



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

TEMA: “RELACIONES COMERCIALES BILATERALES  
ECUADOR-ESPAÑA EN EL SECTOR CAMARONERO DEL  
PERÍODO 2012-2013 VS 2014-2015”

AUTOR: COBOS LITUMA JUAN CARLOS

DIRECTOR: ING. LEGARDA RIERA, ANGEL RAMIRO MIB.

SANGOLQUÍ

2016

## CERTIFICADO

### 1 CERTIFICADO DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL.

#### CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, "**RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ECUADOR-ESPAÑA DEL SECTOR CAMARONERO DEL PERÍODO 2012-2013 VS 2014-2015**" realizado por el señor **JUAN CARLOS COBOS LITUMA**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar al señor **ANGEL RAMIRO LEGARDA** para que lo sustente públicamente.

Sangolqui, 26 de julio del 2016

ING. ANGEL RAMIRO LEGARDA MBA.

DIRECTOR DE PROYECTO

# DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

## 2 AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL.

### AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **JUAN CARLOS COBOS LITUMA**, con cédula de identidad N° 1720188653. declaro que este trabajo de titulación "**RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ECUADOR-ESPAÑA DEL SECTOR CAMARONERO DEL PERÍODO 2012-2013 VS 2014-2015**" ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 27 de julio del 2016

JUAN CARLOS COBOS LITUMA

C.C 1720188653

## AUTORIZACIÓN

### 3 AUTORIZACIÓN



DEPARTAMENTO DE DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL.

### AUTORIZACIÓN

Yo, **JUAN CARLOS COBOS LITUMA**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación "**RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ECUADOR-ESPAÑA DEL SECTOR CAMARONERO DEL PERÍODO 2012-2013 VS 2014-2015**" cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 27 de julio del 2016

---

JUAN CARLOS COBOS LITUMA

C.C 1720188653

## DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres Ángel Cobos y Martha Lituma, quienes me apoyaron todo el tiempo económicamente y moralmente en toda mi vida de estudios universitaria.

Dedico este trabajo de investigación quienes en vida me dieron su apoyo y esperaron verme culminar esta etapa de mi vida; abuelita Mercedes y tía Beatriz.

A mis hermanos; Richard, Andrea, Angélica, Julio y Joseph por sus buenos deseos de siempre seguir adelante.

A mis amigos en especial Jefferson Vásquez, Mario Gómez, Mario Montero, quienes fueron un gran apoyo emocional durante el tiempo en que escribía esta tesis.

A mis maestros de universidad Ángel Ramiro Legarda, Fabián Guayasamín, Marco Guayasamín, quienes nunca desistieron al enseñarme, por sus conocimientos impartidos en clase, a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí.

Al consejo de carrera universitario, quienes estudiaron mi tesis y la aprobaron.

A todos los que me apoyaron para escribir y concluir esta tesis.

## AGRADECIMIENTO

Gracias Dios, gracias padres y hermanos.

Los resultados de esta tesis, están dedicados a todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación.

Un agradecimiento muy grande hacia mi director y amigo, Ángel Ramiro Legarda, por su paciencia y dedicación.

Mis más sinceros agradecimientos están dirigidos hacia Jefferson Vásquez, amigo y compañero de la universidad ESPE, quien, con su ayuda desinteresada, me brindó su apoyo moral, quien es funcionario de FMA y colaboró en la elaboración de mi tesis con la información necesaria para la culminación del proyecto de grado.

A los muchachos amigos del barrio, amigos, colegas y compañeros de la universidad que compartí tan grandes momentos en toda mi vida universitaria, los cuáles plasmaron una gran amistad y apoyo para el éxito del proyecto.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICADO .....	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD .....	iii
AUTORIZACIÓN .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	1
CAMPO DE INVESTIGACIÓN .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO .....	2
OBJETIVO GENERAL .....	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
MARCO TEÓRICO.....	5
MARCO REFERENCIAL .....	8
MARCO CONCEPTUAL.....	11
MARCO CONTEXTUAL O SITUACIONAL .....	13
METODOLOGÍA .....	20
ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN.....	20
TIPOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN .....	22
HIPÓTESIS GENERAL .....	23
VARIABLES DE ESTUDIO.....	23
MEDICIÓN DE ENCUESTAS .....	27
RESULTADOS SOBRE LA INCIDENCIA COMERCIAL.....	30
ACTORES .....	30

EFFECTOS DE LA SEGUNDA RECESIÓN EN ESPAÑA .....	38
RESULTADOS SOBRE LA INCIDENCIA LOGÍSTICA .....	45
REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE ENVÍO TRANSPORTE .....	59
REDUCCIÓN DE COSTES LOGISTICOS.....	60
RESULTADOS SOBRE LA INCIDENCIA REGLAMENTARIA.....	63
REGLAMENTOS TÉCNICOS .....	63
TASAS POR ADUANA PARA EXPORTAR CAMARÓN.....	69
RESULTADOS FINALES .....	86
DISCUSIÓN .....	90
REFERENCIAS .....	96

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Instrumentos de política comercial no arancelarias .....	14
<b>Tabla 2</b> Tabla de efectos y sus aspectos .....	23
<b>Tabla 3.</b> Procedimiento para recolección de datos .....	24
<b>Tabla 4</b> Participación de mercado de grandes empresas exportadoras, empresas exportadoras, PYMES y MIPYMES partida 0306.13.91.00 año 2012 .....	31
<b>Tabla 5</b> Participación de mercado de empresas, PYMES y MIPYMES partida 0306.16.00.00 año 2013 .....	33
<b>Tabla 6</b> Participación de mercado de empresas, PYMES y MIPYMES partida 0306.16.00.00 período 2014-2015 .....	35
<b>Tabla 7</b> Partidas arancelarias, utilizadas para el Market Share .....	41
<b>Tabla 8</b> Participación de mercado PYMES y MIPYMES, en los actores de la incidencia comercial .....	44
<b>Tabla 9</b> Requisitos de Etiquetado por PROECUADOR .....	46
<b>Tabla 10</b> Costo de transporte interno .....	52
<b>Tabla 11</b> Costo por alquiler de Contenedor .....	52
<b>Tabla 12</b> Costo por Almacenaje .....	53
<b>Tabla 13</b> Costo de un Agente de Aduanas .....	54
<b>Tabla 14</b> Conocimiento de Embarque BL.....	54
<b>Tabla 15</b> Costo Notificación de Pre-embarque .....	54
<b>Tabla 16</b> Costo de manipuleo en puerto.....	55
<b>Tabla 17</b> Transferencia de contenedores llenos. ....	55
<b>Tabla 18</b> Gastos Bancarios.....	56
<b>Tabla 19</b> Costo transporte internacional.....	56
<b>Tabla 20</b> Costo de Seguro Internacional .....	57
<b>Tabla 21</b> Resumen de los costos referenciales de exportación año 2016.....	57
<b>Tabla 22</b> Resumen de los costos referenciales de exportación año 2012.....	58
<b>Tabla 23</b> Tiempo de tránsito de transporte de un contenedor de 40 pies HC, en el año 2016, según cotización de la empresa Logistic Solutions, de la naviera Hapag Lloyd .....	59
<b>Tabla 24</b> Cuadro comparativo de los valores en DDP, de la logística empleada en los años 2012 y 2016.....	60

<b>Tabla 25</b> Normativa técnica para la exportación del camarón. períodos 2012-2013 vs 2014-2015 .....	63
<b>Tabla 26</b> Valores de Exportación de la sección 84 expresado en miles de dólares y en toneladas métricas de los períodos 2012-2013 y 2014-2015 .....	71
<b>Tabla 27</b> Valores de Exportación de la sección 85 expresado en miles de dólares y en toneladas métricas de los períodos 2012-2013 y 2014-2015 .....	72
<b>Tabla 28</b> Impacto por la pérdida del Acuerdo Comercial SGP Plus Ecuador-España .....	78
<b>Tabla 29</b> CUADRO DE RESULTADOS. ....	88

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Evolución de la Balanza Comercial no Petrolera Ecuador-Unión Europea	18
<b>Figura 2</b> Principales productos importados por Ecuador desde la Unión Europea año 2013.....	18
<b>Figura 3</b> Principales productos exportados por Ecuador a la Unión Europea año 2013.....	19
<b>Figura 4</b> Participación PYMES Y MIPYMES partida 0306.13.91.00 año 2012.....	32
<b>Figura 5</b> Participación PYMES Y MIPYMES partida 0306.16.00.00 año 2013.....	33
<b>Figura 6</b> Participación de mercado de empresas, PYMES y MIPYMES partida 0306.16.00.00 período 2014-2015 .....	36
<b>Figura 7</b> Evolución de la Economía Española. ....	38
<b>Figura 8</b> Cuadro Comparativo de las Exportaciones del Ecuador a España entre los años 2012-2013 del sector camaronero.....	39
<b>Figura 9</b> Comparación en períodos totales de exportaciones de camarón de Ecuador a España con las subpartidas analizadas. ....	40
<b>Figura 10</b> Participación de mercado del año 2012 de la partida 0306.13.91.00 .....	42
<b>Figura 11</b> Participación de mercado del período 2012-2013 de la partida 0306.13.91.00 .....	42
<b>Figura 12</b> Participación de mercado del período 2012-2013 de la partida 0306.16.00.00 .....	43
<b>Figura 13</b> Participación de mercado del período 2014-2015 de la partida 0306.17.91.00 .....	43
<b>Figura 14</b> Participación de mercado del período 2014-2015 de la partida 0306.16.00.00 .....	44
<b>Figura 15</b> Requisitos de Etiquetado. ....	47
<b>Figura 16</b> Requisitos específicos de exportación para la partida 030616 correspondiente a camarones de Ecuador a España .....	49
<b>Figura 17</b> Arancel actual de España al importar camarón de Ecuador año 2016 .....	50
<b>Figura 18</b> Reglas de Origen SGP que debe cumplir el Ecuador para exportar Camarón .....	51
<b>Figura 19</b> Tiempo de tránsito de transporte de un contenedor de 40 pies HC, en el año 2012 por la empresa CSAV transoceánica. ....	59

<b>Figura 20</b>	Aumento de costos de los años 2012 y 2016 de la logística empleada ....	61
<b>Figura 21</b>	Costos aproximados de certificados por un contenedor de 40 pies, que permite transportar 53900 libras de camarón .....	70
<b>Figura 22</b>	Descripción de las secciones 84 y 85 del Arancel Nacional de Importaciones y sus principales proveedores. ....	71
<b>Figura 23</b>	Tributos advalorem, subpartida 0306.16 herramienta de trademap .....	74
<b>Figura 24</b>	Tributos advalorem, subpartida 0306.17 herramienta de trademap .....	75
<b>Figura 25</b>	Evolución de las ventas no petroleras en el sector camaronero enero- marzo de los años 2013, 2014, 2015 y 2016. ....	76
<b>Figura 26</b>	Variación. por el cambio de advalorem del 3,6% al 12%. ....	78
<b>Figura 27</b>	Costos admitidos por el cambio de advalorem del 3,6% al 12% del año actual con cotización Logistic Solutions. ....	79

## **RESUMEN**

Las “Relaciones Comerciales Bilaterales Ecuador-España en el sector camaronero del período 2012-2015” tiene como fin, determinar la efectividad del Acuerdo Comercial SGP vigente hasta diciembre del 2015 firmada entre Ecuador y la Unión Europea, mediante la comparación de dos períodos bianuales (2012-2013 vs 2014-2015), analizando sus Resultados Comerciales, Resultados en Logística y Resultados de Normativa Técnica. En el primer caso, los efectos comerciales evaluaremos cada uno de los actores involucrados y la influencia que tuvo el Acuerdo Sistema General de Preferencias (SGP); tanto como empresas, PYMES y MIPYMES; y sus efectos comerciales en el transcurso del período a estudiar; acotando que España paso por un segundo período de recesión en el año 2013. Se revisarán los efectos de aspecto logísticos, teniendo en cuenta las preferencias de comercialización del producto ecuatoriano; sus procesos de distribución hacia el mercado español, adicionado si en el periodo (2012-2013 vs 2014-2015), tuvo una variación referente a tiempos y coste de transporte de la logística empleada por PYMES y MIPYMES. Finalmente se realizará el estudio de los efectos de normativa técnica, tomando en cuenta las restricciones impuestas por el Ecuador para que el camarón ingrese al bloque europeo y los derechos no arancelarios que tenían que pagar en aduana para exportar el camarón en el período 2012-2013 y comparándolo con el período 2014-2015. Es de relevancia destacar que este trabajo de investigación apoyará para futuros estudios relacionados con el tema de política comercial con la Unión Europea.

