y produciendo la gama más variada de colores. La gypsophila que en muy poco tiempo ha convertido al Ecuador en el principal productor y con el mayor número de hectáreas en cultivo, el Limonium, Liatris, Aster y muchas otras Flores de Verano.

El Clavel, con características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero.

El Crisantemo y Pompón de tamaño y colores únicos. Las flores Tropicales son más de 100 variedades que se caracterizan por sus

formas variadas, colores, tamaños, por su larga vida después del corte, no necesitan refrigeración y por ser muy fuertes resisten la manipulación.

Las flores tropicales poseen intensos y brillantes colores. Su duración en florero va de 10 a 15 días pudiéndose añadir gotas de limón al agua, como un preservante natural.

La producción se centra en las provincias del Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Pichincha y Amazonía.

VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS.

En el Ecuador, gracias a sus condiciones climatológicas se pueden cultivar muchas variedades de flores por lo que los inversionistas ecuatorianos y extranjeros consideran a nuestro país como un lugar propicio para el desarrollo de la floricultura.

Debido a los días cálidos, noches frías, agua pura, sol radiante y 12 horas de luz solar durante todo el año, se pueden producir flores con excelentes características. La variedad del clima, sin cambios bruscos, es otro factor que a su vez permite producir esta sorprendente variedad de flores.

Además de las ventajas naturales del Ecuador, se han sumado factores tecnológicos propicios y de infraestructura que aseguran una larga permanencia de la industria florícola en el contexto mundial.

Los exportadores ecuatorianos dan importancia al medio ambiente y los aspectos sociales. Muchas de las empresas cuentan con sellos verdes

otorgados por organismos internacionales como es el caso del sello verde Alemán.

MERCADOS

Las flores ecuatorianas tienen como principal mercado a Estados Unidos, Holanda, Alemania, Rusia, Italia y Canadá. En menor cantidad también se exporta a países como Francia, Suiza, España, Argentina, etc.

Las flores ecuatorianas son exportadas hacia los distintos mercados por vía aérea, con un adecuado control de temperatura para mantenerlas con óptima calidad. Las rosas son agrupadas en paquetes de 25 unidades y se colocan en cajas que llevan 10 paquetes cada una. Los claveles se colocan en cajas que contienen un promedio de 35 cm y cada ramo entre 20 a 25 tallos. Los crisantemos son empacados en cajas que contienen 25 ramos con 10 tallos cada uno.

DELIMITACIÓN DEL SECTOR EN EL REINO UNIDO

Los productos hortofrutícolas se dividen en tres categorías: frutas, verduras y cultivos ornamentales (flores, bulbos, etc.). En este estudio sectorial sólo trataremos el mercado del cultivo ornamental.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El sistema TARIC bajo el cual se importa – exporta al Reino Unido, incluye las siguientes divisiones:

06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA

Esta partida a su vez comprende las siguientes subpartidas:

06.01 Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosas, turiones y rizomas, en reposo vegetativo, en vegetación o en flor; plantas y raíces de achicoria (excepto las raíces de la partida nº 1 212)

0601.10 Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosas, turiones y rizomas, en reposo vegetativo.

0601.20 Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosas, turiones y rizomas, en vegetación o en flor, plantas y raíces de achicoria.

06.02 Las demás plantas vivas, incluidas sus raíces, esquejes e injertos; micelios.

0602.10 Esquejes sin enraizar e injertos

0602.20 Árboles, arbustos y matas, de frutas o de otras frutas comestibles, incluso injertados.

0602.30 Rododendos y azaleas incluso injertados

0602.40 Rosales, incluso injertados

0602.90 Los demás

06.03 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

0603.10 Frescos

0603.90 Los demás

06.04 Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

0604.10 Musgo y líquenes

0604.91 Frescos

0604.99 Los demás

La partida analizada en el comercio de Ecuador- Reino Unido es:

06.03 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

CONDICIONES DE MERCADO EN EL REINO UNIDO

El mercado británico de flores cortadas y plantas para interiores está valuado, a precios de venta minorista, en unos 2.2 mil millones de libras esterlinas (aproximadamente US\$ 4 mil millones). Ello representa un gasto promedio anual de 36 libras por persona (US\$ 66), aproximadamente £26 en flores y £8 en plantas. Se indica también que si bien es un gran avance de las £8 por persona que se solía gastar anualmente en 1984 en estos dos rubros, estas 36 libras actuales todavía

están lejos del gasto promedio anual en el resto de Europa, donde cada persona gasta entre £60 y £100 por año.⁴

Las importaciones británicas de plantas de interiores ascendieron a US\$ 92.554.000 en el año 2005, significando un incremento del 17.20% con relación a 2004 y del 40,6% respecto a 2003. Los principales países proveedores del Reino Unido fueron, el año pasado, los siguientes: Países Bajos (64,3%), Dinamarca (20,6%), Bélgica (10,7%), Italia (2,7%) y Alemania (1,30%).

En cuanto a las exportaciones británicas de estos productos, las mismas fueron muy inferiores a las importaciones, habiendo alcanzado el pasado año US\$ 1.173.000, un aumento del 74,4% respecto a 2004. Irlanda es el principal mercado de exportación, habiendo representado en 2005 casi el 91% de estas ventas.

PRODUCCIÓN LOCAL

La producción de flor cortada y planta ornamental ha experimentado un lento pero continuado crecimiento durante los últimos cinco años. El Reino Unido ha sido un país tradicionalmente con escaso desarrollo de la producción y con gran dependencia de las importaciones, debido fundamentalmente a factores climáticos y a los altos costes que supone producir, sobre todo en los meses de invierno. Sin embargo, en los últimos años se observa una tendencia al aumento de las plantas cultivadas en invernaderos o con cultivos protegidos, mientras que el

⁴ Flowers and Plants Association, 2007.

cultivo de plantas al aire libre (donde se experimentaba mayor desventaja comparativa) sufre una disminución.

También se observa que se está produciendo un fenómeno de concentración de la oferta doméstica de flores y plantas, de tal manera que los productores, mayoristas, etc, se agrupan en asociaciones y cooperativas para hacer frente a la competencia extranjera.

IMPORTACIONES

Las importaciones de flores y plantas en el Reino Unido han aumentado constantemente durante los últimos cinco años. El valor total de dichas importaciones ha aumentado un 58 por ciento, pasando de 547 a 866 millones de libras. Esto supone un crecimiento medio de un 11 por ciento al año.

A destacar que la mayor parte de las importaciones proceden de Holanda (más de un 70%), que es el principal suministrador de plantas y productos de floricultura en la Unión Europea y en el mundo en general.

Los principales competidores del mercado son, además de Holanda, Colombia, Kenia, y en menor medida, el grupo formado por Bélgica, Dinamarca e Italia. De estos países, Kenia es el que tiene mayor potencial ya que puede suministrar los productos a lo largo de todo el año. Además, los bajos aranceles para los países de fuera de la Unión Europea favorecen la competitividad de su oferta frente a los productos europeos.

En cuanto al Ecuador, actualmente existen 20 empresas exportadoras de flores al Reino Unido bajo el sistema SGP Plus, quienes se han beneficiado de ingreso con cero arancel, sin embargo, Estados Unidos sigue siendo nuestro principal socio comercial en este rubro.

ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

El consumo de flores y plantas ha ido incrementándose progresivamente en los últimos años. Actualmente, el valor total del mercado en el Reino Unido se cifra en 1500 millones de libras, lo cual supone un gasto per cápita aproximado de 26 libras al año (unos 40 euros).

El consumo se ha incrementado bastante, sobre todo teniendo en cuenta que los niveles de consumo en 1984 eran de 8 libras por persona y año. Sin embargo, aún está lejos de la media europea (que se sitúa entre las 66 y las 100 libras anuales, dependiendo del país).

Cuadro No. 13
Gasto medio per cápita en flores cortadas y plantas de interior

PAISES	FLORES EUROS	PLANTAS EUROS	TOTAL EUROS	POSICIÓN
Suiza	94	42,4	136,4	1
Noruega	58,3	56,1	114,4	2
Holanda	59,9	33,4	93,3	3
Alemania	37,7	45,5	83,2	4
Dinamarca	40	42,8	82,8	5
Austria	44,4	34	78,4	6
Suecia	33,9	42,8	76,7	7
Bélgica	43,6	26,4	70	8
Finlandia	34,2	27,7	61,9	9
Francia	32,7	19,5	52,2	10
Reino Unido	39,9	12,3	52,2	11
Italia	33,1	9,6	42,7	12
Eslovenia	24,9	16,4	41,3	13
Irlanda	30,5	10,8	41,3	14
Japón	30,8	0	30,8	15
España	19,2	10,3	29,5	16

*Fuente: Flowers & Plants Association and Flower Council of Holland
 Elaborado por: Aimée Cruz*

La proporción de gasto entre flores y plantas de interior es de tres a uno: se gasta tres veces más en flores que en plantas de interior.

Un 60% del gasto total en flores y plantas corresponde a gente que las adquiere para sí mismos o sus casas, con lo que se aprecian cambios en la tendencia a reservar estos productos para ocasiones especiales.

Otra de las características del mercado es que está marcado por una fuerte estacionalidad: las ventas de flores tienden a concentrarse en los meses de febrero y marzo, como resultado del Día de San Valentín, el Día de la Madre, Semana Santa y durante el periodo navideño principalmente.

Las plantas exteriores de estación (caducas) se compran una o dos veces al año, especialmente en primavera. Los bulbos se compran a finales del otoño.

En cuanto a las tendencias futuras, se puede decir que el mercado de plantas y flores cortadas en el Reino Unido es un mercado que está en expansión, pero debido a la madurez del consumidor, esta expansión solo podrá producirse a través de mejoras en la calidad, la variedad, la distribución y la vida de los productos. A esto hay que añadir que en los próximos años se espera un incremento de la población mayor de 45 años, que son los principales compradores del mercado, tanto en cantidad como en frecuencia de compra.

Como contrapunto, cabe destacar que el número de hogares unipersonales (los cuales tienen menor tendencia a comprar en este mercado) se encuentra alrededor del 27%, y se espera que en el 2008 se sitúe en el 30%.