### **PALABRAS CLAVE**

**POLÍTICA COMERCIAL**

**EXPORTACIONES**

**SECTOR CAMARONERO**

**ESPAÑA- ECUADOR**

**UNIÓN EUROPEA**

## **ABSTRACT**

The "Bilateral Trade Relations Ecuador-Spain in the shrimp sector for the period 2012-2015" aims to determine the effectiveness of the current GSP Trade Agreement until December 2015 signed between Ecuador and the European Union, by comparing two biannual periods (2012-2013 vs 2014-2015), analyzing your trading results, results Logistics and Technical Regulations results. In the first case, the trade effects will evaluate each of the actors involved and influence that had the General System of Preferences (GSP) Agreement; as well as companies, SMEs and MSMEs; and its trade effects during the study period; Spain annotating that step for a second period of recession in 2013. logistical aspect effects will be reviewed, taking into account the preferences of the Ecuadorian product marketing; distribution processes to the Spanish market, added if the period (2012-2013 vs 2014-2015), had a variation regarding time and cost of transport logistics employed by SMEs and MSMEs. Finally, the study of the effects of technical regulations will be made, taking into account the restrictions imposed by Ecuador shrimp to enter the European bloc and non-tariff duties they had to pay customs to export shrimp in the period 2012-2013 and comparing the period 2014-2015. It is important to emphasize that this research for future support related to the topic of trade policy with the European Union studies.

## **KEY WORDS**

**TRADE POLICY**

**EXPORTS**

**SHRIMP SECTOR**

**ECUADOR SPAIN**

**EUROPEAN UNION**

## **INTRODUCCIÓN**

### **CAMPO DE INVESTIGACIÓN**

El presente análisis se efectuará sobre las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y España; las mismas que establecen la incidencia logística, comercial y técnica que se ha tenido en el sector camaronero ecuatoriano; lo que basará el estudio primero en la Subpartida 0306.13.91.00 correspondiente a Camarones, por lo que estuvo en vigencia hasta diciembre del 2012, lo cual incluía al sector camaronero como una sola partida, a inicios del año 2013 se sub dividió en especies y partes por lo que en nuestro estudio nos enfocaremos en las Subpartidas 0306.16.00.00 y 0306.17.91.00 que corresponde a camarones congelados de las 2 especies más exportadas a España. La comparación se basará sobre la interrelación de los múltiples efectos, analizados en dos períodos de tiempo, 2012-2013 vs 2014-2015. (COMEX, 2013)

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El desarrollo de la industria nacional ha sido siempre uno de los ejes principales del actual gobierno, ya que no solamente apoya a los dueños de las empresas y las plazas de trabajo que genera, sino que también aporta a que la balanza comercial se equilibre, al fomentar la sustitución de importaciones por consumo interno, fomentando el cambio de la matriz productiva.

La teoría Cepalina, ha causado que un gran número de Políticas se pongan en marcha, con el objetivo de desarrollar la industria nacional, pero afectando a los importadores locales; por ende, al poder adquisitivo y a la libre decisión de compra de los habitantes ecuatorianos, mediante la industrialización de sectores estratégicos del Ecuador con la integración a nuevos mercados.

A pesar de que el Acuerdo Comercial de preferencias SGP con la Unión Europa terminó, el Ecuador busca integración con nuevos bloques y nuevos mercados ofertando sus productos. Es así que actualmente se encuentra renegociando con el bloque europeo, y en diciembre del 2016 se firmará un nuevo acuerdo bilateral denominado Acuerdo Comercial Multipartes.

Las implicaciones de la situación actual del Ecuador y la falta de difusión sobre la normativa y ventajas referentes a las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y España, en el sector camaronero en el período 2012-2015, crean un ambiente hostil entre las PYMES y MIPYMES.

Aunque existe la posibilidad de que el nuevo Acuerdo Comercial Multipartes sea positiva, y que apoye realmente al desarrollo, al equilibrio de la balanza comercial, el objetivo principal del análisis es detectar si la política comercial entre Ecuador y España fue efectiva en el sector camaronero en el período 2012-2013 vs 2014-2015

## **JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

Es de relevancia denotar que en este estudio se escogió a España como eje principal de nuestro estudio, pues con datos y fuentes comprobadas del Banco Central del Ecuador y fuentes sindicadas (COBUS), es el primer país del bloque europeo al que se exporta camarón, con una importante participación de mercado, añadiendo a esto se lo tomará en cuenta a comparar dos períodos 2012-2013 vs 2014-2015, acotando que España sufrió su segunda recesión económica que duró desde el año 2008 hasta el tercer trimestre del 2013 (Jiménez, 2014, pág. 1)

Actualmente, el Ecuador está redefiniendo por completo su estrategia de desarrollo económico y social para diversificar la economía y hacerla más inclusiva. Esta transformación exige el establecimiento de nuevas bases para la política comercial de país. El gobierno ecuatoriano ha aplicado fuertes medidas y regulaciones en el comercio exterior; cuyo objetivo soportaría el desarrollo productivo; sin embargo, actualmente se enfoca en equilibrar el déficit en la balanza comercial, afectando a las importaciones y el precio final de los productos provenientes del extranjero.

Para aprovechar dicha inclusión y para que exista un comercio más justo, no deben existir barreras de entrada a la industria; idealmente el bien que ofrecen todas las empresas debe ser homogéneo, no debe haber ningún tipo de poder de mercado y debe haber información completa de libre accesibilidad. Siendo este último el enfoque principal que le da relevancia al proyecto de investigación; considerando la información completa como soporte para el análisis que se pretende realizar.

El presente proyecto es importante porque brindará información ordenada y comprobada de los análisis estadísticos, para concluir con un informe de las políticas comerciales del sector camaronero. A futuro este estudio servirá como fuente de conocimiento y como base para análisis posteriores, otorgando un panorama más amplio de los factores relevantes que inciden dentro de la situación actual de la economía, el consumo interno y el comercio internacional en el Ecuador.

Es necesario que se tome en cuenta a este proyecto de investigación como fuente base, para el gobierno o terceros, que, desde los resultados emitidos, se pueda soportar criterios para futuras formulaciones o aplicaciones de medidas similares de política comercial.

### **OBJETIVOS DEL BUEN VIVIR**

El presente proyecto está alineado al plan del buen vivir, y está basado en los siguientes objetivos.

#### **Objetivo 3**

“Mejorar la calidad de vida de la población.” (Senplades, 2013).

Es un objetivo base en este estudio, pues desarrolla un claro esquema de la situación del sector camaronero en el Ecuador en la PYMES y MIPYMES del pueblo ecuatoriano fomentando así la inserción de la población a nuevas fuentes de empleo, así como de inversión para impulsar el desarrollo del país en las micro empresas.

#### **Objetivo 10**

“Impulsar la transformación de la matriz productiva.” (Senplades, 2013).

El objetivo más relevante. Ecuador busca el cambio de la matriz productiva para ser más competitivo, ofrecer productos de mayor calidad, sustituyendo las importaciones y promocionando el producto nacional para las exportaciones, generando mayor valor agregado nacional. A su vez implementa sistemas y normas de calidad, empaquetado, diversificando la producción para ampliar el mercado.

En el sector camaronero, las empresas exportadoras pymes y mipymes, no solo elaboran productos primarios; ahora tienen un proceso adicional, diversificado su cartera de productos con nuevas variedades, elaborando productos pre cocidos, ya elaborados (ceviches, salsas, cremas); con la misma calidad y frescura, prestigiando el logo de hecho en Ecuador para su exportación.

## **Objetivo 12**

“Garantizar la soberanía y la paz, profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana.” (Senplades, 2013).

Basado en que el Ecuador busca integrarse estratégicamente a nuevos mercados, promocionando sus productos, buscando nuevas negociaciones, y acuerdos de comercio, que le permita una apertura para que pueda promocionar sus productos y ser altamente reconocido por su calidad.

El Ecuador renegocia el acuerdo comercial con la Unión Europea, y en diciembre del 2016 entrará en vigencia el nuevo Acuerdo Comercial Multipartes; obteniendo así múltiples beneficios. El sector camaronero tiene un gran potencial, con gran atractivo en el mercado europeo, ya que, al cumplir con estándares muy altos de calidad, cumple las expectativas deseadas del bloque europeo.

**Políticas** (Senplades, 2013).

*12.3 Profundizar una política comercial estratégica y soberana, articulada al desarrollo económico y social del país.*

*4.6. Promover la interacción recíproca entre la educación, el sector productivo y la investigación científica y tecnológica, para la transformación de la matriz productiva y la satisfacción de necesidades.*

*10.1. Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional.*

## **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la efectividad de las relaciones comerciales bilaterales, entre Ecuador y España; mediante el estudio de la incidencia logística, comercial y técnica que ha tenido el sector camaronero ecuatoriano en el período 2012-2013 vs 2014-2015 (Acuerdo SGP).

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Analizar la incidencia logística de las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y España, del sector camaronero del período 2012-2013 vs 2014-2015 en cuanto a procesos, reducción de tiempo y costes.
2. Evaluar el desempeño de las relaciones comerciales bilaterales entre Ecuador y España, considerando los efectos económicos, especialmente sus efectos en la balanza comercial, pesos y volúmenes de producción del sector camaronero en el período 2012-2013 vs 2014-2015.
3. Establecer la eficiencia de las relaciones comerciales entre Ecuador y España, Francia e Italia del sector camaronero, al analizar los efectos de tecnificación del sector camaronero para su ingreso al bloque comercial.

## **MARCO TEÓRICO**

El soporte técnico sobre las relaciones comerciales entre Ecuador y España se basa en la evolución de los Acuerdos que el Ecuador ha tenido con la Unión Europea es decir el SGP que estuvo activo en el período 2012-2015. Actualmente no se encuentra en ningún acuerdo, se espera adherir a finales del 2016, y el principal objetivo es el garantizar un modelo de desarrollo económico sustentable, que beneficie tanto al Ecuador como al bloque económico.

En este estudio, se aplicará la teoría de la proporción de factores o el modelo de Heckscher Ohlin; el cual el economista sueco Bertil Ohlin en 1933, modifico el teorema inicial de su maestro Eli Heckdcher, que fue formulado en 1913.

Es relevante saber que este modelo parte de la teoría de David Ricardo de la Ventaja Comparativa, por lo que esta teoría afirma que, los países en general se especializan

en exportar bienes y servicios en la cual su producción es netamente alta o abundante, mientras que a su vez estos países tienden a importar ciertos productos o bienes que son relativamente escasos o no tienen producción. (Bajo, 1991, págs. 31,32)

El sector camaronero proporciona un producto no tradicional del Ecuador, que posee un fuerte potencial y mercado por su calidad; posee una producción y exportación alta al bloque europeo, de la misma manera el Ecuador se potencializa y se beneficia también, importando tecnología para fortalecer estos sectores, especializándose cada vez más con normas internacionales y reconocimientos de calidad, este estudio pretende conocer la tecnología importada de la Unión Europea así como también que cantidad de camarón se exporta al mercado español que es el foco de nuestro estudio, en una de nuestras variables analizaremos este intercambio y cómo ha evolucionado.

El teorema de Heckscher y Ohlin, tiene elementos para el Comercio Internacional, las cuales toma en cuenta, toma y predice el patrón de comercio, tomando en cuenta que el Ecuador es un país de productos no tecnológicos, pero si exportador de bienes primarios, lo que se pretende es industrializarlos, con el cambio de la matriz productiva. (Bajo, 1991, pág. 32)

Como primer elemento tiene las, causas de la ventaja comparativa del país, en este caso el Ecuador la tiene por su posición geográfica y climática, con respecto a la variación que tiene con el tiempo, podemos comparar a las temporadas de producción, las retribuciones en los factores de producción, es la producción de un producto de óptima calidad apto de exportación al mercado europeo, y como último punto los beneficiados del comercio internacional, en primer lugar están las PYMES y MIPYMES, que se encuentra exportando ya en cantidades pequeñas, el camarón ecuatoriano tiene gran acogida y es demandado por el bloque europeo, por su calidad única

Se aplica a este estudio, ya que a través de la ventaja comparativa que posee el Ecuador por tener una fauna marítima excepcional, se beneficia a su vez por la transferencia tecnológica. Es decir, el Ecuador exporta e importa y se beneficia de productos pertenecientes a industrias diferentes. En este caso, el Ecuador al poseer una ventaja en el sector camaronero, exporta hacia España, el cual pertenece al bloque

europeo, por lo que gozó de los beneficios del Acuerdo SGP, y a su vez importa maquinaria, para potencializar otros sectores aplicando un tipo de comercio inter industrial (Blanco, 2011)

Esto influye a su vez en el sector camaronero, ya que la maquinaria importada beneficia no solo al sector camaronero sino a múltiples industrias en el país, hay que denotar que goza permanentemente de esto, ya que el camarón exportado es producido en grandes piscinas por las industrias camaroneras, y no depende de las estaciones climáticas, ni de la desaparición de especies en el mar, por este motivo hay una variación mínima, y los beneficios que se obtuvo al estar en el Acuerdo Comercial SGP son a gran escala, teniendo un mercado ya definido. Los beneficios no solo son económicos para el Ecuador, van a un campo de industrialización, potenciando sectores, actualizando tecnología.