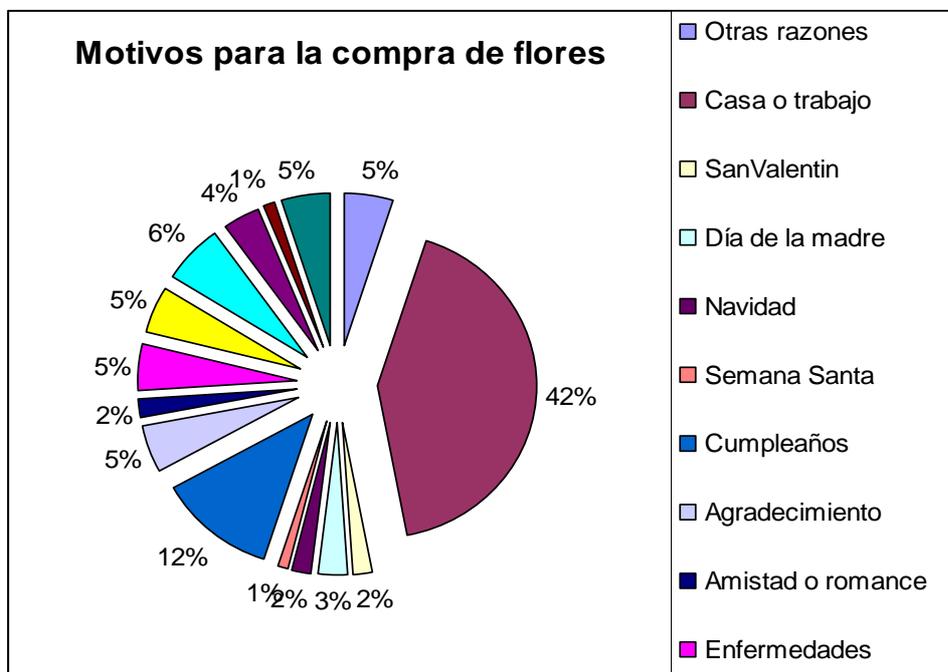
Las asociaciones más importantes de flores y plantas están lanzando grandes campañas publicitarias para promover el consumo de estos productos.

Actualmente, se está llevando a cabo la iniciativa "Why wait? Buy your own", liderada por "Flowers and Plants Association". Es una iniciativa que comenzó en 2002, y que continúa actualmente, tanto en radio, como prensa y televisión, y cuya intención es promover el consumo de flores y plantas para uno mismo o para la casa, intentando desbancar el concepto

de “flores solo en ocasiones especiales”. En anteriores campañas se ha hecho hincapié, por ejemplo, en los beneficios de las plantas para la salud (como “Flower and Plants Association Facts Campaign 2000”) o en la promoción de flores y plantas como objetos decorativos (“Everyone can make a house a home”), financiadas ambas a través del Fondo Europeo de Promoción de las Flores.

Las flores más apreciadas en el Reino Unido, según las ventas de las mismas en el 2003, son: claveles, rosas, crisantemos, lirios, tulipanes, narcisos, e iris, con un marcado gusto por los ramos variados de flores de temporada.

Gráfico No.6
Motivos para la compra de flores y rosas en el Reino Unido



Fuente: Flowers & Plants Association
Elaborado por: Aimée Cruz

PRECIOS Y SU FORMACIÓN

Los precios en el mercado de la flor cortada y la planta ornamental varían semana a semana. Es difícil establecer una horquilla dentro de la cual varíen, ya que dependen de múltiples factores.

Por un lado, son muy dependientes de la calidad del producto, que en este tipo de bienes no suele ser homogénea. Dentro del mismo tipo de flor/planta, la calidad puede establecer grandes variaciones en el precio final de venta. Lo mismo ocurre con las características de las plantas, como pueden ser por ejemplo, los colores: hay colores que se cotizan más alto que otros (como es el caso de las rosas rojas, sobre todo en fechas señaladas, como puede ser San Valentín).

Por último, los precios dependen también, en gran medida, de si el producto se destina a un supermercado o a un establecimiento especializado. El gran éxito de los supermercados en la venta de flores y plantas se debe, sobre todo, a que ofrecen los productos a precios claramente inferiores a las floristerías especializadas.

Cuadro No. 14
Precio medio en libras esterlinas por unidad

ZONA	RAMOS MIXTOS	CORONAS
Gran Bretaña	4,80	30,79
Este de Inglaterra	3,46	37,50
Lancashire	5,28	19,15
Londres	5,21	46,50
Midlands	3,86	39,78
Escocia	5,51	23,59
Sur	5,71	0,00
Noreste	4,09	13,41
Gales y el Oeste	6,41	19,64
Suroeste	4,03	0,00
Yorkshire	4,42	16,18

Fuente: Flowers & Plants Association
Elaborado por : Aimee Cruz

DISTRIBUCIÓN

Cuadro No. 15
Ventas de flores cortadas por tipo de establecimiento

PORCENTAJE DEL TOTAL	2005
Grandes superficies	55,30
Floristerías	27,80
Puestos en mercados	5,50
Otros establecimientos	3,50
Fruterías y Verdulerías	2,50
Viveros	2,40
Cooperativas de productores	1,00
Ventas por correo	0,70
Productores	0,60
Gasolineras	0,40
Tiendas " hágalo ud mismo"	0,30
Total	100,00

Fuente: Flowers and Plants Association 2005
Elaborado por: Aimée Cruz

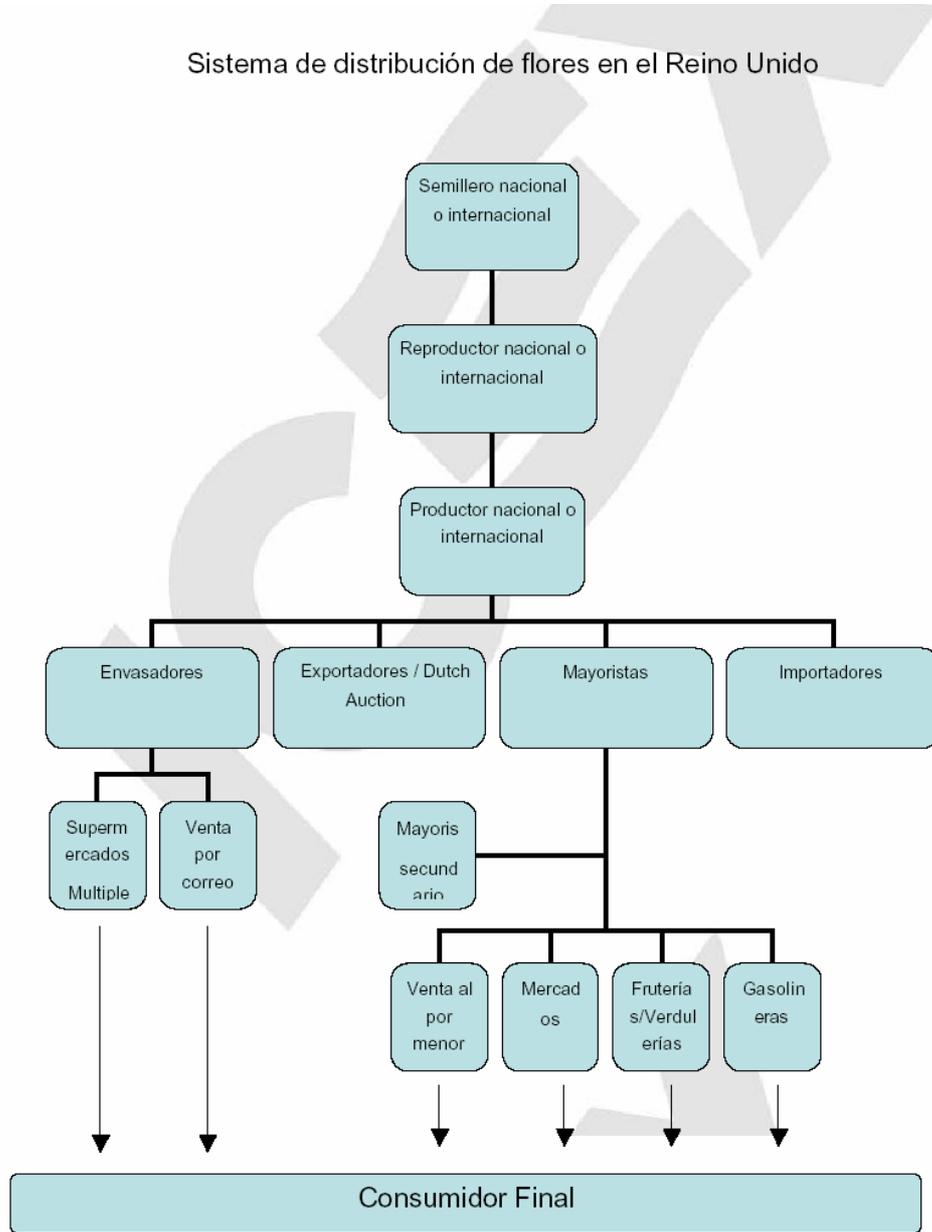
En el Reino Unido las flores cortadas y las plantas se comercializan a través de tiendas especializadas, supermercados, invernaderos,

establecimientos ambulantes, tiendas de producto fresco, gasolineras y otros.

El producto llega al Reino Unido a través de mayoristas o importadores, así como directamente desde los exportadores. La tendencia actual es reducir el número de intermediarios comerciales, simplificando así el camino que sigue el producto desde su cultivo hasta que es adquirido por el consumidor. Tradicionalmente las floristerías eran el canal más importante de distribución, pero en los últimos años se ha producido un cambio importante como consecuencia de la entrada en el mercado de las grandes cadenas de supermercados, que han llegado a acaparar el comercio de la flor cortada para uso doméstico. Aparte de plantas y ramos mono y multivariados, las grandes cadenas ofrecen en la actualidad servicios de composición floral, pedidos por teléfono y por internet. Algunas incluso contratan a floristas conocidos para el asesoramiento en el diseño de sus ramos de flores.

El éxito de las grandes cadenas se debe, por una parte, a que ofrecen el producto a precios inferiores a las floristerías tradicionales, estimulando por tanto la compra impulso, y por otra parte a la constante mejora y diversidad de su oferta. Este auge de los supermercados está dando como resultado la progresiva reducción del sector mayorista. Tanto los supermercados como los mayoristas están creando centros de distribución donde acuden los minoristas independientes para conseguir productos en mejores condiciones de calidad y precios.

Gráfico No. 7
Sistema de distribución de flores en el Reino Unido



Fuente: Flowers and Plants Association

CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

En cuanto a legislación general sobre flores y plantas, el Reino Unido sigue la normativa general europea (Directiva del Consejo 2000/29/EC de 8 de mayo de 2000). Esta legislación se implementa con el “Plant Health (Great Britain) Order 1993”, en la cual se especifican los requisitos de entrada de plantas en el Reino Unido, así como los productos que necesitan certificados fitosanitarios.

Actualmente, y tras una serie de problemas con la salud de algunas plantas, el DEFRA ha lanzado la propuesta de establecer los “plants passports”, para identificar así la procedencia de las plantas que entren en el Reino Unido. Relacionado con esto, están trabajando en la nueva directiva 91/414/ECC para la protección de los productos derivados de las plantas.

Asimismo, el “British Retail Consortium” (Consortio Británico de Minoristas) ha desarrollado una serie de estándares que conciernen a todo tipo de productos, y que engloban desde la trazabilidad al empaquetado, etc. Muchos minoristas aceptan trabajar solamente con productores que han conseguido la certificación del correspondiente *BRC Global Standard*.

Con respecto a los impuestos, estos productos soportan un IVA del 17,5%.

4.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.

La fundamentación filosófica del Materialismo Histórico - Dialéctico nos permitió llevar a cabo la presente investigación, ya que nos permitió comprender e identificar las potencialidades de cambio que se pueden dar en el mercado de valores actual del Ecuador, logrando una interacción transformadora de la misma, y adicionando nuevos conceptos y métodos de negociación y comercialización.

4.3 FUNDAMENTO TEÓRICO A PARTIR DE LAS CATEGORÍAS BÁSICAS

Europa y América Latina están unidos por factores históricos y culturales que se influyen recíprocamente. La herencia común se caracteriza por los principios de libertad y democracia, pilares del pensamiento europeo, y por los vínculos de parentesco alimentados por las corrientes migratorias entre los continentes.

La Unión Europea ha apoyado los esfuerzos realizados por Latinoamérica en el plano económico y político, que deben ser continuados para poder hacer frente a los tres grandes desafíos del sub-continente:

- El refuerzo del Estado de derecho y la irreversibilidad de los procesos democráticos en el plano institucional
- La lucha contra la pobreza, la desigualdad y la exclusión social

- La consolidación de las reformas económicas y el aumento de la competitividad internacional.

Estos ejes prioritarios se articulan con tres temas transversales esenciales, como son el apoyo a la cooperación y a la integración regional, la educación y la formación y la gestión de las interdependencias norte/sur.

La evolución experimentada por las relaciones entre la Unión Europea y América Latina demuestra un enfoque de asociación diferenciado en función de las regiones y de las especificidades nacionales, dada la heterogeneidad del subcontinente. Las relaciones políticas se han profundizado gracias a los diálogos institucionalizados, básicamente con el Grupo de Río. Así mismo han aumentado los intercambios comerciales y las inversiones europeas. La cooperación comunitaria con América Latina, se ha mantenido en un promedio próximo a los 500 millones de euros anuales en compromisos desde 1996 hasta 2000.

¿Por qué es importante para América Latina desarrollar relaciones comerciales con la Unión Europea?

La Unión Europea es el socio comercial más importante a nivel internacional. Se posicionó en 1999 en el primer puesto en materia de comercio mundial de servicios con un 24,5% del total, frente al 21% de Estados Unidos y el 8,5 de Japón. Representó para el mismo período, el 18,3% del comercio mundial de mercancías, mientras que a Estados Unidos le correspondió el 19,4% y a Japón el 8,1%;

El Mercado Único de la UE facilita el comercio interno y externo por la existencia de una serie de normas, criterios y procedimientos uniformes en todo su territorio.

La UE mantiene una tasa elevada de penetración de importaciones debido, entre otras razones, a los bajos derechos aduaneros y a la tendencia creciente de suprimir toda restricción cuantitativa al comercio.

Bajo el SPG plus, una amplia gama de productos calculada en 7.200, goza de la entrada a los 25 Estados Miembros de la Unión Europea con arancel 0%. Se incluyen bienes tanto agrícolas como industriales (atún, café, flores, textiles, cueros, frutas, jugos, aceites, camarones, cacao, oro en bruto, palmitos, entre otros).

La Unión Europea ha clasificado dentro del SPG los productos susceptibles de ser importados a su territorio según un grado de "sensibilidad" que depende de la oferta de los mismos al interior del Mercado Único. Esta ley del mercado condiciona la rebaja arancelaria. Sin embargo, para los productos andinos, prácticamente no se aplica, salvo en los casos del banano, los cítricos, la leche y la carne bovina.

El SPG Plus es un régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a Ecuador y a los demás países de la sub-región andina como apoyo a la lucha contra la droga, el mismo que permite a la mayoría de productos la entrada al mercado europeo con gravamen 0%.

Hace 25 años, los países europeos comenzaron a aplicar una política de reducción de barreras arancelarias para países en vías de desarrollo. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), trata de contribuir a la erradicación de la pobreza y en el desarrollo de todos los países pobres del mundo. Así, una gran cantidad de países (178), se han acogido a la reducción o suspensión total de aranceles que se contemplan en el SGP. Los países de la CAN, tenían desde hace 10 años, un SGP especial que premiaba por los esfuerzos realizados contra el narcotráfico. El 1 de enero del 2006, se amplió el SGP, dando paso al “SGP Plus”, que implica una eliminación casi inmediata de aranceles (específicos y ad-valorem), para algo más de 7000 productos. Entre estos se puede mencionar por ejemplo: Café, Flores, Cacao, Camarones, Frutas, Atún, Textiles, etc. Estos productos ya gozaban de una reducción arancelaria, pero el SGP Plus, implicaría tener arancel cero, para todos ellos.

El SGP Plus, implicará una serie de nuevos compromisos para los países andinos. Además de continuar con la lucha antidroga, el arancel cero estará subordinado al buen desempeño y al cumplimiento de normas medioambientales, sociales (condiciones laborales, trabajo de menores, por ejemplo), y gobernabilidad. Estas nuevas preferencias, son importantes pues permitirían aumentar nuestras exportaciones hacia el viejo continente, pero es necesario que nos preparemos en forma adecuada para cumplir con las normas y certificaciones exigidas.

4.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

“El Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador informó el 21 de diciembre del 2005, que la Comisión Europea decidió conceder al Ecuador, junto con 14 países en desarrollo, los beneficios del “Sistema Generalizado de Preferencias, Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza” (SGP plus), para el período enero 2006 – diciembre 2008.”⁵

El SGP plus reemplaza y amplía las preferencias arancelarias concedidas en el SGP droga, al amparo del cual se realizaron más del 40 % de las exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea en los últimos años. Prueba de ello es que, en el 2002 por ejemplo, las exportaciones bajo este sistema superaron los 325 millones de dólares, y en el 2003 los 434 millones.

La más reciente normativa, conocida como "SPG Plus" corresponde al Reglamento No. 980/2005 del Consejo (**VER ANEXO 4**), cuya vigencia comprende entre el 1 de enero de 2006 y el 31 de diciembre de 2008. Sin embargo, Colombia y Ecuador gozan junto con otros 12 países y desde el 1° de julio de 2005, del régimen preferencial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernabilidad.

Esta política europea se circunscribe como uno de los ejes de las relaciones entre la Comunidad Andina y la UE. Por ello, sobre la base de resultados de organizaciones internacionales incluidas la ONU y la OIT, la Comisión ha decidido conceder los beneficios del SPG + a los cinco

⁵ El Universo. 22 de Diciembre del 2005.

países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), los seis países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y a Moldavia, Georgia, Mongolia y Sri Lanka.

A fin de que se le reconozca al Ecuador la calidad de beneficiario, en septiembre del 2005, el Ministerio de Relaciones Exteriores, a través de la Embajada del Ecuador en Bélgica presentó la correspondiente solicitud de concesión de beneficios, la cual se fundamentó, entre otras cosas, en la ratificación e implementación de 23 convenios internacionales en materia de derechos humanos, derechos laborales, protección del ambiente y narcotráfico.

Algunas de las convenciones que deben cumplir los países beneficiarios del nuevo SPG son aquellas relacionadas con los Derechos Civiles y Políticos, eliminación de discriminación racial y contra las mujeres, los derechos del niño, diversidad biológica, bioseguridad, corrupción, cambio climático, tráfico ilícito de narcóticos, entre otros.

4.5 HIPOTESIS

El Sistema Generalizado de Preferencias Plus de la Unión Europea tiene directa relación con el Comercio Internacional del Ecuador.

4.6 VARIABLES

Variable Independiente

Sistema Generalizado de Preferencias Plus

Variable Dependiente

Comercio Internacional del Ecuador

V. METODOLOGÍA

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Por el alcance: Histórica y descriptiva

Por la Factibilidad: Proyecto Factible

Por los Objetivos: Aplicada

Por el lugar: De campo

Por la naturaleza: De Acción

5.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población macro del sistema Generalizado de preferencias está dado en dos ramas: la primera lo conforman los 25 países de la Unión Europea, la segunda los 7200 productos que integran el SGP con libre arancel.

Por tal razón y luego de haber realizado una investigación preliminar y determinar que es una población sumamente extensa, se investigará una partida arancelaria en un sólo país, siendo este:

Población finita: Exportaciones de flores del Ecuador a Inglaterra, miembro de la UE, desde el 2001 al 2005:

1. Exportaciones a Inglaterra desde el 2001 al 2005.

06.03 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Exportadores de flores ecuatorianas al Reino Unido bajo el Sistema Generalizado de Preferencias plus: 20 empresas exportadores a nivel nacional.