A esto hay que tener en cuenta que el Acuerdo SGP, culminó en diciembre del 2015 y lo que se pretende actualmente, a mediados del año 2016 cerrar el nuevo Acuerdo Comercial Multipartes, lo cual definiría más al modelo de Heckscher y Ohlin, que estamos aplicando, en donde este modelo mantiene que no existan restricciones ni aranceles, en este caso se tiene referencias que se podría llegar a un libre comercio, reduciendo gradualmente los aranceles, hasta llegar a un libre comercio.

J. Brander, B. Spencer, P. Krugman y A. Dixit, formulan teorías que se basan en los fallos del mercado, comparando así la posición actual del Ecuador en relación a la política comercial, que en un inicio empieza una contradicción entre los intercambios internacionales de bienes y servicios que se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa y en defender el libre comercio vs la intervención estatal, mediante políticas comerciales, lo cual implicaría nuestra teoría de Heckscher y Ohlin, en la manera que, si uno de los dos Estados viera imperfecciones y se sienta perjudicado por estar en desequilibrio, cancele este libre comercio. (Steinberg, 2004, pág. 6)

Establecer un libre comercio a nivel global sería lo ideal, pero hay que denotar que las industrias de los países buscan mejores ventajas competitivas, diversificar su producción y factores diferenciadores dentro de “imperfecciones de mercados” (Steinberg, 2004, pág. 26), lo que resulta un comercio regulado.

Estas imperfecciones son incentivos que los gobiernos aplican para llevar a cabo una política comercial estratégica, “la misma que permita crear una ventaja comparativa donde no la había”, es decir, la aplicación de una metáfora acuñada por Adam Smith, la mano invisible. (Steinberg, 2004, pág. 26)

Por tanto, si se desea lograr un libre comercio, el bien que ofrecen todas las empresas debe ser de una manera homogénea, con información precisa, no debe haber ningún tipo de poder de mercado y no deben existir barreras de entrada a la industria; situación crítica e indiferente, al resaltar las múltiples medidas impuestas en el Ecuador en los últimos años.

Las ideas y teorías analizadas, tanto las que soportan la aplicación de estas restricciones, así como las que se contraponen con las medidas de política comercial, abren el camino para entender los precedentes de las Relaciones Comerciales del Ecuador en el sector camaronero con España y como incidió en el sector logístico, comercial y técnico en el periodo 2012-2015

## **MARCO REFERENCIAL**

Las relaciones comerciales que el Ecuador tiene con el bloque europeo se ha incrementado en los últimos años; lo que representa un 12% total de exportaciones para el Ecuador, y en ventas no petroleras el 31 % se dirige hacia el bloque comercial. (FEDEXPORT, 2011, pág. 1)

Actualmente las exportaciones del Ecuador al bloque económico se concentran en pocos productos como: camarón, pescado frutas, legumbres entre otros; hay otros productos no tradicionales que representan también un potencial grande para el país.

El Ecuador tiene ahora mucha competencia al ofrecer sus productos al bloque económico con países de América Latina y parte de África, pues antes se beneficiaba del acceso preferencial del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que fue otorgado para países en vías de desarrollo. (FEDEXPORT, 2011, pág. 1)

Este acuerdo actualmente ya no se encuentra en vigencia; por lo que, no se obtiene ninguna garantía que asegure la competitividad del comercio con el bloque europeo.

Ecuador se encuentra en un proceso de adhesión al Acuerdo Multipartes, en el cual Perú ya goza de algunos beneficios y Colombia de la misma manera.

El Ecuador al no estar con ningún acuerdo comercial con la Unión Europea, tiene un mercado muy limitado; lo cual, los sectores deben mejorar su producción interna para proyectarla al mercado europeo.

La política comercial del Ecuador basa sus lineamientos y perspectivas de Estado para lograr acuerdos comerciales con países, lo que provoca que entidades gubernamentales gestionen mejores niveles de intercambio comercial.

Este contexto actual, el país pretende fortalecer esos lazos comerciales; sin embargo, el petróleo ha sufrido reducción de su precio representativa afectando en gran parte la economía del país.

La Unión Europea busca aliarse con algunos países, y es así que ha realizado múltiples negociaciones en Centroamérica para lograr Acuerdos Comerciales, de igual manera en América del Sur con Perú y Colombia, y finalmente ahora conversa con miembros del Mercosur. (Romero, 2014, pág. 8)

El Gobierno y sus políticas se han enfocado en nuevos acuerdos, y es así, que en Bruselas-Bélgica se anunció el cierre del acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea. (Commission, 2014)

El Ecuador está más desarrollado y preparado para poder negociar con un bloque económico y comercial como la Unión Europea. Puesto que, el acuerdo comercial que se firmó con la Unión Europea, presenta algunas cualidades para el caso ecuatoriano, que apuntan a la protección de los sectores más sensibles y al bienestar de la economía ecuatoriana. (Cueva, 2014)

Ecuador espera que el acuerdo con la Unión Europea le permita desarrollar transferencia tecnológica, incrementar las inversiones en el Ecuador y establecer empresas en la localidad que fomente plazas de empleo y a su vez, que contribuyan al objetivo del Gobierno del mandatario Rafael Correa, de llevar a cabo el cambio de la

matriz productiva. Ecuador podrá exportar no sólo recursos naturales, sino también productos manufacturados y con mayor valor agregado. (Gallegos, 2016)

El primer ministro del Ecuador, Econ. Rafael Correa Delgado, en una entrevista se refirió al Acuerdo Comercial con el bloque europeo, en la cual afirma que el Acuerdo Multipartes que esta por firmarse, no refiere a un libre comercio, puesto que en un inicio se implementará límites en lo que refiere a compras públicas y propiedad intelectual, teniendo como objetivo a las industrias que se encuentran en desarrollo y los sectores que necesitan más atención en el Ecuador. (Cueva, 2014, pág. 1)

Europa se encuentra en el segundo principal mercado de los productos del Ecuador, por tanto, la Cámara de Acuicultura CNA, ha puesto interés en analizar cómo han incidido los acuerdos comerciales con el bloque europeo enfocado en las exportaciones del camarón ecuatoriano. Pues según estudios realizados la CNA, La Unión Europea tiene un consumo del 24 % del camarón en el mundo, el restante corresponde al resto de países, esta cifra fue mencionada por Yahira Piedrahita, Directora de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA). (Agro, 2013, pág. 1)

El cultivo del sector camaronero, ha crecido alrededor de 7% anual, sin embargo, ha generado un decrecimiento en la captura del producto; se tiene en cuenta, que los recursos pesqueros son cada vez más escasos, en lo que se concluye que la acuicultura en el Ecuador, es la mejor salida para promover el sector camaronero, mediante la crianza del camarón. (Agro, 2013, pág. 1)

El Ecuador desea satisfacer todos los requerimientos de Europa, en cuanto a segmentación del mercado, lo que implica: variedad en cuanto al valor agregado, fechas de alto consumo, especies únicas, normas de calidad que se encuentren avalados por estrictos organismos de control gubernamentales, a su vez que cuente con sistemas de salud avanzados y que su producto posea una seguridad alimenticia, acompañado de aspectos sociales y ambientales. Cabe recalcar que la Unión Europea realiza auditorías cada cierto período al Ecuador en la manera de verificación para que se siga manteniendo la certificación en los estándares requeridos. (Agro, 2013, pág. 1)

## MARCO CONCEPTUAL

### ACUERDO COMERCIAL

Es un compromiso entre dos o más países, con el fin de acordar referente al comercio y a su vez aumentar los intercambios entre las partes firmantes con preferencias pactadas entre los países participantes. El acuerdo comercial dependiendo de sus cláusulas puede llegar a ser más, o menos complejo, cabe tener en cuenta que un acuerdo comercial basa en materia de política económica, incluida la política comercial. (Galindo, 2008, pág. 14)

### POLÍTICA COMERCIAL

Se podría enfocar como el “conjunto de cualidades que tiene un estado para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo”. (Veletanga, 2012, pág. 1).

### UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es una entidad geopolítica, formada por 27 países de carácter económica y política, Bruselas ha sido identificado como la capital de la Unión Europea, en donde se encuentran consolidadas en gran parte las instituciones, funcionarios y responsables; cuenta con una moneda propia, bandera e himno. (Gobierno de España, s.f., pág. 1)

### PROCESO PRODUCTIVO

Un proceso productivo es la transformación económica de los factores de producción aplicando técnicas definidas con el objetivo de obtener bienes o servicios. Los procesos productivos que se conocen son: Obtención, transformación y montaje. (Amez, 2000, pág. 13)

### VALOR AGREGADO

Es el plus o valor que se agrega o añade a un producto o servicio para diferenciarlo de la competencia.

## TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Se entiende como un proceso, en el cual se transfieren conocimientos, las habilidades incluida la tecnología; a su vez procesos de fabricación y muestras entre gobiernos, y de esta manera poder explotar y desarrollar este proceso siendo accesibles a un gran número de personas, y se siga transmitiendo para el desarrollo de nuevas tecnologías o procesos entre aplicaciones de materiales o servicios. (Grosse, 1996, págs. 781,782)

## EXPORTACIÓN

Es conocido como la salida o envío de bienes o servicios de mercancías nacionales o nacionalizadas del país exportador al exterior, en donde quedan registros de la balanza de pagos. (Amez, 2000, pág. 97)

## MATRIZ PRODUCTIVA

Se establece como matriz productiva a la manera de organización de una sociedad para producir productos (bienes y servicios), pues no está limitado a procesos económicos o técnicos, a su vez está relacionado a las interacciones con los distintos actores sociales que utilizan los recursos por tenerlos a su disposición para salir con su actividades productivas, en si es la unión de estos procesos que incluye a los productos, procesos productivos y las relaciones sociales de sus actores de los procesos (SEMPLADES, 2012, pág. 7)

## PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

Refiere al grado de desarrollo económico de un país. Se aplica a naciones caracterizadas por un retraso en términos de desarrollo humano de un segmento importante de su población, un alto nivel de desigualdad social, una debilidad institucional y una inestabilidad política. Dos terceras partes de la población mundial viven en países en vías de desarrollo. (Eva, 2009, pág. 1)

## MARCO CONTEXTUAL O SITUACIONAL

Normativa sobre las Relaciones Comerciales entre el Ecuador y España, artículos científicos publicados, proyectos de investigación, resultados de las rondas de negociación y demás documentos escritos sobre el tema.

La población objeto de estudio se concentrará en las PYMES, MIPYMES y Cámaras de Comercio de España, PROECUADOR y demás fuentes referentes al sector camaronero; cómo se han desarrollado en los últimos años vinculadas para la producción de este sector, que encajen a los preceptos normados sobre las Relaciones Comerciales del Ecuador con la Unión Europea.

El estudio tomará en cuenta 4 años y en comparación los períodos 2012-2013 vs 2014-2015, en la Ciudad de Quito, Ecuador, para esto tomaremos en cuenta tanto el contexto mundial como el contexto nacional

### CONTEXTO MUNDIAL

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), la política comercial es el conjunto de medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determinar el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales.

El Ecuador promueve las exportaciones, y constantemente realiza negociaciones con países del primer mundo para promover el comercio de productos, así de esta manera promueve al cambio de la matriz productiva.

Es necesario en este capítulo analizar el Sistema General de Preferencias SGP y analizar algunos estatutos en los cuales comprende que el país no tendrá aranceles al comercio con España así de esta manera el país también se beneficia al poder importar maquinaria para impulsar su industria en diferentes ámbitos.

Los instrumentos de la política comercial son numerosos y, muchas veces dependiendo del país, difíciles de identificar. La Tabla 1 muestra los principales mecanismos que utilizan los gobiernos para regular sus flujos comerciales. En la

misma tabla se destacan tres instrumentos que hoy por hoy, son los que afectan la exportación del camarón en las subpartidas antes mencionadas:

- ) Obstáculos técnicos/normas; y,
- ) Las trabas administrativas.

**Tabla 1**  
**Instrumentos de política comercial no arancelarias**

**B. BARRERAS NO ARANCELARIAS**

B.1. Actúan sobre cantidades Directamente	B.2. Actúan sobre precios o costes Directamente	B.3. Sin efectos aparentes B.3a. Monopolios de producción/distribución
*B.1a. Licencias/	B.2a. Depósitos previos a la exportación	B.3b. Monopolios de transporte
B.1b. Comercio de estado	B.2b. Restricción crédito a la exportación	B.3c. Medidas de ajuste
B.1c. Compras públicas	B.2c. Subvención, desgravación	B.3d. Programas estatales de I+D
B.1d. Control de cambios Indirectamente	Indirectamente	
	<b>*B.2d. Obstáculos técnicos/normas</b>	
B.1e. Restricciones en la distribución o la comercialización	<b>*B.2e. Trabas administrativas</b>	

**\* Para análisis en este proyecto**

Fuente: (UNED, s/f)

Estos instrumentos de política comercial de acuerdo al artículo 72, literal 1, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), son facultad del Comité de Comercio Exterior (COMEX), "Aprobar medidas restrictivas a las operaciones de comercio exterior, cuando las condiciones comerciales afecten a la industria local, o las circunstancias económicas del país lo requieran"

Por tanto, denotamos que el Consejo Europeo de la Unión Europea estableció con cada uno de los países miembros del SGP, la normativa vigente la cual cada gobierno debe respetar y mantener si desean seguir en sus relaciones comerciales.