5.3 TECNICAS DE INVESTIGACION

OBSERVACIÓN CIENTÍFICA

1. Estructurada
2. Participante
3. Individual
4. De Campo
5. Encuesta

TIPOS DE ENTREVISTA

Estilo: Formalizado y focalizado

5.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE

Variable Independiente: **SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE LA UNION EUROPA**

CONCEPTUALIZACION	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÈCNICAS INSTRUMENTOS
Unión Europea	Bloque económico conformado por 25 países, con una moneda común, el euro	PIB		Publicaciones, páginas de internet
Sistema Generalizado de Preferencias	Esquema arancelario preferencial autónomo y temporal	Partidas arancelarias		Leyes, Reglamentos y Estatutos
Sistema Generalizado de Preferencias Plus	Nuevo acuerdo arancelario que cubre 7.200 productos con arancel 0	Partidas arancelarias		Leyes, Reglamentos y Estatutos

VARIABLE DEPENDIENTE

Variable Dependiente: **COMERCIO INTERNACIONAL**

CONCEPTUALIZACION	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÈCNICAS INSTRUMENTOS
Comercio Internacional	Intercambio de bienes y servicios entre países	Valores FOB por bloque	Países	Libros , publicaciones, datos estadísticos
Exportaciones	Bien o servicio vendido a otro país	Valores FOB por destino	Países, productos	Publicaciones en páginas Web, estadísticas de gremios y federaciones
Importaciones	Bien o servicio comprado a otro país	Valores FOB por destino	Países, productos	Publicaciones en páginas Web, estadísticas de gremios y federaciones

Balanza Comercial	Valor de las exportaciones de bienes menos el valor de las importaciones de bienes	Valores FOB por periodos	Países, productos	Publicaciones en páginas Web, estadísticas de gremios y federaciones
-------------------	------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------	-------------------	----------------------------------------------------------------------

5.5 RECOLECCION Y TABULACION DE LA INFORMACION

La recolección de la información se obtuvo a través de datos estadísticos en forma general del Comercio Internacional del Ecuador con el Reino Unido y encuestas a la población establecida de empresas ecuatorianas exportadoras bajo el sistema SGP Plus, partida arancelaria 0603.

Se determinó que existen 20 empresas ecuatorianas que exportan al Reino Unido bajo el SGP Plus, partida 0603.

La exportación ecuatoriana de estas 20 empresas se dirige también a 4 países en promedio de los 25 que conforman la UE y en promedio a 8 países a nivel mundial incluido los anteriores, con una participación promedio del 9% de la exportación de esta partida versus las exportaciones bajo el SGP Plus.

De las 20 empresas que exportan al Reino Unido, sólo una no exporta a Estados Unidos, las demás tienen como principal mercado los Estados Unidos, siendo el 55% de las exportaciones en este rubro sólo para Estados Unidos.

Cuadro No. 16
Exportaciones Ecuatorianas por # de Subpartidas y Países de la
UE y Porcentaje De Participación
2005

#	EMPRESA	PARTIDAS	PAISES	UE	PART. % RU
1	COSMOFLORES	2	10	7	6,25
2	EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CIA LTDA	4	9	3	2,16
3	FARMINGCOM S.A.A	2	8	3	6,10
4	FLOR ETERNA SISA HUINA S.CC	1	8	4	4,09
5	FLORECOT FLORES DE COTACACHI	1	10	5	8,05
6	FLORES LATITUD CERO FLORLATCERO CIA LTDA	2	5	3	1,50
7	GOLDENLEAF C.A.	1	8	3	2,97
8	GYPZO	1	12	5	8,02
9	LANGOSTERA DEL AZUAY S.A. LANAYSA	1	9	5	6,33
10	MERIONOFARMS	1	9	5	4,25
11	MERIZALDE RAMIREZ CARNATIONS	1	8	4	2,70
12	MILIFARMS CIA LTDA	1	6	2	3,66
13	NEUMANN FLOWERS	1	9	3	4,51
14	PETYROS PETALOS Y ROSAS S.A	1	9	4	2,98
15	PLATINUN ROSES	1	13	7	5,98
16	PRIMAVEST SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	2	3	1	0,28
17	PUEMBOVERDE S.A.	1	11	3	9,22
18	RAUL OCHOA AGUIRRE	1	8	4	6,43
19	TORRI OLIVARI GIUSEPPE	1	12	7	11,25
20	* VIVETROSA VIVERO TROPICAL SA	1	3	2	3,27

Fuente: Corpei

Elaborado por : Aimée Cruz

Las exportaciones de flores al Reino Unido en el año 2005 representan el 0.02% % de la exportación total del Ecuador.

Estas exportaciones a su vez, representan el 0.13 % de las exportaciones ecuatorianas a la UE.

Cuadro No. 17
El sector floricultor en cifras del Comercio Exterior
Exportaciones por principales mercados

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
--	------	------	------	------	------	------

TM	78.789,82	73.613,12	80.572,96	76.301,68	95.945,46	134.006,08
FOB (MILES DOL)	193.848,07	233.038,71	289.343,17	293.326,25	340.808,43	398.509,24

TM.						
ESTADOS UNIDOS	60.009,87	50.157,54	57.928,17	50.914,56	68.413,15	92.776,84
ALEMANIA	1.854,16	9.989,07	1.845,10	1.697,64	1.600,41	1.632,71
HOLANDA	5.418,08	1.065,37	6.289,84	7.358,61	8.202,32	10.062,55
ITALIA	1.322,54	367,42	1.003,87	1.140,52	1.303,34	1.165,67
RUSIA	2.877,41	257,86	4.753,48	6.375,60	6.500,09	7.577,41
OTROS	7.307,78	11.775,86	8.751,97	8.814,75	9.926,15	13.205,66
TOTAL	78.789,84	73.613,12	80.572,43	76.301,68	95.945,46	126.420,84

FOB MILES US.						
ESTADOS UNIDOS	138.448,90	170.707,00	201.486,36	197.806,57	220.278,84	219.958,48
ALEMANIA	6.910,90	9.506,00	7.312,67	7.492,00	7.390,21	7.660,32
HOLANDA	15.330,18	20.221,00	26.580,77	25.282,67	31.972,62	43.611,50
ITALIA	3.964,69	5.583,00	4.283,63	5.321,85	6.244,50	5.576,82
RUSIA	8.425,53	18.380,00	18.308,21	23.933,45	31.854,07	39.784,88
OTROS	20.767,87	8.642,00	31.371,50	33.489,71	43.068,19	52.398,04
TOTAL	193.848,07	233.039,00	289.343,14	293.326,25	340.808,43	368.990,04

Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz

De acuerdo a los datos recolectados, el principal rubro que se exporta son las rosas bajo la partida 0603, seguido por las Gypsophillas y los claveles en su orden, y como OTROS en la partida general las demás flores y follajes que no están especificados en las demás subpartidas del SGP Plus.

Cuadro No 18
Exportaciones por tipo de flor

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES:						
TM	78.789,82	73.613,12	80.572,96	76.301,68	95.945,46	126.420,84
FOB (MILES DOL)	193.848,07	233.038,71	289.343,17	293.326,25	340.808,43	368.990,04
TM						
ROSAS	46.502,83	50.157,54	59.906,28	59.247,29	72.214,93	100.481,69
GYPSOPHILIA	9.080,98	9.989,07	4.990,19	6.219,02	7.767,76	8.660,29
CLAVELES	1.326,28	1.065,37	1.348,74	388,59	577,92	676,38
POMPONES	334,02	367,42	382,12	401,22	417,27	442,31
CRISANTEMOS	343,84	275,86	234,79	220,52	240,42	368,62
OTROS	21.201,87	11.757,86	13.710,84	9.825,04	14.727,16	15.791,55
TOTAL	78.789,82	73.613,12	80.572,96	76.301,68	95.945,46	126.420,84
MILES US \$						
ROSAS	135.404,82	164.665,41	218.991,73	234.446,71	250.578,62	270.015,29
GYPSOPHILIA	26.592,58	28.188,14	17.660,29	24.429,35	34.222,44	35.516,73
CLAVELES	2.927,49	2.869,13	2.955,39	1.353,87	2.472,44	3.223,43
POMPONES	605,88	642,23	693,61	742,16	771,85	833,6
CRISANTEMO	754,45	754,2	834,5	279,8	594,93	1.162,40
OTROS	27.562,85	35.919,60	48.207,65	32.074,36	52.168,15	58.238,59
TOTAL	193.848,07	233.038,71	289.343,17	293.326,25	340.808,43	368.990,04

*Fuente : Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz*

EMPRESARIOS EXPORTADORES DE FLORES EN EL REINO UNIDO

El 31 de octubre y el 1 de noviembre del 2006, catorce representantes de diez empresas ecuatorianas exportadoras de flores visitaron Londres para establecer contactos con importadores y distribuidores británicos que permitirán abrir nuevas relaciones de negocio. 6

6 Ministerio de Relaciones Exteriores, noviembre 15 del 2006.

Los empresarios conocieron mercados especializados como el “New Covent Garden Market”; se reunieron con la Gerente Ejecutiva de “Flowers and Plant Association” del Reino Unido y, visitaron SBH UK LTD., Rimark Flowers, Allen SR Limited, KG Flowers y Alagar Ltd..

Además, contactaron con los distribuidores de Connaught Flowers Ltd., Freshlife Marketing LT., Zweetsloots, Blooms Floral Imports, Winchester Growers, Sunflora Limited, Genesis Flower Ltd., Xotic Flowers y World Flowers.

La Misión representó a las Empresas Florecal, Flores Verdes, Tamboroses, Gyppo S.A., Nevado Ecuador, Energy Flowers, Rose Succes, Ecuafros, Jumbo Roses y Culvar S.A. Su participación fue coordinada por la representante de CORPEI en la Embajada del Ecuador en Londres.

VI. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

6.1. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS

Dentro del SGP Plus, existen 7200 productos que pueden ingresar libres de arancel a la UE, a los 25 países que hasta el 2006 conforman este bloque económico.

Por tal razón y dado que la población a estudiar era extensa, se escogió un solo país: Inglaterra y una partida arancelaria 0603.

De la investigación, se estableció el número de empresas que exportan a la Unión europea bajo el SGP Plus, por países y por número de partidas, siendo el país con mayor número de empresas exportadoras de destino: España, los Países Bajos, Italia, Alemania en su orden.

En cuanto al número de partidas igualmente España es el líder, le sigue Italia, Países Bajos y Bélgica en su orden.

Cuadro No. 19
Exportaciones ecuatorianas a la UE por número de empresas y partidas

PAIS	NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTAN	PARTIDAS #	2000	2001	2002	2003	2004	2005
			VALOR FOB (MILES USD)					
SUECIA	46	42	1,334.44	2,142.63	1,880.78	1,521.14	1,905.24	2,829.40
REPUBLICA CHECA	6	24	19.65	279.64	245.98	325.69	886.24	1,362.09
REINO UNIDO	153	62	27,347.58	28,389.38	24,914.29	23,373.20	21,665.10	18,122.13
PORTUGAL	65	40	2,447.79	4,375.67	4,283.28	3,999.69	2,832.00	3,331.31
POLONIA	22	32	413.35	403.55	293.81	468.54	1,063.21	3,372.46
LUXEMBURGO	23	25	193.85	171.68	165.96	368.47	119.50	133.20
LITUANIA	3	3	36.19	29.11	17.20	46.43	107.26	33.20
LETONIA	7	4	114.00	97.73	6.09	2.75	8.32	14.30
ITALIA	309	72	32,122.09	36,510.45	50,110.20	59,885.71	42,758.75	52,309.58
IRLANDA (EIRE)	14	33	483.04	261.01	106.50	225.31	414.18	329.25
HUNGRIA	4	19	31.96	54.14	85.37	42.70	57.67	13.54
HOLANDA(PAISES BAJOS)	408	67	59,362.13	50,014.44	53,010.62	80,468.14	80,694.24	108,726.07
GRECIA	15	28	273.17	507.38	945.09	571.15	9,890.33	159.00
FRANCIA	246	66	14,278.22	20,857.83	24,801.78	27,703.72	25,837.50	33,273.52
FINLANDIA	24	28	785.17	795.94	761.77	936.51	1,100.52	928.87
ESTONIA	5	4	36.44	21.21	4.22	69.09	99.23	194.99
ESPAÑA	415	81	35,072.13	37,399.82	36,977.11	84,584.00	45,832.86	91,229.47
ESLOVENIA	3	23	301.22	112.73	59.26	161.42	25.59	2.27
ESLOVAQUIA	3	18	13.68	5.95	20.22	311.75	344.15	433.39
DINAMARCA	30	44	962.99	310.20	617.60	339.78	2,122.57	2,986.46
CHIPRE	9	1	0.00	0.08	0.07	0.00	0.00	0.39
BELGICA	67	62	5,580.80	9,372.68	10,518.38	10,309.53	6,246.45	7,678.74
AUSTRIA	28	30	211.92	218.82	330.03	374.78	418.25	503.64
ALEMANIA	309	71	31,199.11	30,096.76	22,328.26	29,143.12	34,496.14	39,497.92
TOTAL GENERAL	2214	879	212,620.92	222,428.83	232,483.87	325,232.62	278,925.30	367,465.19

Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz

Alrededor de 407 empresas exportan a la Unión Europea un total de 62 partidas arancelarias beneficiarias del libre arancel.

Se estableció el número de empresas que exportan al Reino Unido bajo la partida arancelaria 0603.

Sin embargo hay 156 empresas exportadoras de Flores en el Ecuador, de las cuales sólo 20 exportan al Reino Unido bajo el SGP Plus:

Flores y capullos, cortadas para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma

En esta partida lidera las exportaciones Holanda seguido por España y Alemania, el Reino Unido en esta partida se posiciona en el puesto 6 (cuadros No. 20 y 21).

Cuadro No. 20
EXPORTACIONES DEL ECUADOR A LA UNION EUROPEA 25 PAISES
POR PARTIDA 0603 EN TONELADAS

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS
HOLANDA(PAISES BAJOS)	5,423.61	6,208.34	6,501.27	7,762.03	8,670.37	10,874.41
ESPAÑA	491.78	819.61	1,081.35	1,111.32	1,307.90	1,885.08
ALEMANIA	1,854.32	2,178.51	1,884.45	1,772.84	1,685.61	1,688.68
ITALIA	1,322.65	1,109.26	1,014.68	1,188.75	1,341.10	1,280.33
FRANCIA	451.50	515.50	992.29	473.90	581.32	726.31
REINO UNIDO	296.92	373.78	469.71	478.05	431.51	497.56
REPUBLICA CHECA	1.05	10.76	11.96	36.91	139.97	202.82
AUSTRIA	73.64	72.34	90.99	83.46	94.96	142.04
PORTUGAL	58.98	72.52	89.92	50.89	68.80	66.63
SUECIA	12.63	30.42	35.85	47.73	44.02	43.52
FINLANDIA	29.09	33.05	51.10	34.41	27.46	36.88
IRLANDA (EIRE)	0.05	0.00	5.42	0.75	0.88	37.87
ESTONIA	12.27	3.27	1.25	8.53	11.49	7.78
GRECIA	9.19	16.31	17.16	15.32	14.37	10.21
BELGICA	8.94	1.10	37.26	15.42	8.23	5.50
LUXEMBURGO	6.50	3.64	0.65	15.20	0.00	1.29
POLONIA	1.15	0.82	0.26	0.00	0.00	1.00
HUNGRIA	4.96	4.06	2.97	2.15	1.38	0.94
LITUANIA	13.19	11.03	5.70	6.06	2.67	0.94
LETONIA	42.43	23.31	1.91	0.85	2.47	0.46
CHIPRE	0.00	0.03	0.02	0.00	0.00	0.10
DINAMARCA	0.12	3.42	0.02	0.00	0.00	0.04
ESLOVENIA	0.00	2.85	0.00	0.00	0.00	0.00
ESLOVAQUIA	0.00	1.11	0.55	0.91	1.07	0.00
TOTAL GENERAL	10,114.97	11,495.04	12,296.74	13,105.48	14,435.58	17,510.39

Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz

De los 25 países que conforman la Unión europea, el Ecuador exporta flores a 24 países de los cuales se excluye Malta, lo que significa que es un producto que si tiene acogida en el mercado europeo.

Cuadro No. 21
EXPORTACIONES DEL ECUADOR A LA UNION EUROPEA 25 PAISES
POR PARTIDA 0603 EN VALOR FOB USD

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	VALOR FOB (MILES USD)					
HOLANDA(PAISES BAJOS)	15,344.62	19,094.74	23,553.49	26,404.05	34,216.28	47,814.77
ESPAÑA	1,724.38	2,449.34	3,628.62	4,737.42	6,378.37	10,142.59
ALEMANIA	6,911.04	8,553.11	7,582.24	7,928.55	7,771.72	7,932.35
ITALIA	3,964.82	3,707.93	4,330.81	5,580.58	6,466.54	6,253.26
FRANCIA	2,111.32	2,562.30	2,989.37	2,545.46	3,076.64	3,436.55
REINO UNIDO	659.10	1,021.10	1,384.30	1,826.29	1,866.41	1,648.70
REPUBLICA CHECA	2.81	50.40	55.90	243.39	876.56	1,325.64
AUSTRIA	166.61	206.61	310.74	312.19	387.67	490.20
PORTUGAL	198.37	253.54	315.33	214.69	243.57	308.73
SUECIA	35.07	74.22	130.58	217.22	241.61	256.42
FINLANDIA	97.89	105.29	190.11	129.50	119.51	171.73
IRLANDA (EIRE)	0.06	0.00	21.61	4.20	7.38	115.43
ESTONIA	36.44	4.45	3.42	68.28	99.23	61.03
GRECIA	18.11	42.23	47.22	48.68	54.32	46.52
BELGICA	10.21	1.52	75.99	58.82	26.78	22.95
LUXEMBURGO	25.08	8.00	2.09	47.50	0.00	6.81
POLONIA	3.89	2.24	1.47	0.00	0.00	4.33
HUNGRÍA	19.99	20.52	12.81	10.00	7.06	3.97
LITUANIA	36.19	29.11	17.20	46.43	9.98	3.63
LETONIA	108.00	66.90	6.09	2.75	8.32	1.31
CHIPRE	0.00	0.08	0.07	0.00	0.00	0.39
DINAMARCA	0.29	14.58	0.07	0.00	0.00	0.23
ESLOVENIA	0.00	10.99	0.00	0.00	0.00	0.00
ESLOVAQUIA	0.00	2.18	1.04	3.70	3.77	0.00
TOTAL GENERAL	31,474.29	38,281.38	44,659.97	50,429.70	61,861.72	80,047.5

Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz

6.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO CON LA UNIÓN EUROPEA.

El comercio exterior ecuatoriano con los países miembros de la Unión Europea durante el periodo 2000 – 2005, ha mantenido una tendencia alcista, así de 1.023 millones de dólares comercializados en el año 2000, se pasa a 2.282 millones en el año 2005, constituyéndose esta cifra en récord de comercialización y que en términos porcentuales representa el 123% de incremento.

Balanza comercial

El desglose del comercio global en exportaciones e importaciones, durante el período de análisis, demuestran que las primeras tuvieron la misma tendencia alcista, al pasar de 611 millones de dólares en el 2000 a 1.270 millones en el año 2005, con un incremento de 659 millones de US dólares equivalente al 108%.

Cuadro No. 22
Balanza Comercial del Ecuador con la UE
Cifras en miles de USD en FOB y CIF

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2000	610863,4	412.211,70	198.651,70
2001	657883,3	665.021,50	-7.138,20
2002	794498,1	889.571,50	-95.073,40
2003	1076630,7	814.978,50	261.652,20
2004	1034435,0	814.030,80	220.404,20
2005	1293073,9	1.052.152,40	240.921,50

*Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz*

Exportaciones

La Unión Europea, durante el periodo de análisis constituyó un importante cliente para nuestras exportaciones y en términos promedio demandó el 14.3% de las ventas totales. Desglosando por países Italia aparece como el principal comprador con un porcentaje para el período del 4.6%, seguido de Alemania con el 2.9%, España 1.7%, Holanda 1.8%, Bélgica 1.3%, Francia 0.8% entre los principales.