Para comprender de mejor manera, se mencionan dos pasos del proceso para la aplicación de la política comercial. El primer paso es el del COMEX, que aprueba y emite políticas públicas nacionales relacionadas con todos los contenidos y procesos

comerciales. Y el segundo de ejecución y control, por parte del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

Acotando al párrafo anterior, en el Ecuador los instrumentos de política comercial aplicados por parte de la Unión Europea para el ingreso de productos alimenticios se pueden clasificar en dos grupos, Arancelarios y No Arancelarios, pues entendemos que en los períodos a estudiar el Ecuador estaba en vigencia con el Acuerdo SGP, para el enfoque de nuestro estudio basaremos en las medidas no arancelarias, recordando que el Ecuador no tiene posee aranceles a la exportación, más bien incentiva para impulsar la balanza comercial sustituyendo las importaciones.

Es importante destacar que el convenio del SGP tenía algunas cláusulas para los países quienes estaba asociados a este convenio, es decir los países debían cumplir con los convenios de la Organización de las Naciones Unidas ONU, y la Organización mundial del trabajo y que cumpliera de manera efectiva estos convenios (OMC, 2006)

En un boletín que fue publicado por (Observatorio CA-UE, 2008), la Unión Europea destaca los convenios para la ONU y la OIT que concierne a los derechos humanos y de los trabajadores, así también relativamente al medio ambiente y principio de gobernanza.

Cabe destacar que el Banco mundial consideró al Ecuador como un país con una renta media-alta en el 2011, y la oportunidad de seguir contando con el Sistema General de Preferencias SGP, por el cumplimiento de manera efectiva a todos sus convenios tanto de la ONU como de la OIT.

Acorde a estos requisitos la Comisión Europea en el 2011 detalla en el artículo 10 correspondiente al Reglamento (Ce) No 980/2005 Del Consejo (2005) los requisitos para la acogida al acuerdo comercial.

El Sistema General de Preferencias es un sistema unilateral aplicable a productos originarios de los países beneficiarios, en este caso los productos del Ecuador tienen más exigencias en relación a las normas de origen, estas son parte de la normativa internacional y son establecidas por la Unión Europea UE, en donde debía cumplir con los criterios de origen, si estas no cumplían las normas establecidas, el derecho arancelario será normal.

El objetivo era establecer una correcta aplicación de las preferencias arancelarias en los países beneficiarios para la aplicación efectiva como el antidumping o medidas de salvaguardia, estas normas de origen son denominadas no preferenciales, la base legal de estas se encuentra en el Convenio para la Simplificación de los regímenes aduaneros que fue incluido en el Convenio de Tokio, el mismo que fue analizado y aprobado por el Consejo de Cooperación Aduanera, hoy conocido como Organización Mundial de las Aduanas en junio de 1999.

#### MEDIDAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR

“Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características” (PROECUADOR, 2015).

De acuerdo al COPCI, y a la realidad de nuestro estudio, en materia de Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior, describe:

Art. 78.- Medidas no arancelarias. - El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

- c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;
- d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;
- f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;

#### OBSTÁCULOS TÉCNICOS / NORMAS:

Los obstáculos técnicos y las normas “establecen las características específicas de un producto, por ejemplo, el tamaño, la forma, el diseño, las funciones o el rendimiento, o bien la manera en que se etiqueta o embala antes de ponerlo en venta” (OMC, s.f.).

#### TRABAS ADMINISTRATIVAS:

Son obstáculos del tipo administrativo, especialmente en el cumplimiento de requisitos, como documentos y todos los procesos que se necesitan para obtenerlos.

## CONTEXTO NACIONAL

La República del Ecuador ha implantado como política la teoría establecida por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la sustitución de importaciones; dando impulso al desarrollo de la matriz productiva, promoviendo las exportaciones como es en el caso de este estudio la exportación del camarón ecuatoriano.

El crecimiento de este sector se ha mantenido en los períodos del estudio, y en el país muchas micro, pequeñas y medianas empresas han dado un paso lanzándose a la exportación, es decir aportando al país con sus productos, así mismo ha ido evolucionando este sector, con variedades de este producto dando un valor agregado al mercado europeo, diferenciando la marca ecuatoriana en el mercado español.

En el contexto nacional es de vital importancia analizar las importaciones y exportaciones que el Ecuador realiza de la Unión Europea para mejorar la industria en sus múltiples sectores, y analizar los beneficios con el acuerdo SGP, para tener una idea de la balanza comercial que se tiene entre el bloque europeo y Ecuador, a continuación veremos un cuadro, emitido por PROECUADOR, de cómo ha venido evolucionando la balanza comercial, y posterior las exportaciones e importaciones por sector y por partida arancelaria en el año 2013

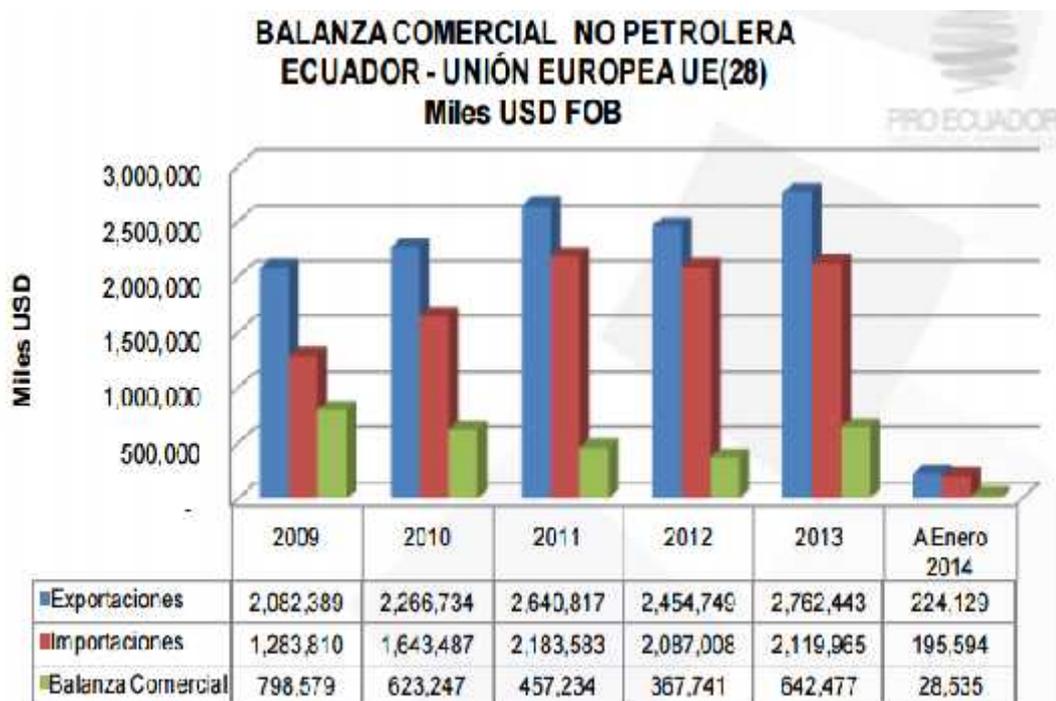


Figura 1 Evolución de la Balanza Comercial no Petrolera Ecuador-Unión Europea

Fuente: PROECUADOR (PROECUADOR, 2014)

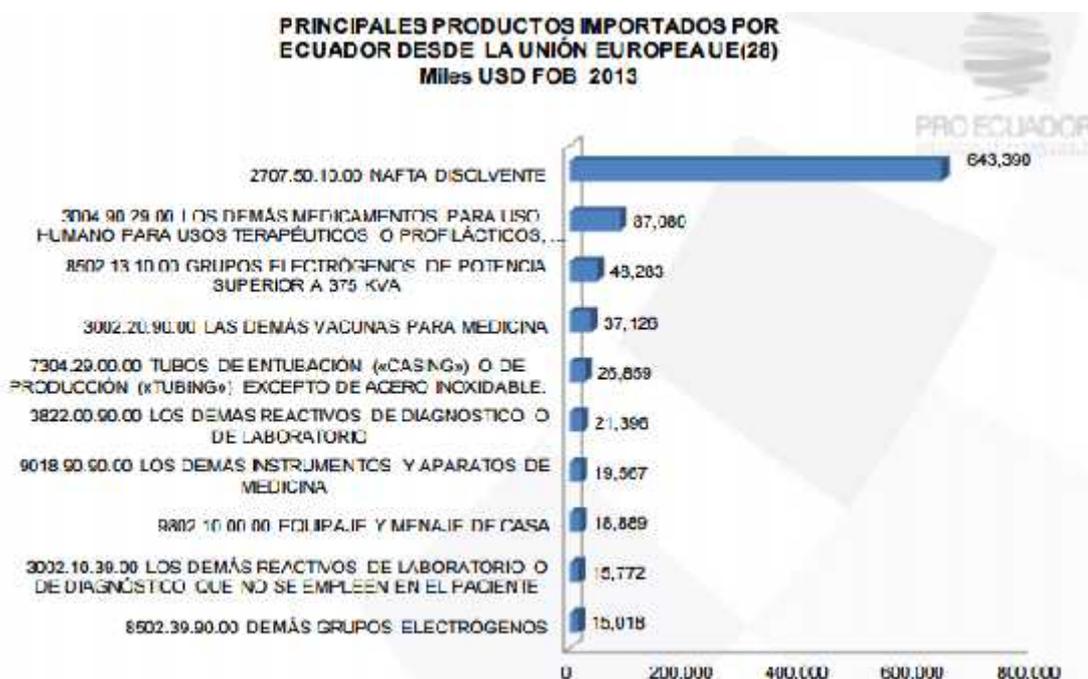


Figura 2 Principales productos importados por Ecuador desde la Unión Europea año 2013

Fuente: PROECUADOR (PROECUADOR, 2014)



Figura 3 Principales productos exportados por Ecuador a la Unión Europea año 2013

Fuente: PROECUADOR (PROECUADOR, 2014)

## **METODOLOGÍA**

### **ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN**

En el presente proyecto de investigación se realizará un análisis profundo de variables que intervinieron en las Relaciones Comerciales entre Ecuador y España durante los períodos: 2012-2013 vs 2014-2015. Por estos motivos haremos uso tanto de datos cualitativos como cuantitativos, es decir, se realizará un tipo de investigación mixta

El enfoque de investigación tendrá un carácter mixto; cualitativo debido a que se analizará las relaciones comerciales en el sector camaronero, en cuanto a la calidad bajo estrictos niveles de control (normativa, regulaciones, decretos, y códigos), para que el producto pueda satisfacer los requerimientos y entrar al bloque. Los datos cualitativos son imperantes al recolectar información, de enfoques y opiniones respecto a la problemática; los mismos que se pueden obtener de los actores a los que se aplicaron los instrumentos de recolección de información.

Cuantitativo puesto que se realizarán comparaciones en función a volúmenes de ventas del sector camaronero, que fueron exportadas en los períodos 2012-2013 vs 2014-2015 Ecuador-España. (Acuerdo SGP). Los datos cualitativos, son importantes por la información estadística y de montos, almacenada en varias fuentes primarias o secundarias de información.

Se considerarán los siguientes aspectos:

#### **DATOS CUALITATIVOS**

•Encuestas.

- o Tipo de encuesta: Encuestas por Internet.
- o Grupo objetivo: Empresas exportadoras, PYMES y MIPYMES de camarón al mercado español
- o Información a recolectar: Opiniones y datos comerciales del producto.

- Normativas.

- o Tipo de Normativa: Normativas técnicas, no arancelarias.
- o Grupo objetivo: Normativas referentes a la exportación del camarón ecuatoriano al bloque de la Unión Europea.
- o Información a recolectar: Resoluciones, reformas, decretos, boletines y análogos.

## DATOS CUANTITATIVOS

- Datos estadísticos.

Son datos proporcionados por medios de información tanto públicos como privados, referentes a las exportaciones de camarón de la subpartida 0306.13.91.00 correspondiente a Camarones, vigente hasta diciembre del 2012; posteriormente se subdividió en congelados y no congelados así como especies y partes por lo que en nuestro estudio nos enfocaremos en las subpartidas 0306.16.00.00 y 0306.17.91.00 que corresponde a productos congelados de las dos especies más exportadas, tomando en cuenta que el 70% del camarón exportado a España fue congelado.

- Montos de exportación.

Datos importantes para comparar tanto el volumen como el valor de las importaciones del camarón en cuestión, en los períodos de tiempo previamente descritos.

- Medidas no arancelarias.

El presente aspecto refiere a los datos cuantitativos que se obtendrán a través de la comparación de: Resoluciones, reformas, decretos, boletines, acuerdos y equivalentes.

- Tabulación de Encuestas.