Cuadro No. 23
Exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea por principales países

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UNON EUROPEA	610.863,40	657.883,40	794.498,20	1.076.630,70	1.034.444,00	1.293.073,90
Italia	162.982,80	197.850,60	289.617,10	380.805,80	355.982,20	386.162,50
España	73.127,10	70.542,80	65.750,40	154.162,90	114.729,90	217.702,80
Holanda (Países Bajos)	88.773,80	76.427,90	86.867,60	120.575,30	130.277,70	204.352,10
Alemania	125.697,50	151.860,80	172.165,80	215.687,10	198.204,30	201.374,50
Francia	31.149,00	31.774,70	44.699,00	57.774,70	61.641,40	91.476,50
Bélgica y Luxemburgo	68.149,60	81.070,80	71.981,40	75.665,60	75.858,60	78.281,30
Otros	60.983,60	48.355,80	63.416,90	71.959,30	97.749,90	113.724,20

*Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz*

Respecto al comercio por productos vendidos a ese mercado en el año 2005, en orden de importancia tenemos que el banano 34%, enlatados de pescado 19.30% camarones 16%, flores naturales 5.8% jugos y conservas de frutas 4.3%, cacao 3.8%, café industrializado 3.7%, elaborados de cacao 2.1% otros productos agrícolas 1.7% piñas 1.2%, etc.

Cuadro No. 24
Exportaciones ecuatorianas a la UE por principales productos en
general
Cifras en miles USD FOB

PRODUCTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Banano	284555,53	328.822,41	378.537,27	470.769,27	425.267,17	428.539,64
Enlatados de Pescado	77005,54	92.342,53	125.512,63	178.052,80	148.921,90	243.073,00
Camarones	78798,52	72.972,58	65.266,97	91.155,60	127.118,11	202.067,65
Flores naturales	26056,78	38.302,02	46.872,32	50.427,49	61.968,69	73.206,45
Jugos y conservas de frutas	35535,17	26.961,19	33.577,29	57.939,60	48.928,43	54.146,85
Cacao	18862,99	27.774,22	40.288,88	62.059,65	45.357,20	48.365,60
Café industrializado	15459,22	17.903,37	21.221,16	45.793,35	51.451,17	46.451,16
Elaborados de cacao	3616,25	5.145,68	9.308,67	14.656,56	15.727,32	26.005,06
Otros prod. Agrícolas	11298,29	14.730,78	11.606,73	12.531,86	13.868,39	21.667,55
Piñas	477,26	1.579,27	4.873,52	10.936,69	12.922,07	14.485,38

Fuente: Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz

Los productos que no se benefician del tratamiento especial en la UE son banano, limones, aceitunas, caña de azúcar, cueros y pieles en bruto frescos, frutillas, jarabes de azúcar, mosto de uvas, piedra pómez y azúcar de remolacha, mismos que pagan aranceles a su ingreso a la UE.

Si se analiza las estadísticas de exportación a ese destino, el banano representa casi el 50% del total exportado a ese mercado.

Cuadro No. 25
Exportaciones a la UE por producto principal SGP año 2004
Valor en miles de USD FOB

PRODUCTO	VALOR FOB
ENLATADOS DE PESCADO	141300
FLORES NATURALES	58100
CAFÉ INDUSTRIALIZADO	49700
JUGOS Y CONSERVAS NATURALES	48600
CACAO EN GRANO	44600
ELABORADOS DE CACAO	15000
PIÑAS	12000
PRODUCTOS AGRÍCOLAS	12000
ELABORADOS DE BANANO	10100
OTRAS MERCANCÍAS	8400
CAFÉ LAVADO	7000
ORO EN BRUTO	7000
MADERAS	6400
PLÁTANOS	6300
ABACÁ	5300
ATÚN	4000
VEHÍCULOS Y SUS PARTES	3700
PRENDAS DE VESTIR	3300
TABACO EN RAMA	3200
OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	3100
PESCADO	2700
SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA	1600
BEBIDAS	1500
MAQUINARIA INDUSTRIAL Y SUS PARTES	1300
MANUFACTURAS DE METAL	1300
HARINA DE PESCADO	1100
MANUFACTURAS DE CUERO, PLÁSTICO Y CAUCHO	1100
ORIDYCTIS AGRÍCOLAS EN CONSERVAS	900
EXTRACTOS VEGETALES	900
OTROS QUÍMICOS Y FÁRMACOS	800
MADERA PRENSADA	700
HARINA Y ELABORADOS DE CEREALES	700
MADERA Terciada	700
APARATOS ELÉCTRICOS	700
ARTÍCULOS DE MADERA Y CORCHO	500
MELONES	300
MANUFACTURAS DE PAPEL Y CARTÓN	200

Fuente: Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz

Importaciones

Por el lado de las importaciones provenientes de los países miembros de la Unión Europea, estas representaron en promedio durante el período analizado, el 11.8% frente del total de importaciones del país y también se han ido incrementando, así de 412 millones de US dólares importados en el año 2000 se pasa a 1.013 millones en el año 2005, con un incremento del 146%.

Cuadro No. 26
Importaciones Ecuatorianas provenientes de la UE
Cifras en miles USD CIF

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UNION EUROPEA	409.211,80	665.021,60	889.571,50	814.978,40	814.030,80	1.052.152,50
Alemania	117.773,90	178.197,50	181.497,80	178.100,50	206.554,20	232.161,60
Holanda	32.258,60	43.435,50	51.410,60	73.355,60	128.667,60	161.839,20
España	58.868,10	101.185,30	137.669,60	139.151,70	123.386,50	139.857,80
Italia	54.160,60	109.768,00	142.621,80	111.581,60	96.908,70	115.923,00
Bélgica y Luxemburgo	53.496,30	100.888,20	146.943,80	102.368,50	89.525,40	104.889,50
Otros	92.654,30	131.547,10	229.427,90	210.420,50	168.988,40	297.481,40

*Fuente: Banco Central del Ecuador y Corpei
Elaborado por: Aimée Cruz*

Entre los principales países proveedores del bloque europeo, aparecen Alemania con un promedio para el período equivalente al 2.8%, España 1.8%, Italia 1.7%, Bélgica 1.6%, Holanda 1.2% entre los más destacados.

6.3 COMPROBACION DE LA HIPOTESIS

La hipótesis planteada fue: El Sistema Generalizado de Preferencias Plus de la Unión europea tiene directa relación con el Comercio Internacional del Ecuador: Si, existe una relación directa.

El Ecuador calificó de acuerdo Reglamento No. 980/2005 como beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias Plus Reglamento, de tal forma que si exporta e importa productos bajo el arancel 0.

El Ecuador ha visto incrementar sus exportaciones a la UE gracias a la liberalización de los aranceles, sin embargo sigue concentrando el mayor número de exportaciones a Estados Unidos, quién es el primer socio comercial.

Como esta la situación actual con la suspensión de la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos, debemos buscar otros mercados y desarrollar economías de escalas que permitan reducir los costos de transporte en este caso, y poder acceder a estos mercados en el mismo porcentaje que lo hacemos con Estados Unidos.

Hemos visto que el Ecuador exporta a los 25 países que son miembros del a Unión Europea, un promedio de 89 empresas y 35 partidas y subpartidas arancelarias.

6.4 RECURSOS HUMANOS

Recursos Materiales

1. Bibliografía escrita: Libros, revistas, publicaciones
2. Entrevistas
3. Información del Internet

Recursos Humanos

1. Investigador (1)

2. Secretarias (1)

Recursos Financieros

1. Seminarios (2) sobre SGP Plus USD 150.00, Total USD 300.00

6.5 CRONOGRAMA

Anexo 1

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

7.1 CONCLUSIONES

Podemos establecer como conclusión que Ecuador es un potencial beneficiario de los Sistemas Generalizado de Preferencias Plus de la Unión Europea que actualmente es un activo país importador-exportador de los productos establecidos con libre arancel, sin embargo su principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos.

El Ecuador firmó su participación como país, sin embargo la empresa privada realiza las exportaciones en forma aislada de tal forma que no ha logrado desarrollar economías de escala y ser competitivos en costos.

En el caso específico de la flor cortada y la planta ornamental, partida estudiada con exportaciones de destino al Reino Unido, ha experimentado un continuo crecimiento en los últimos años. No solo ha aumentado el número total de Importaciones, sino que se observa una marcada tendencia al aumento del consumo. El gasto per cápita en flores (£26) es

muy elevado si se compara con otros indicadores de consumo, como por ejemplo, el gasto per cápita en productos ecológicos (£17), mercado que actualmente también está experimentando grandes aumentos en la demanda.

El cambio más destacable se centra en el crecimiento del consumo de plantas para la casa o el trabajo, factor sin duda propiciado por el acercamiento que los supermercados han hecho de la flor y la planta al consumidor, incrementando la accesibilidad y la compra impulso.

Aunque es un mercado claramente dominado por los Países Bajos, en los últimos años las exportaciones ecuatorianas han mostrado un crecimiento constante, ganando poco a poco cuota de mercado hasta situarse ésta alrededor de un 3%.

7.2 RECOMENDACIONES

Se deben establecer alianzas principalmente entre los sectores de tal forma que se pueda acceder al mercado como un solo bloque, en el caso particular de los floricultores, agrupar todos bajo un mismo organismo y exportar como marca país, por supuesto que aquí entra el factor precio y competencia que sin lugar a dudas ningún empresario quiere perder ante su competidor.

Desarrollar como país economías de escala en el transporte, actualmente por ser productos de rápida rotación se lo hace por vía aérea y es

costosa, se debe facilitar una bolsa de transporte que permita acceder al mercado al menor costo.

Así mismo, se debe negociar el precio como sector de tal forma que seamos competitivos en costos, dejando la utilidad básicamente sujeta al volumen de producción y de exportación.

VIII. PROPUESTA

PLAN ESTRATEGICO PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS AL REINO UNIDO BAJO EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS PLUS.

8.1 JUSTIFICACION

El Ecuador es uno de los principales productores de flores de excelente calidad de Sudamérica, que al igual que Colombia su principal competidor, tiene como mayor socio comercial los Estados Unidos de Norteamérica.