Son los datos reunidos y clasificados, que fueron recolectados por medio de las encuestas a los actores involucrados en este estudio. (Vásquez, 2016)

## **TIPOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN**

La aplicación de la teoría de base de datos relacionados en la dimensión de comercio internacional, permitirá abordar este análisis con criterios de la aplicación de variables adaptadas a esta investigación, de tal manera que la información se agrupe para lograr una mejor visualización; y, por ende, obtener criterios que sirvan de sustento para la discusión de este proyecto.

La investigación se desarrollará como una revisión de literatura, en base a la Normativa en los Acuerdos Comerciales Ecuador-Unión Europea del período 2012-2015 en el sector camaronero: artículos científicos publicados, proyectos de investigación, resultados de las rondas de negociación y demás documentos escritos sobre el tema.

La información se recopilará de los entes generadores de la misma; así en cada caso particular se visitará la fuente, de la que se extraerán los requerimientos pertinentes, los cuales serán cotejados con lo obtenido del resto de consultados. Tales como, cámaras de comercio, asociaciones de productores, y autoridades gubernamentales específicas del IEPI, INEC, etc.

El artículo científico a desarrollarse se considerará como una revisión de literatura, debido a que se tomará información y normativa externa escrita anteriormente, tanto ecuatoriana como europea, para realizar un análisis que permita dar a conocer la importancia de las Relaciones Comerciales como mecanismos impulsores de sectores económicos en Ecuador, en el sector camaronero.

## HIPÓTESIS GENERAL

Las Relaciones Comerciales del Ecuador con España (Acuerdo SGP), del período 2012-2013 vs 2014-2015 fueron efectivas. Lo que significa que ayudó con en el área comercial, logística y normativa-técnica del sector camaronero.

-Período 1 (2012-2013)

-Período 2 (2014-2015)

## VARIABLES DE ESTUDIO

**Tabla 2**  
**Efectos y sus aspectos**

IMPACTOS	ASPECTOS
<b>EFFECTOS COMERCIALES</b>	1.1 ACTORES
	1.1.1 EMPRESAS EXPORTADORAS PYMES Y MIPYMES
	1.1.2 GOBIERNO Y ADUANA
<b>EFFECTOS LOGÍSTICOS</b>	1.2 EFECTOS
	1.2.1 SEGUNDA RECESIÓN DE CRISIS ESPAÑA Y EL ACUERDO SGP UNIÓN EUROPE
<b>EFFECTOS SOBRE NORMATIVA TÉCNICA</b>	2.1 REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE ENVÍO TRANSPORTE
	2.2 REDUCCIÓN DE COSTES POR TRANSPORTE
	3.1 TASAS POR ADUANA PARA EXPORTAR CAMARÓN
	3.2 RESTRICCIONES TÉCNICAS

**Tabla 3.**  
**Procedimiento para recolección de datos**

<b>DEFINICIÓN DE VARIABLES</b>					
<b>N</b>	<b>EFECTO</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN</b>	<b>KPI</b>	<b>FUENTE</b>
1	COMERCIAL	Efectividad del Acuerdo Comercial SGP Ecuador con España, sobre la Balanza Comercial en apoyo al equilibrio de la misma.	En los últimos años, la balanza comercial del Ecuador ha resultado en déficit. Y tomando en cuenta que la reducción de las importaciones podría implicar un equilibrio o un resultado positivo (superávit).	USD MILES DE DÓLARES IMPORTACIÓN P1(2012-2013) / USD MILES DE DÓLARES IMPORTACIÓN P2 (2014-2015)	FUENTE DE DATOS SINDICADAS  COBUS, TRADE MAP, BANCO CENTRAL
2	COMERCIAL	Efecto de la participación de mercado de las empresas, PYMES y MIPYMES	Las estrategias que las empresas optaron por usar para poder comerciales sobrellevar las políticas aplicadas al sector.	PARTICIPACIÓN DE MERCADO  %MARKET SHARE DE EMPRESAS EXPORTADOR AS P1 / %MARKET SHARE DE EMPRESAS EXPORTADOR AS P2	TRADE MAP, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.
3	LOGÍSTICA	Efectividad de la logística (reducción de tiempo de transportes del sector camaronero)	Como principal objetivo de la aplicación de la logística empleada en las Relaciones Comerciales del Ecuador con España del sector camaronero en el P1vs P2	TIEMPOS DE LOGISTICA UTILIZADA P1/ TIEMPO DE LOGISTICA UTILIZADA P2	Encuesta realizada a PYMES y MIPYMES del sector camaronero, CONSOLIDADAS

Continúa

## DEFINICIÓN DE VARIABLES

<b>N</b>	<b>EFECTO</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN</b>	<b>KPI</b>	<b>FUENTE</b>
4	LOGÍSTICA	Efectividad de la logística (reducción de costes de transportes del sector camaronero)	Como principal objetivo de la aplicación de la logística empleada en las Relaciones Comerciales del Ecuador con España del sector camaronero en el P1 VS P2	COSTOS POR LA LOGISTICA UTILIZADA P1/ COSTOS POR LA LOGISTICA UTILIZADA P2	Encuesta realizada a PYMES y MIPYMES del sector camaronero, CONSOLIDADORAS
5	REGLEMENTARIA	Afectación de medidas reglamentarias.	Reglamentos técnicos, Acuerdo Comercial SGP influyen sobre el resultado final deseado.	NÚMERO DE RESTRICCIONES TÉCNICAS IMPUESTAS P1 / NÚMERO DE RESTRICCIONES TÉCNICAS IMPUESTAS P2	PUDELECO CINAЕ.
6	REGLEMENTARIA	Impacto arancelario sobre el Acuerdo Comercial SGP, antes y después de haber culminado.	-Un objetivo clave en nuestro estudio es conocer cuál fue la transferencia tecnológica del Ecuador en el P1 VS P2, para fortalecer la industria; así mismo conocer los derechos arancelarios que tenía España para importar camarón	- IMPORTACIÓN TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA LAS INDUSTRIAS P1 / IMPORTACIÓN DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA LAS INDUSTRIAS P2.	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, TRADEMAP, MACMAP

Continúa

## DEFINICIÓN DE VARIABLES

<b>N</b>	<b>EFECTO</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN</b>	<b>KPI</b>	<b>FUENTE</b>
7	REGLAMENTARIA	Reducción de las importaciones del sector camaronero, al culminar Acuerdo SGP.	La reducción de importaciones como principal objetivo del cambio de la matriz productiva y equilibrio de la balanza comercial.	USD MILES DE DÓLARES VALOR FOB DEL PRIMER TRIMESTRE 2015 / USD MILES DE DÓLARES VALOR FOB DEL PRIMER TRIMESTRE 2016	COBUS, TRADE MAP, PROECUADOR
8	REGLAMENTARIA	Reducción de las importaciones del sector camaronero, al culminar Acuerdo SGP.	La reducción de importaciones como principal objetivo del cambio de la matriz productiva y equilibrio de la balanza comercial.	TONELADAS MÉTRICAS PRIMER TRIMESTRE 2015 / TONELADAS MÉTRICAS PRIMER TRIMESTRE 2016	COBUS, TRADE MAP, PROECUADOR
9	REGLAMENTARIA	Afectación a productores nacionales del sector camaronero e importadores españoles	El saber si afecta a los productores nacionales afecta el cambio de preferencias arancelarias, al finalizar el acuerdo comercial, luego de los 24 meses de prórroga que conto a inicios del 2016d	% ARANCEL P1 ESPAÑA, ACUERDO COMERCIAL / % ARANCEL P2. ESPAÑA SIN ACUERDO COMERCIAL	ARANCEL EL NACIONAL DE IMPORTACIONES

## MEDICIÓN DE ENCUESTAS

El principal objetivo es determinar los efectos que tuvo el acuerdo SGP en los períodos 2012-2013 vs 2014-2015 en el sector camaronero del mercado español y si fue efectiva su aplicación; considerando la evolución de sus cadenas logísticas y normativa técnica, en donde se analizarán datos estadísticos.

### POBLACIÓN DE ESTUDIO Y MUESTRA

#### ENCUESTA:

La Unidad de análisis:

La Población:

La Muestra:

Para determinar la población

Consumidores finales

48 empresas promedio exportaron en el período 2012-2015

Para determinar la población de la encuesta se analizó las empresas que exportaron en los períodos 2012-2013 y 2014-2015 y realizamos un promedio de las empresas que más exportaron, de la misma manera con las PYMES y MIPYMES, en donde las participaciones de las grandes empresas representan un 55 % en el primer período y en el segundo un 30%, la información fue el resultado de fuentes sindicadas (COBUS, TRADEMAP Y BANCO CENTRAL DEL ECUADOR)

Según nuestra información recabada de las fuentes secundarias COBUS, hubo un total de 38 empresas que exportaban camarón a España en el período 2012-2013; y en el período 2014-2015 hubo un total de 57 empresas, consecuentemente se procedió a realizar una media para estimar un número promedio en la población

Población promedio:  $N = (\text{empresas del P1} + \text{empresas del P2}) / 2$

$N = (38 + 57) / 2 = 47,5$  habiendo una población total de 48 empresas promedio que exportó camarón en el período 2012-2015.

## MUESTRA

$n=?$

$z= 1,65\dots$  (90% de confiabilidad y 10% de error)

$N= 48$

$p= 0.50$

$q=0.50$

$e= 0,10$

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{(Ne)^2 + z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,65)^2(0,50)(1 - 0,50) * 48}{(48)(0,1)^2 + (1,65)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{3,6}{0,4 + 0,6} = 32,67/ 1,161$$

$n= 28,13= 28$ . La muestra para la encuesta es de 28 empresas.

## TRATAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La información que se obtendrá será desde el 2012 hasta el 2015. En donde en el primer período 2012-2013}; se consideró en el año 2012 como una sola partida arancelaria a camarones, luego en el 2013 se separó en congelados, descongelados, por especies y enteros o por partes; por lo que se toman las 2 especies de camarón congelado más exportadas y en el segundo período 2014-2015 se denota que estas son las partidas más exportadas a España recordado que el producto congelado tiene mayor acogida en el mercado español.

Los datos estadísticos que se obtengan mediante las herramientas descritas, se compararán entre sí, para obtener información que nos ayude a interrelacionarlas y poder sacar conclusiones.

De la misma manera, los datos cualitativos, se codificarán, transcribirán y depurarán, para su posterior análisis; obteniendo así, varias conclusiones y recomendaciones.

Las herramientas y métodos que se utilizaron, han sido seleccionadas por el tipo de investigación a realizar y de acuerdo al período de tiempo. Tomando como base, al

Acuerdo Comercial SGP y al segundo período de recesión económica que tuvo España que inicio desde el 2011 al 2013, comparándolo así con el segundo período a estudiar.

#### RESULTADOS ESPERADOS

Un análisis profundo de la aplicación del Acuerdo SGP en el sector camaronero, determinará si fue efectivo o no, y su aplicación a pesar de la crisis que paso el bloque para futuras negociaciones, de como ya se puede tomar relevancia el nuevo Acuerdo Multipartes que se firmará a final del 2016.

-Un referente para investigaciones futuras sobre el tema.

-Una fuente de investigación para quien lo necesite.

## **RESULTADOS SOBRE LA INCIDENCIA COMERCIAL**

Para analizar la incidencia comercial en nuestro estudio nos enfocaremos comparando los dos periodos P1. 2012-2013 vs P2. 2014-2015, utilizando nuestras variables y las subpartidas que en el estudio analizaremos.

### **Subpartidas**

0306.13.91.00 correspondiente a Camarones (partida vigente en el acuerdo SGP hasta diciembre del 2012)

0306.16.00.00 correspondientes a Camarones y langostinos y demás decápodos Natantia de agua fría y 0306.17.91.00 correspondiente a Macrobrachium o conocido también como CAMARON CONGELADO SHELL ON BLANCO (partidas arancelarias más exportadas, cuando se dividió y se eliminó la partida 0306.13.91.00)

## **ACTORES**

### **EMPRESAS EXPORTADORAS PYMES Y MIPYMES**

Las empresas exportadoras, PYMES y MIPYMES del sector camaronero, tienen un rol muy importante en este estudio, ya que son la base para determinar, si las Relaciones Comerciales con España fueron efectivas en el aspecto comercial, determinando si sus niveles de ventas en FOB (miles de dólares) tuvieron un incremento o un descenso en comparación de los dos períodos, es de mucha relevancia tener en cuenta que en el análisis de los datos que se obtuvieron de la base de datos del COBUS, estas se encuentran compiladas por período y por subpartida arancelaria, para facilitar el tratamiento de la información.

### **PERÍODO 2012-2013**

En la partida 0306.13.91.00 correspondiente a Camarones (partida vigente en el acuerdo SGP hasta diciembre del 2012), encontramos a 23 empresas que exportan camarón, de las cuales, las grandes empresas exportadoras de este sector que son PROMARISCO S.A. ocupa el 49,28% de participación en ventas con un total de 74992451,02 miles de dólares FOB, así mismo INDUSTRIAS PESQUERAS SANTA PRISCILA S.A., tiene una participación de ventas del 15,16% con un total de 23074209,53 miles de dólares FOB; y EXPALSA EXPORTADORA DE

ALIMENTOS S.A., con una participación de ventas del 7,12% con un total de ventas de 10840623,22 miles de dólares FOB; representan el 71,57% del mercado total en esta partida arancelaria.