La presente tesis nos ha permitido demostrar que podemos participar en el mercado europeo con mayor porcentaje del actual, no sólo con las flores que se amparan bajo la partida 0603, sino con una gama de partidas que nos permiten ingresar con libre arancel a los 25 países que actualmente conforman la Unión Europea.

8.2 FUNDAMENTACION

El Reglamento No. 980/2005 del Sistema Generalizado de Preferencias Plus, nos detalla específicamente los productos que podemos exportar e importar hacia y desde la Unión Europea con libre arancel.

El Ecuador actualmente exporta flores bajo el SGP Plus hacia la Unión Europea pero sigue manteniendo como principal socio comercial a los Estados Unidos.

Está decidido por parte del gobierno que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos no se firmará, razón suficiente para buscar otros mercados potenciales y no permitir que la industria, en este caso floricultora, desaparezca.

8.3 OBJETIVOS

8.3.1 OBJETIVOS GENERALES

- Elaborar un Plan Estratégico en el Sector Floricultor para exportar al Reino Unido bajo el Sistema Generalizado de Preferencias Plus.
- Determinar en que sector de la cadena floricultora se puede desarrollar economías de escala.
- Diseñar un plan de acción que contrarreste los efectos de la no firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

8.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Desconcentrar el mercado de exportación de sector floricultor de Estados Unidos.
- Desarrollar economías de escala por sector dentro de la cadena.
- Negociar globalmente como bloque y exportar localmente como empresa.
- Incrementar las exportaciones de flores al Reino Unido.

8.4 IMPORTANCIA

Actualmente la globalización nos exige buscar otros mercados diferentes de Estados Unidos y desarrollar economías de escala que permitan al sector no sólo mantenerse sino crecer.

8.5 UBICACIÓN SECTORIAL

Industria: Floricultura

País: Ecuador

Destino: Reino Unido

8.6 FACTIBILIDAD

Es factible porque contamos con:

- Marco legal.
- Calificación como país beneficiario del SGP.
- Productos que califican para exportarse con libre arancel.

8.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta consiste en elaborar un Plan Estratégico para incrementar las exportaciones de flores ecuatorianas al Reino Unido bajo el Sistema Generalizado de Preferencias Plus.

Está claramente identificado que Ecuador exporta el 55 % de su producción de flores a Estados Unidos, sin embargo sin un TLC con ese

país, la ventaja competitiva desaparece ya que se debe pagar un arancel de ingreso sobre estas importaciones, aun mas si consideramos que Colombia si logro la firma del TLC y son nuestros competidores directos en América del Sur.

La opción más coherente para suplir este mercado es la Unión Europea, sin embargo hay que desarrollar este mercado para mantener la industria floricultora.

El plan estratégico se basa en la apertura de una oficina de representación de Expoflores en el Reino Unido que pueda comercializar la flor ecuatoriana bajo una marca país y a través de un solo representante, quien será el responsable de vender nuestro producto a los importadores y distribuidores del Reino Unido, con la finalidad de que las empresas afiliadas vendan y exporten sus flores al Reino Unido como bloque, a un precio pactado entre las empresas exportadoras, de tal forma que se desarrollan economías de escalas en la negociación, el costo de producción y transporte.

Esta representación será la encargada de:

- Establecer los objetivos del sector
- Incrementar el número de participantes del sector floricultor en el Ecuador.
- Lograr desarrollar una cadena integral que contemple desde el productor hasta el consumidor.

- Desarrollar la marca país en el sector floricultor.
- Encontrar nuevos y potenciales mercados.
- Desarrollar economías de escala en la producción, transporte y comercialización.

8.8 DESCRIPCION DE LOS BENEFICIARIOS

- Los productores ecuatorianos de flores.
- Los exportadores de flores ecuatorianas
- La cadena logística de flores.

8.9 PLAN DE ACCION

Una vez conformado el organismo, este debe ser el interlocutor con el Reino Unido. Las exportaciones deben ser realizadas en bloque al Reino Unido ya que inicialmente es imposible exportar individualmente y conseguir los objetivos planteados, se debe conseguir este representante realice las ventas bajo la marca país y dentro del Ecuador todas las empresas ofertan.

Es importante recalcar, que en la logística hacia el Reino Unido, varias vías de conexión aérea permitirán incrementar las exportaciones no solo hacia el Reino Unido sino hacia los demás países de la Unión Europea, vía Madrid y Ámsterdam.

8.10 ADMINISTRACION

La Administración debe ser independiente de la organización del Ecuador, esta oficina de representación sólo se encargará de contactar a los clientes en el Reino Unido y negociar los volúmenes de exportación a los precios pactados por las empresas ecuatorianas que participan, de tal forma que se pueden mejorar los costos de exportación al hacerlo en grupo/bloque y desarrollar economías de escala en la logística, logrando la mayor participación de nuestras empresas y captando una mayor cuota del mercado Inglés.

8.11 FINANCIAMIENTO

Cada empresa afiliada deberá aportar una cuota de afiliación inicial para la puesta en marcha de la organización en el exterior y para su operación normal, destinar un porcentaje de las exportaciones que cubra los costos fijos y variables de la operación o una alícuota mensual que permita cubrir los gastos administrativos y de operación de la oficina de representación.

8.12 PRESUPUESTO

Para la apertura e implementación de la oficina de representación, se deben considerar los gastos de apertura de la oficina, los mismos que se pueden resumir en:

<u>Rubros</u>	<u>Valor</u>
<u>Gastos de Constitución</u>	<u>3.140,00</u>
<u>Adecuaciones del local</u>	<u>2.500,00</u>
<u>Administrativos</u>	<u>1.600,00</u>
<u>Sueldos</u>	<u>2.500,00</u>
<u>Equipos de Oficina</u>	<u>905,00</u>
<u>Muebles y Enseres</u>	<u>640,00</u>

<u>Publicidad</u>		<u>900,00</u>
<u>TOTAL..... Libras\$</u>		<u>12.185,00</u>

Con estos datos, bajo un estimado de 30 empresas participantes, cada una debe aportar como cuota de afiliación 500 Libras Esterlinas, y mensualmente para los gastos administrativos del local incluido los honorarios de representación deberán aportar 200 Libras Esterlinas, destinadas a cubrir lo siguiente:

Gastos Administrativos		
Alquiler		1.600,00
Agua, luz, teléfono		840,00
Honorarios		2.000,00
Varios		<u>900,00</u>
TOTAL..... Libras\$		<u>5.340,00</u>
Alícuota promedio		178,00

Cabe indicar que todos los costos generados en la exportación de las flores hacia el Reino Unido, serán asumidos en forma proporcional de participación de a cada empresa, la oficina de representación es sólo una oficina administrativa que mas bien realiza funciones de comercialización o traider, por tanto los gastos de exportación / importación no son considerados como propios de la operación de la oficina de representación.

8.14 BIBLIOGRAFIA

- Evolución de la Balanza Comercial Enero – Junio 2006, www.bce.fin.ec
- Boletín Mensual del Entorno Económico Internacional, Julio 2006. www.bce.fin.ec
- La Unión Europea y América Latina, Junio 2006, www.delcoc.ce.eu
- La Unión Europea abre puertas, pero tiene barreras, EL Comercio, Noviembre 7 del 2005.
- América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión europea, CEPAL, Chile 2005
- LAROULET, Cristian. Economía, Mc Graw Hill, España 1998.
- The Flowers Markets in United Kigdom – December 2006. Flowers & Plants Association
- The Flower Council of Holland.
- Estadísticas de exportaciones de Ecuador. Ecuador Exporta 2006.

Anexo 2

IMPORTADORES DE FLORES ECUATORIANAS EN EL REINO UNIDO

Connaught Flowers Ltd.

Freshlife Marketing Ltd.

Products & Services: Flower Importers Non-durable goods

Address: 23 Clayton Road , Hayes, UB3 1AN

Tel: 0208-8171038

Zwetsloots

Address: Great North Road

Sandy , Bedfordshire , SG19 2AJ

Tel: 01767 640421 Fax: 01767 640870

email: czs@zwetsloots.co.uk

website: www.flamingoholdings.com

Blooms Floral Imports Limited

Contact Person: Marc Price

Address: 27 Ludlow Avenue, Luton

Beds LU1 3RW, United Kingdom

Phone: 1582 72 2267 Fax: 1582 73 1683

Email: marc@bloomsfloral.com

Winchester Growers

Winchester Growers Limited (The National Dahlia Collection)

Varfell Farm, Long Rock, Penzance, CORNWALL TR20 8AQ

Tel: 01736 851033

Email: dahlias@wgltd.co.uk

Sunflora Limited

Eden House, 64/66 High Street

Chobham Woking Surrey, GU24 8AA

tel: +44 (0)1276 856980 fax: +44 (0)1276 857505

e-mail: info@sunflora.co.uk

Xotic Flowers

16 High street, High Barnet,

Herts EN5 5RU, United Kingdom

Tel:+44 (0)20 8440 4411 Fax: +44 (0)20 8440 5995

E-mail: sales@xoticflowers.co.uk

World Flowers.

Lodge Farm, Hook Road, North Warnborough

Basingstoke , Hampshire , RG21 1HA

Tel: 01256 704100 Fax: 01264 860864

email:jimfloor@world-flowers.co.uk

LISTADO DE POTENCIALES IMPORTADORES

Orchids For You

25/27 Meadow Street

Somerset BS23 1QQ

Tel: (0044) 1934 623626 Fax: (0044) 1934 623627

E-mail: trade@orchidsforyou.co.uk

Website: www.orchidsforyou.co.uk

Covent Garden Flowers Direct

Head Office, Emporium House

5-7 Thornhill Road , Cardiff CF14 6PD

Tel: (0044) 292 075 0750 Fax: (0044) 292 075 0757

E-mail: enquiries@coventgardenflowersdirect.com

Website: www.coventgardenflowersdirect.com

Contacto: Mrs. C. Turner (Managing Director)

Florimex (UK) Ltd.