Para las EMPRESAS EXPORTADORAS, conformada por 5 empresas que son EMPAGRAN S.A.; OCEANPRODUCT CIA LTDA; OMARSA S.A.; SOCIEDAD NACIONAL GALÁPAGOS; Y NIRSA S.A; representan el 19,81 % del mercado total en esta partida arancelaria

Con respecto a las PYMES y MIPYMES, conformada por 15 empresas, representan el 8,62% de participación del mercado.

(La información emitida anteriormente se puede observar en el Anexo 1 y 6)

**Tabla 3**  
**Participación de mercado de GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS,**  
**EMPRESAS EXPORTADORAS, PYMES y MIPYMES partida 0306.13.91.00**  
**año 2012**

<b>GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS (3)</b>	<b>EMPRESAS EXPORTADORAS (5)</b>	<b>PIMES Y MIPYMES (15)</b>
PROMARISCO S.A.	EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN	CEPROMAR S.A.; COSTASTRA S.A.;
INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO OCEANPRODUCT CIA. LTDA.	CRIMASA SA; DUNCI S.A.;
EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A.	NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL N.I.R.S.A. S.A.	BILBO S.A.; EDPACIF S.A.; DUFER CIA. LTDA.;
	OPERADORA Y PROCESADORA DE PRODUCTOS MARINOS OMARSA S.A.	EMPACRECI S.A.;
	SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS C.A.	EMPREDE S.A.; ESTAR C.A.; OCEANFISH S.A.;
		PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.; PRODEX CIA. LTDA.; PROCULMAR S A; PROEXPO S.A.
71,57%	19,81%	8,62%

FUENTE: COBUS



Figura 4 Participación PYMES Y MIPYMES partida 0306.13.91.00 año 2012

FUENTE: COBUS

Es importante mencionar que a finales del año 2012 hubo una reforma del Arancel donde la partida 0306.13.91.00 correspondiente a Camarones se subdividió, en congelados y no congelados, nuestro estudio basa en productos congelados debido a que en España prefiere este producto y en estas condiciones; representando un 70% del total de sus exportaciones. Por la magnitud de los datos y partidas arancelarias a estudiar nos enfocaremos en las dos subpartidas que presentaron más exportaciones en este período.

En la partida arancelaria 0306.17.91.00, correspondiente a Macrobrachium o conocido también como CAMARON CONGELADO SHELL ON BLANCO, por el cambio y reforma, esta subpartida presento pocas exportaciones hasta adaptarse a este régimen y solo con una empresa exportadora que es EMPACADORA DUFER S.A. con un total FOB de 577468 miles de dólares. (Lo podemos observar en el Anexo 2)

En la partida arancelaria 0306.16.00.00 correspondientes a Camarones y langostinos y demás decápodos Natantia de agua fría, en el año 2013 tenemos a 14 empresas exportadoras, en donde hubo una evolución de algunas empresas y decrecimiento de otras. La empresa PROMARISCO S.A. se mantiene en primer lugar con una participación de 60.09% con un total de ventas FOB de 48686100,25 miles de dólares, seguido por la empresa EMPAGRAN S.A. con una participación de mercado del 15,32% y un total de ventas en FOB de 12415115,28 miles de dólares, y la empresa EDPACIF S.A. con una participación de del 7,30% y un total de ventas FOB de 5911553,9 miles de dólares.

Estas tres empresas representan el 82,71% lo que les corresponde formar parte de las Grandes Empresas Exportadoras, en esta partida arancelaria, en el año 2013

Las Empresas Exportadoras tienen una participación del 15,60% y está conformada por 5 empresas, en relación al anterior año aparecen nuevas empresas y otras se mantienen

El restante de estas empresas, tienen una participación del 1% o menos, que corresponde a PYMES y MIPYMES. (toda la información de la partida 0306.16.00.00 del período 2012-2013) se encuentra en el Anexo3)

**Tabla 4**  
**Participación de mercado de empresas, PYMES y MIPYMES partida 0306.16.00.00 año 2013**

<b>GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS (3)</b>	<b>EMPRESAS EXPORTADORA (5)</b>	<b>PYMES y MIPYMES (6)</b>
PROMARISCO S.A.	EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO OCEANPRODUCT CIA. LTDA.	EMPACRECI S.A.; FRIGOPESCA S.A.; PROCESADORA DEL RIO SA PRORIOSA;
EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN	FRIGOLANDIA S.A.	PRODUCTOS CULTIVADOS DEL MAR PROCULMAR S A;
EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	PRODEX CIA. LTDA.	SOCIEDAD NACIONAL DE GALAPAGOS C.A.
	OCEANFISH S.A.	
	COSTASTRA S.A.	
<b>82,71%</b>	<b>15,60%</b>	<b>1,70%</b>

FUENTE: COBUS

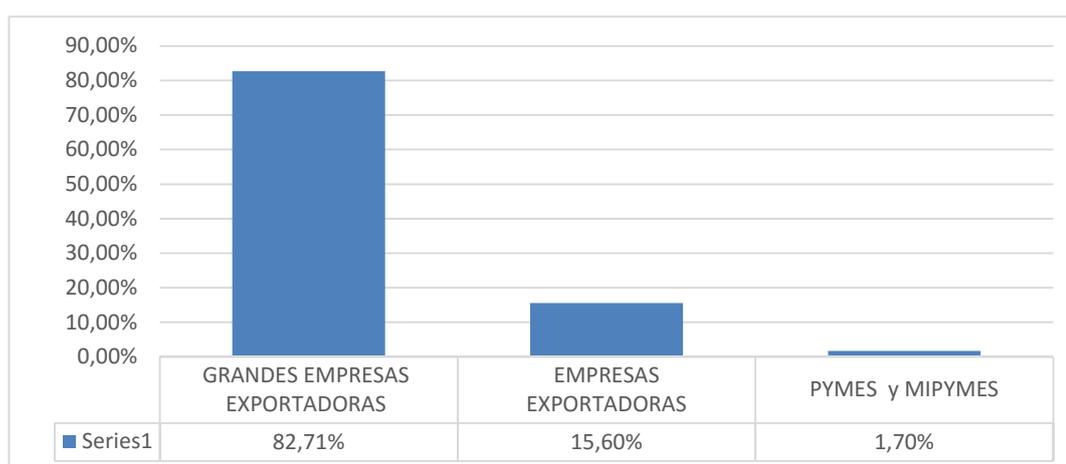


Figura 5 Participación PYMES Y MIPYMES partida 0306.16.00.00 año 2013

FUENTE: COBUS

USD miles de dólares Importación FOB P1 =  $(152168227,8+577468+81024794,63) = 233770490,4$  MILES DE DÓLARES

(Valores FOB totales de las partidas 0306.13.91.00 del año 2012 y 0306.17.91.00; 0306.16.00.00 del año 2013; anexos 1, 2 y 3, correspondientes a las exportaciones de nuestro estudio del período 2012-2013)

Haciendo referencia esta información procedemos a hacer una comparación entre el período 2012-2013 vs 2014-2015.

#### PERÍODO 2014-2015

En este período se analizan las 2 subpartidas más exportadas de la sección de congelados; así tenemos la subpartida 0306.17.91.00 correspondiente a Macrobrachium o conocido también como CAMARON CONGELADO SHELL ON BLANCO, con dos empresas que exportaron en este período que son EMPACADORA DUFER CIA. LTDA. con una participación del 96,55% y un FOB total de 3529150,06 miles de dólares, en todo el período 2014-2015; seguido por la empresa MARDEX MARISCOS DE EXPORTACION S.A. con una participación del 3,45% y un FOB total de 126000 miles de dólares. Puede observarse en el Anexo 4 y 8

En la partida arancelaria 0306.16.00.00 correspondientes a Camarones y langostinos y demás decápodos Natantia de agua fría, se identificó algunos cambios en las empresas; en las que se encuentran con un nivel más equitativo en la participación de sus ventas, con un total de 48 empresas exportadoras, en esta subpartida arancelaria de este período

Iniciando por las Grandes Empresas Exportadoras, son cinco las que comparten una participación del 47,04%, entre estas se encuentran EMPAGRAN S.A.; OCEANPRODUCT CIA. LTDA., EXORBAN S.A., DAVMERCORP S.A. IPACISA S.A.; al contrario que sucedió en el período anterior en donde una sola ocupaba más del 50% de participación; podemos denotar algunas de estas empresas son nuevas en este período con una alta participación en comparación al período anterior.

Las empresas exportadoras suman una participación del 37,93%; con un total de 10 empresas, con una media del 3% de participación de mercado en ventas cada una; es importante denotar que la empresa PROMARISCO S.A. tuvo una depresión en ventas,

ya que en el período anterior fue el primero en participación de mercado y de la misma manera INDUSTRIAS PESQUERAS SANTA PRISCILA S.A. y EXPALSA S.A., no presenta exportaciones a España, en este segundo período de esta subpartida arancelaria.

En el bloque de las PYMES y MIPYMES, encontramos a nuevas empresas que registran exportaciones al mercado español; con un total de 33 y una participación promedio del 1% cada una; y un total promedio del 15,03 % del mercado total en el período 2014-2015, es decir hubo un incremento importante de empresas que empezaron a exportar hacia el mercado español.

**Tabla 5**  
**Participación de mercado de empresas, PYMES y MIPYMES partida**  
**0306.16.00.00 período 2014-2015**

<b>GRANDES EMPRESAS EXPORTADORAS (5)</b>	<b>EMPRESAS EXPORTADORAS (10)</b>	<b>PYMES Y MIPYMES (33)</b>
EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN OCEANPRODUCT CIA. LTDA. EXORBAN S A DAVMERCORP S.A. IPACISA INVERSIONES DEL PACIFICO S.A.	CRISTIENSEN S.A.; EDPACIF S.A.; PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.; PROCESADORA DEL RIO SA PRORIOSA; PRODEX CIA. LTDA.; PROPEMAR S.A.; PROMARISCO S.A.; SOUTH PACIFIC SEAFOOD S.A. SOPASE; TRANSCITY S.A.; WINREP S.A.	AGROL S.A.; ALMARSA; AROMALI S.A.; COFIMAR S.A.; COMTOSEAFOOD S.A.; CEMAUREA S.A.; COSTASTRA S.A.; COVEROSA S.A.; DAGER PESCA BIEN S.A. DAGPES; DUNCI S.A.; EXPANSIONCORP S.A.; EXPOALIMENTOS DEL ECUADOR S.A.; EXPROD CIA. LTDA.; LANGOSMAR S.A.; FRESH FISH DEL ECUADOR CIA. LTDA.; FRIGOLANDIA S.A.; FRIGOPESCA S.A.; INPESANDINA S.A.; KRUSTACEXPOR S.A.; M.J.D. SEAFOOD S.A.; MARAMAR S.A.; MOBIL FISH S.A.; NATLUK S.A.; OCEAN AMERICA FOOD S.A.; OCEANFISH S.A.; PACIFICSHRIMP S.A.; PASSION & FOOD TRADING S.A. PFT; PISACUA S.A.; PROMAORO S A; PRONTSEMARSA S.A.; SODICOR S.A.; WASBERTH S.A.; YANEZ PEREZ PATSI LORENA
47,04%	37,93%	15,03%

FUENTE: COBUS

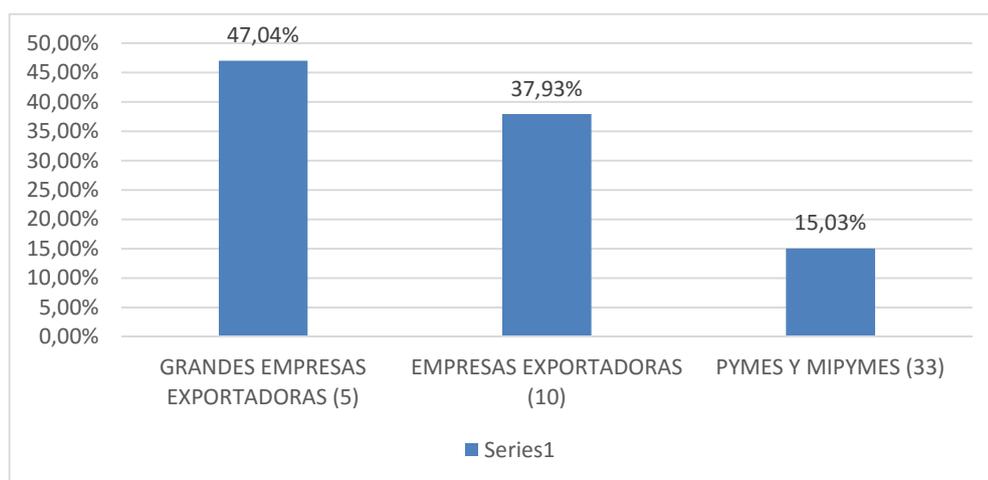


Figura 6 Participación de mercado de empresas, PYMES y MIPYMES partida 0306.16.00.00 período 2014-2015

FUENTE: COBUS

USD miles de dólares Importación FOB P2 = (3655150,06+ 667048822) = 670703972,1 MILES DE DÓLARES

(Valores FOB totales de las partidas 0306.17.91.00 y 0306.16.00.00; anexos 4 y 5, correspondientes a las exportaciones totales de nuestro estudio del período 2014-2015)

#### GOBIERNO Y SENAE

Son parte fundamental de la incidencia comercial, ya que, por la situación actual económica del Ecuador, el Gobierno impulsa a las PYMES y MIPYMES, que son la fuente de esta investigación, fomentado las exportaciones y de esta manera equilibrar la balanza comercial; impulsando la matriz productiva del Ecuador.