Stainburn Road, Manchester

Lancs M11 2JZ

Tel: (0044) 161 223 1006 Fax: (0044) 161 231 7472

E-mail: gkarbe@florimex-ltd.co.uk / jplant@florimex-ltd.co.uk

Website: www.florimex.com

Contacto: Mr. G. Karbe (Managing Director), Peter Knapman

Bedwells Florists

2 Northgate Street, Ipswich

Suffolk IP1 3BZ

Tel: (0044) 1473 255326 Fax: (0044) 1473 236836

Website: www.bedwells-florists.co.uk (en mantenimiento)

Contacto: Mrs Samatha Pisaturo (Partner), Mr. A. Burtenshaw (Partner)

Peter Harvey Floral Art Products Ltd.

Albany House, Leigh Street

High Wycombe, Bucks HP11 2QU

Tel: (0044) 1494 533244 Fax: (0044) 1494 443222

Website: www.peter-harvey.co.uk

Contacto: Mr. Darren Broxup

E-mail: Darren@peter-harvey.co.uk

Manchester Wholesale Flowers Ltd.

Units B15 & B16, New Smithfield Market

Manchester M11 2WW

Tel: (0044) 161 223 6600 Fax: (0044) 161 231 6195

Website: www.manchesterwholesaleflowersltd.com

Contacto: Jonathan Smith

E-mail: jon@manchesterwholesaleflowersltd.com

Greenscene The Potting Shed

Wester Fulwood, Houston Road

Houston, Renfrewshire, Scotland PA6 7BH

Tel: (0044) 1505 325540 Fax: (0044) 1505 325540

Website: www.greensceneplants.co.uk

E-mail: sales@greensceneplants.co.uk

Rickards Ferns Ltd.

Carreg y Fedwen, Sling, Tregarth, Gwynedd

Wales LL57 4RP

Tel/fax: (0044) 1248 600385

E-mail: info@rickardsferns.co.uk

www.rickardsferns.co.uk

Contacto: Dick Hayward

Ashwood Nurseries Ltd.

Greensforge, Kingswinford

West Midlands DY6 0AE

Tel: (0044) 1384 401996

E-mail: ashwoodnurs@btconnect.com

www.ashwood-nurseries.co.uk

Contacto: Mr. Massey

The Barton Grange Group Ltd.

Barton Grange Hotel, Garstang Rd.

Barton, Preston, Lancs PR3 5AA

Tel: (0044) 1772 864242 Fax: (0044) 1772 863480

E-mail: mail.preston@bartongrange.co.uk

www.bartongrange.co.uk

Contacto: Mr Peter Topping (Managing Director, Landscapes and Nurseries)

Barker (Flowers) Ltd, F G

Stand 109 New Spitalfields Market

1 Sherrin Road, Leyton , Londres, E10 5SQ

Telf: 44-208-556-5504 Fax: 44 208-558-1728

EMPRESAS IMPORTADORAS

Alvin Ltd

264 Flower Market, New Covent Garden Market

SW8 5NA Londres

Tel: 020 7720 7347 Fax: 020 7627 1314

C & L Flowers Ltd

Coppards, Heathfield Road

Burwash, East Sussex TN19 7HL

Tel: 01435882828 Fax: 01435883636

Correo electrónico: chris@candflowers.co.uk

Crystal Import Sales Ltd.

Suite C, St. Clare House

Holly Road, Hasampton Hill

Hampton – Middlesex TW12 1PZ

Tel: 020 8941 1441 Fax: 020 8941 0701

Correo electrónico: ana.garciacastano@crystalpharma.com

Emerald Supplies Ltd

Gore Road – New Milton, Hants BH25 5NG

Tel: 01425 638 990 Fax: 01425 621 664

Contacto: Robert Brooke-Smith

Fesa (UK) Ltd

Hawthorn Bank

Spalding – Lincs PE11 1JZ

Tel: 01775 714 700 Fax: 01775 714 720

Web: www.fesa.co.uk

Email: jsavadge@fesa.co.uk

FHS Flowers

Wholesale Market

Pershore St., Birmingham BA3 6QE

Tel: 01216225651 Fax: 01216667395

G.F. Mercer

The Wholesale Fruit Centre

Albert Crescent, Bristol BS2 OYH

Tel: 01179773144 Fax: 01179723741

Handycrest Ltd.

27 Lake Avenue. Bromley – Kent BR1 4EN

Tel: 020 8249 2142 Fax: 020 8325 7849

J.R. Flowers Int. Ltd

Diantus House, Witty Street

Hull HU3 4TT

Tel: 01482 224 010 Fax: 01482 224 187

Klein & Simms Ltd.

276/280 Flower Market, New Covent Garden Market

London SW8 5NB

Tel: 020 7720 5406 Fax: 020 7720 5671

Lingarden Ltd.

Weston , Spalding, Lincolnshire PE12 6HP

Tel: 01406372000 Fax: 01406372003

Web: www.lingarden.com

M.J. Morris & Son Ltd.

Unit 58, Nutts Lane

Hinckley – Leicestershire LE10 3EJ

Tel: 01455230650 Fax: 01455614965

Mcallister & Dunlop Ltd

8-10 Blochairn Road, Glasgow G21 2RZ

Tel: 01415522641 Fax: 01415522436

Michael Dale Ltd.

37/38 Parkway Market , Sheffield S9 4TL

Tel: 01142447115 Fax: 01142436346

Moulton Bulb Co. Ltd.

4th Floor, Tower Building, 22 Water St.

Liverpool L3 1BA

Tel: 01512 363 291 Fax: 01512 364 677

R. G. Enterprises

Linburn House, NW6 2QJ Londres

Tel: 02076 044 646 Fax: 02073 727 791

Redbridge Product & Flowers Ltd.

Hickman Avenue, Wolverhampton WV1 2TS

Tel: 01902458902 Fax: 01902456077

Correo electrónico: john.sloan@redbridge.uk.com

Sabana Flowers

Town Mill, Bagshot Road

Cobham- Surrey GU24 8BW

Tel: 01276 853 655 Fax: 01276 855 882

Southern Flowers

Sunnyside Nurseries, Maulden MK45 4AE

Tel: 01525 961 884 Fax: 01525 962 144

Southern Glasshouse Produce Ltd.

Swallowfield Nurseries, Titchfield Road

Fareham – Hants PO12 3EP

Tel: 0129 844 214 Fax: 01329 844 425

Sunflora Limited

64/66 High St. – Surrey GU24 8AA

Tel: 01276 856 980 Fax: 01276 857 505

Tendercare

Southlands Road

Deham-Middlesex UB9 4HD

Tel: 01895 835 544 Fax: 01895 835 036

Web: www.tendercare.co.uk

Email: sales@tendercare.co.uk

The Bellbourne Group

Bellbourne Nurseries, Hurts Lane

Egham – Surrey TW20 8QJ

Tel: 01784472900 Fax: 01784477252

The Palm Centre

Ham Nursery, Ham. St.

Ham, Richmond- Surrey TW10 7HA

Tel: 02082556191 Fax: 02082556192

Trans- Europe Enterprises Ltd.

12 Rickett St., Londres SW6 1RU

Tel: 020 7386 7812 Fax: 020 7381 9594

Web: www.trans-europeenterprises.com

Email: trans-europe@dial.pipex.com

Vered Flower Imports Ltd

20 Haslemere Gardens – Finchley

London N3 3EA

Tel: 020 8349 4944 Fax: 020 8349 2437

Vineform Ltd.

Higher House, Turley Holes

Cragg Vale, Hebden Bridge

West Yorkshire HX7 5TN

Tel: 01422 885 057 Fax: 01422 885 655

Viridian Plants

18 Church Walk

Thames Ditton- Surrey KT7 0NW

Tel: 02088731771 Fax: 02088733418

World Flowers Ltd

Lodge Farm, North Warnborough

Hook – Hants RG29 1HA

Tel: 01256704100 Fax: 01256704010

Flower Import Trade Association,

Town Mill, Bagshot Road, Chobham, Surrey GU24 8BZ

TEL: +44 (0)1276 855655 FAX: +44(0)1276 855882

D. W. PANTER & SON,

Goose Chase, Moulton Seas End, SPALDING, Lincs. PE12 6LF

See also Arnott & Mason Ltd., Covent Garden Flower Market

TEL: +44 (0)1406 370212 FAX: +44 (0)1406 371540

FRANK H. MANN (Saltash) LTD.,

16-18 Stonehouse Street, STONEHOUSE, Plymouth PL1 3PE

Wholesale importers and distributors of Flowers & Plants.

TEL: +44 (0)1752 663561/663866 FAX: +44 (0)1752 265008

ASOCIACIONES DE INTERES

The Royal Horticultural Society

www.rhs.org.uk

The Flowers & Plants Association

www.flowers.org.uk

The Horticultural Trades Association

www.the-hta.org.uk

FERIAS DE INTERES

Glee

Fecha: 16-18 septiembre 2007, Birmingham (NEC)

www.gleebirmingham.com

Se trata de la principal feria comercial del Reino Unido para este sector, donde suelen exponer también empresas / productores de otros países.

RHS London Orchid Show

Fecha: 17 - 18 marzo 2007, Royal Horticultural Halls, London

www.rhs.org.uk/whatson/events/index.asp

Chelsea Flower Show

Fecha: 22 - 26 mayo 2007, Royal Hospital, Chelsea, London

www.rhs.org.uk/whatson/events/index.asp

ENCUESTA

NOMBRE

DIRECCION

1.- USTED ES EXPORTADOR DE FLORES ECUATORIANAS

SI

NO

2.- EXPORTA FLORES A LOS SIGUIENTES DESTINOS

ESTADOS UNIDOS

UNION EUROPEA

SI

NO

SI

NO

3.- EXPORTA AL REINO UNIDO?

SI

NO

4.- A QUE PAISES DE LA UE EXPORTA, ADEMAS DEL REINO UNIDO?

5.- UTILIZA ALGUNA PARTIDA DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS PLUS PARA EXPORTAR A LA UE:

SI

NO

PARTIDA NUMERO

6.- DEL TOTAL DE SUS EXPORTACIONES, QUE PORCENTAJE CORRESPONDE A LAS EXPORTACIONES AL REINO UNIDO?

ANEXO 4