La Unión Europea, impone reglamentos a todos los países que son socios en el Acuerdo SGP, esto se relaciona directamente con los Gobiernos de los Países miembros, que aceptan este reglamento y estos a su vez se encargan de controlar que se cumpla este reglamento, en las que se encuentra medidas Antidumping para regular bien el aspecto comercial de y salvaguardar a su vez la economía del bloque europeo.

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), es una entidad reguladora estatal, que se encarga de controlar la entrada y salida de mercancías del país, en

función de hacer cumplir los reglamentos establecidos por el Gobierno, para cumplir con los lineamientos impuestos en el Acuerdo SGP de la Unión Europea.

Por estos motivos es importante resaltar que el país durante el período vigente en el Acuerdo Comercial SGP y durante el período de nuestro estudio (2012-2015), tuvo una buena participación en el cumplimiento de los reglamentos dispuestos por la Unión Europea, de tal manera que cuando el acuerdo culminó en el año 2014, concedió la adición de un año más de prórroga beneficiando al Ecuador en sus transacciones comerciales; a pesar de que el país ya no se encontraba en situación de riesgo comercial, que fue el motivo por la que se concedió el acceso al Acuerdo Comercial SGP.

## EFECTOS DE LA SEGUNDA RECESIÓN EN ESPAÑA

### SEGUNDA RECESIÓN DE CRISIS ESPAÑA AÑO 2013 Y EL ACUERDO SGP UNIÓN EUROPEA

El Instituto Nacional de Estadísticas INE, demostró que la segunda recesión que tuvo España duró desde el año 2008 hasta el segundo trimestre del año 2013, en un período de seis años, decayendo su economía en un 5% total de su Producto Interno Bruto PIB, en este período (Bolaños, 2015)

#### LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

2015, 2016 y 2017, con previsiones del Gobierno

#### EVOLUCIÓN DEL PIB

2008 = 100

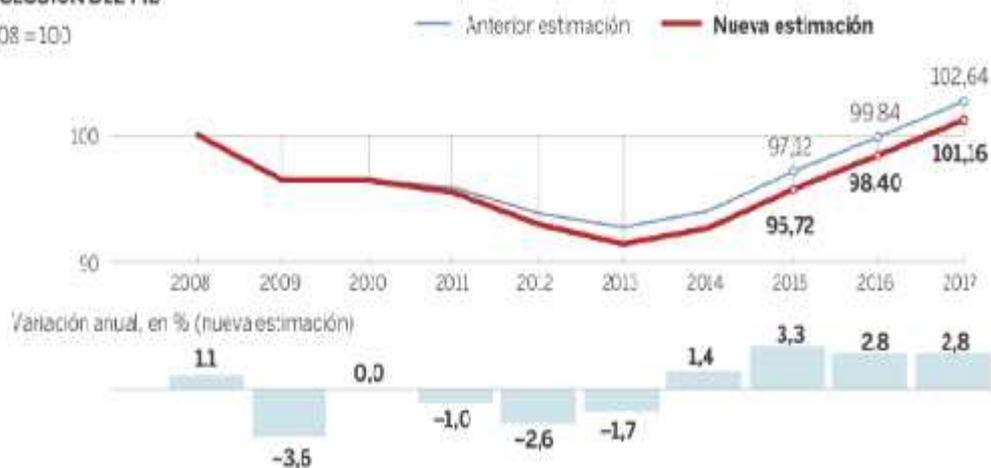


Figura 7 Evolución de la Economía Española.

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS INE (INE, s.f.)

En el primer período de nuestro estudio, analizamos los años 2012-2013, en donde demostramos claramente un decrecimiento en las exportaciones del Ecuador a España en el sector camaronero, teniendo en cuenta que tuvo su depresión más grande en el año 2013, decayendo las exportaciones totales en un 86 %, como se puede observar en el gráfico.

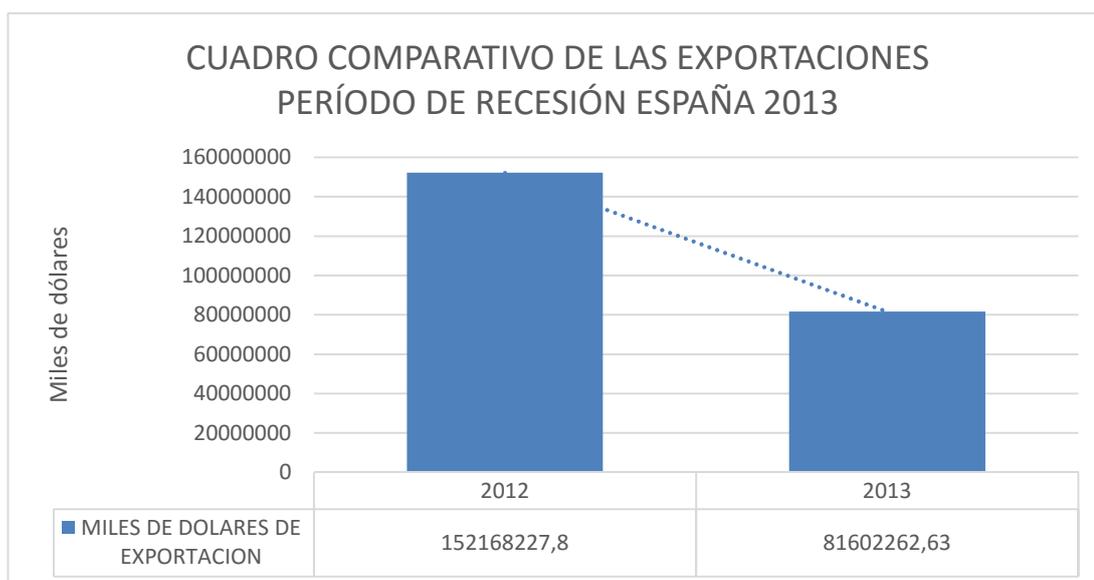


Figura 8 Cuadro Comparativo de las Exportaciones del Ecuador a España entre los años 2012-2013 del sector camaronero

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS

#### VARIABLE 1

Efectividad del Acuerdo Comercial SGP Ecuador con España, sobre la Balanza Comercial en apoyo al equilibrio de la misma.

Nuestro KPI o medidor será (USD miles de dólares Exportación FOB Período 1 / USD miles de dólares Exportación FOB Período 2), la información recopilada es de fuentes sindicadas de COBUS y del BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

-USD miles de dólares Importación FOB Período 1 =  $(152168227,8 + 577468 + 81024794,63) = 233770490,4$  MILES DE DÓLARES

(Valores FOB totales de las partidas 0306.13.91.00 del año 2012 y 0306.17.91.00; 0306.16.00.00 del año 2013; anexos 1, 2 y 3, correspondientes a las exportaciones de nuestro estudio del período 2012-2013)

-USD miles de dólares Importación FOB Período 2 =  $(3655150,06 + 667048822) = 670703972,1$  MILES DE DÓLARES

(Valores FOB totales de las partidas 0306.17.91.00 y 0306.16.00.00; anexos 4 y 5, correspondientes a las exportaciones totales de nuestro estudio del período 2014-2015)

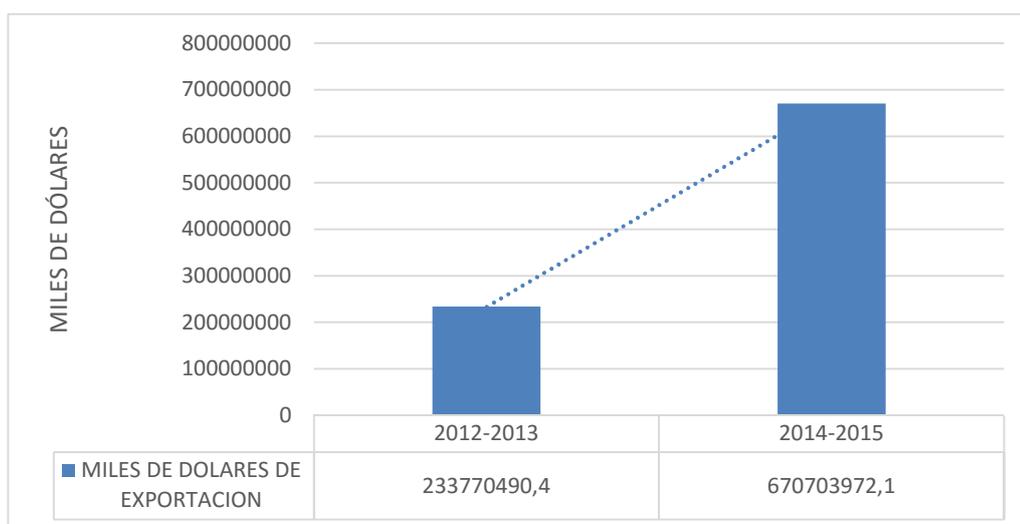


Figura 9 Comparación en períodos totales de exportaciones de camarón de Ecuador a España con las subpartidas analizadas.

FUENTE: BASE DE FUENTES SINDICADAS COBUS.

$KPI = (\text{USD miles de dólares Exportación FOB P1} / \text{USD miles de dólares Exportación FOB P2})$

$KPI = 233770490,4 \text{ vs } 670703972,1 = \text{tuvo un incremento del } 65\%; \text{ es decir } 436933481,7 \text{ miles de dólares de valor FOB TOTAL.}$

**CONCLUSIÓN:**

Según nuestro indicador clave de rendimiento (Key Performance Indicator KPI), podemos concluir que tuvo un crecimiento substancial en el segundo período de las exportaciones totales de nuestras subpartidas estudiadas y analizadas del sector camaronero; lo que indica que en este segundo período tuvo un crecimiento exponencial al 65%, teniendo en cuenta el VALOR FOB en miles de dólares, y el PESO NETO total exportado en kilogramos, concluyendo finalmente que a pesar de la recesión que tuvo España por la crisis económica que afectó a toda la Unión Europea, no decayó las exportaciones del camarón ecuatoriano siendo el país con más exportaciones al bloque europeo, seguido de los Estados Unidos.

## VARIABLE 2

Efecto de las estrategias, midiendo la participación de mercado mediante un Market Share de los dos periodos haciendo una comparación de participación de mercado tanto en volúmenes de venta como en valor en peso kg.

La participación de mercado a detalle de cada empresa Exportadora, PYME y MIPYME, se encuentra en gráficos de pastel de las Subpartidas estudiadas en este proyecto que son las siguientes:

**Tabla 6**  
**Partidas arancelarias, utilizadas para el Market Share**

PERÍODO 2012-2013	PERÍODO 2014-2015)
-0306.13.91.00 correspondiente a CAMARONES PARTIDA VIGENTE HASTA DICIEMBRE 2012	-0306.17.91.00 correspondiente a Camarones de rio de los generos Macrobrachium (Período 2014-2015)
-0306.17.91.00 correspondiente a Camarones de rio de los generos Macrobrachium (Año 2013)	-0306.16.00.00 Camarones y langostinos y demás decápodos Natantia de agua fría (Período 2014-2015)
-0306.16.00.00 Camarones y langostinos y demás decápodos Natantia de agua fría (Año 2013)	

FUENTE: anexos 6,7 y 8 de este proyecto

**PERÍODO 2012-2013**

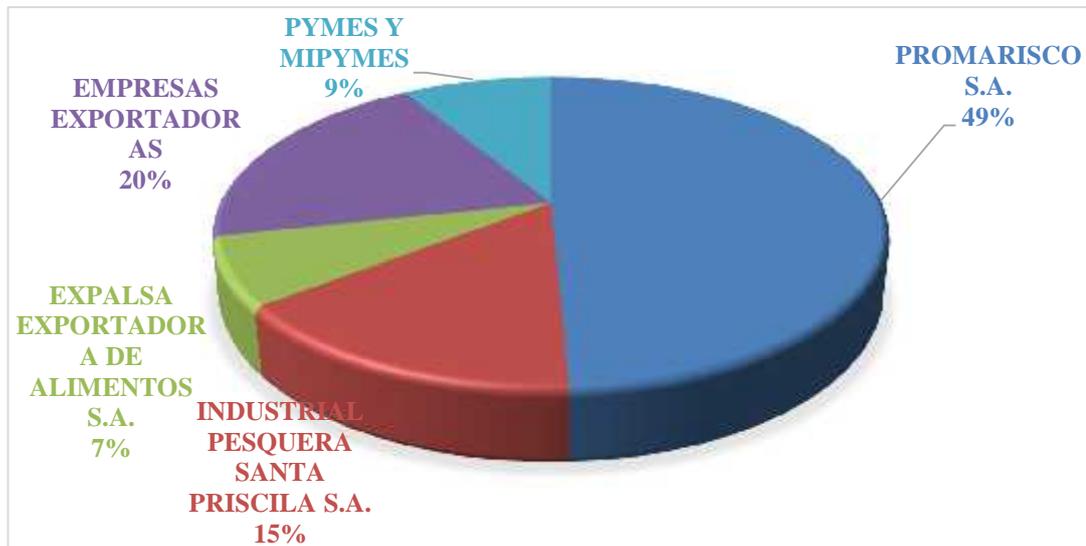


Figura 10 Participación de mercado del año 2012 de la partida 0306.13.91.00

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS



Figura 11 Participación de mercado del período 2012-2013 de la partida 0306.17.91.00

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS



Figura 12 Participación de mercado del período 2012-2013 de la partida  
0306.16.00.00

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS

#### PERÍODO 2014-2015

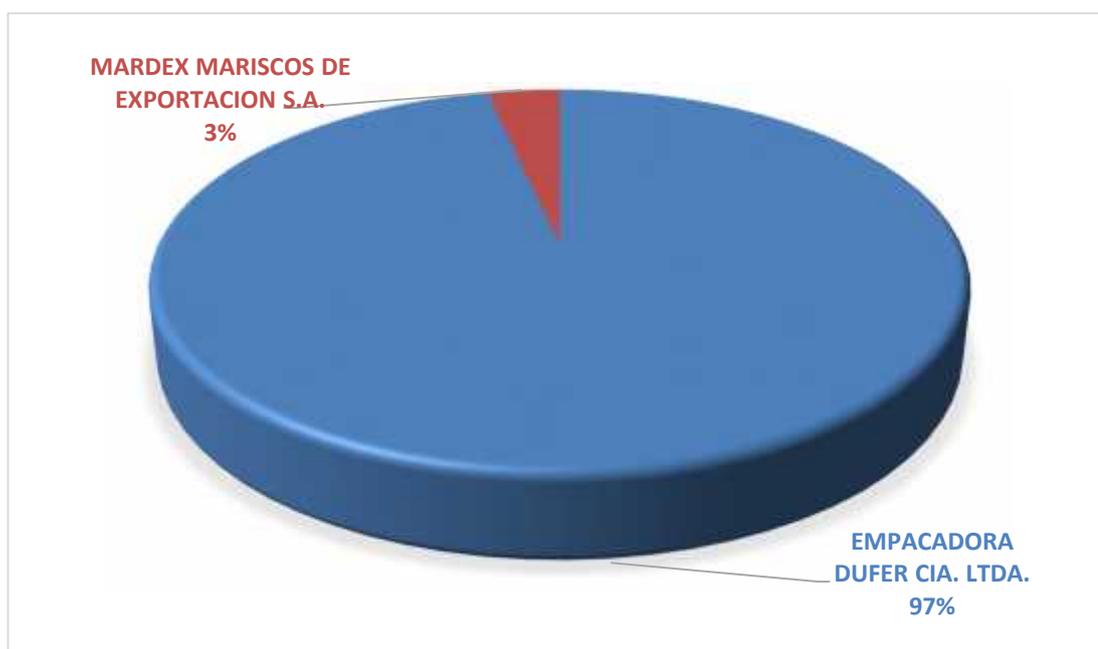


Figura 13 Participación de mercado del período 2014-2015 de la partida  
0306.17.91.00

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS

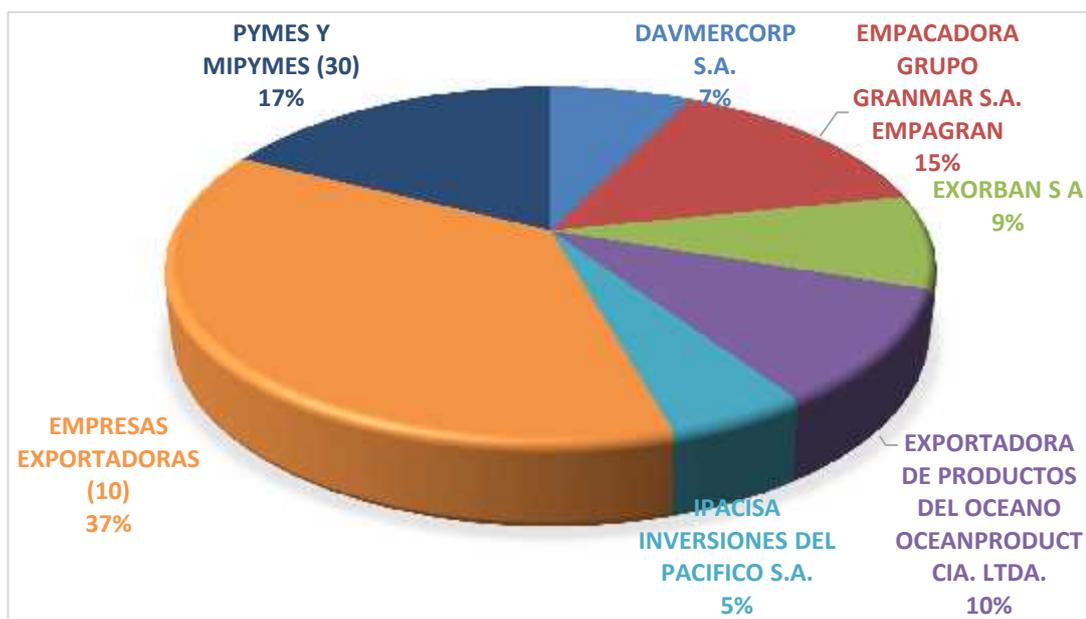


Figura 14 Participación de mercado del período 2014-2015 de la partida  
0306.16.00.00

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS

**Tabla 7**  
**Participación de mercado PYMES y MIPYMES, en los actores de la incidencia comercial**

KPI: MARKET SHARE PROMEDIO 2 Y MIPYMES PERÍODO 1 / MARKET SHARE PROMEDIO PYMES Y MIPYMES PERÍODO 2

PERÍODO 1- PARTICIPACIÓN (10,32%)	PERÍODO 2-PARTICIPACIÓN (18,7%)
-PARTICIPACIÓN PARTIDA 0306.13.91.00 8,62%	-PARTICIPACIÓN PARTIDA 0306.17.91.00 1,70%
-PARTICIPACIÓN PARTIDA 0306.16.00.00 1,70%	-PARTICIPACIÓN PARTIDA 0306.16.00.00 17%
-PARTICIPACIÓN PARTIDA 0306.17.91.00 no cuenta	
KPI = 10,32 % / 18,7% = Aumentó un 8,38%	

FUENTE: BASE DE DATOS COBUS

## **RESULTADOS SOBRE LA INCIDENCIA LOGÍSTICA**

La incidencia logística es el segundo aspecto a estudiar en este proyecto de investigación, a esto lo dividiremos en:

- Transporte
- Proveedores logísticos
- Requisitos del Etiquetado, Empaque y Embalaje

### **TRANSPORTE**

En nuestro estudio el medio de transporte más usado para las exportaciones del sector camaronero es el marítimo, debido a la distancia y el punto de destino, que es España, en el continente europeo.

Una de las características clave de este medio de transporte es la gran capacidad de carga que posee y permite transportar toda clase de productos y con diferentes volúmenes; estos se han adaptado a las necesidades de la carga en los últimos años con bodegas de ventilación y refrigeración; para productos perecederos, de la misma manera tenemos a los buques portacontenedores.

### **PROVEEDORES LOGISTICOS**

Los principales puertos de exportación del Ecuador en el sector camaronero corresponden al Puerto de Guayaquil y el Puerto de Manta respectivamente en donde se registran el 90% de las exportaciones de camarón congelado a España. (PROECUADOR, 2015)

### **NAVIERAS QUE REALIZAN EXPORTACIONES DE CAMARÓN DESDE PUERTO DE GUAYAQUIL GYE AL PUERTO DE BARCELONA**

- ) Maersk Line / Sealand
- ) Mediterranean Shipping Co.
- ) CMA-CGM ) Interocean Lines
- ) Trinity Shipping Line
- ) Hamburg Süd
- ) Star Reefers
- ) Agencia Maritima Global Marglobal S.A.
- ) CIA. Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI)
- ) Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)

Fuente: PROECUADOR, COBUS (PROECUADOR, 2015) (COBUS, 2012 - 2015)

## SECTOR LOGÍSTICO.

### REQUISITOS DEL ETIQUETADO, EMBALAJE Y EMPAQUE

#### ETIQUETADO

En la actualidad es un requisito esencial y a su vez como un derecho a los consumidores, lo cual detalla la especificación del producto, decimos que es un derecho al consumidor por los siguientes motivos; que son el de la seguridad y de la información. La Unión Europea en vigencia del SGP establecía los siguientes:

- 1) Denominación de venta: El cual indicará el estado y tratamiento del producto, en nuestro caso será congelado.
- 2) Lista de los Ingredientes: Estrictamente obligatorio, los cuales deben estar enumerados y en orden alfabético decreciente acorde a la importancia de su peso en los componentes del producto, y de la categoría que corresponde cada uno; es decir: colorante, emulgente. Acidulante, entre otros.
- 3) Fecha de Duración o Caducidad: El bloque europeo, impone algunas medidas, pues existen productos en donde su tiempo de vida está por debajo a los 3 meses; deberá indicar (el día y el mes); en productos que no sobrepase los 18 meses (mes y el año) y en los que supere los 18 meses basta con indicar el año. (Román & Castillo, 2012, pág. 37)

Según un boletín publicado por PROECUADOR en el año 2013, establece los siguientes parámetros de etiquetado, para los exportadores del camarón ecuatoriano

**Tabla 8**  
**Requisitos de Etiquetado por PROECUADOR**

REQUISITOS DE ETIQUETADO EMITIDOS POR PROECUADOR
– Nombre del producto.
– Marca comercial.
– Estado físico del producto y tratamiento llevado a cabo.
– Lista de ingredientes.
– Indicación clara de ingredientes que puedan provocar alergias o intolerancias.
– Cantidad neta.
– Fecha de duración mínima.
– Condiciones especiales conservación o uso.

- Nombre o razón social
- Lugar de origen o procedencia.
- Instrucciones de uso.
- Categorías de ingredientes.
- Marcado de lote.
- Información fácil de entender y útil.

Fuente: PROECUADOR (PROECUADOR, 2013)

Elaborado por: Autor

**Langostinos**  
*Litopenaeus spp. (Litopenaeus vannamei...)*  
 Ingredientes: Langostino, antioxidante (E-321, E-322), sal. Contiene sulfitos.  
 Peso Neto: 1kg.  
 Consumir preferentemente antes del fin de ver sobre el lateral.

Criado en: ver sobre el lateral.  
 Pescanova Alimentación, S.L.  
 Rúa José Fernández López s/n  
 36320 Chapelo-Redondele (Pontevedra)  
 Conservar a -18° C. Producto Ultracongelado.  
 No congelar una vez descongelado.

**DESCONGELACIÓN:**  
 Para que los Langostinos Cocidos conserven todo su sabor y valores nutritivos, recomendamos dejarlos descongelar a temperatura ambiente durante unas horas, hasta su total descongelación.

VALORES NUTRITIVOS	Por 100g	Por ración <sup>1</sup> de 70 g	% DNB Por ración	DNB *
Energía	103 kcal (430 kJ)	72 kcal (304 kJ)	4%	1.888 kcal
Proteínas	22,7 g	15,9 g	31%	50 g
Carbohidratos de los cuales Azúcares	4 g 4 g	4 g 4 g	11% 11%	37 g 37 g
Grasas de las cuales Ácidos grasos saturados Ácidos grasos Polinsaturados de los cuales Omega 3 (EPA + DHA)	1,4 g 1,2 g 0,5 g 284 mg	1,1 g 0,9 g 0,4 g 139 mg	2% 1% 1% 52%	58 g 90 g 70 g 258 mg
Fibra	0,0 g	0,0 g	0%	0 g
Sales	0,47 g	0,47 g	30%	1,4 g

Figura 15 Requisitos de Etiquetado.

Fuente: PROECUADOR (PROECUADOR, 2013)

## EMBALAJE

El material que este en contacto con los alimentos, deben tener buenas prácticas de fabricación en la que no deben presentar un peligro para la salud humana y no deben provocar la modificación y composición de los alimentos.

Las fundas o cajetas son empacadas en cajas de cartón, sobre estos debe tener información sobre la empresa que procesa el producto, información nutricional, fecha de elaboración y vencimiento y el código de barras; consecuente a esto los cartones son apilados en un pallet y son almacenados hasta la fecha de embarque. (Román & Castillo, 2012, págs. 38, 39)

## EMPAQUE

El primer empaque se lo realiza en fundas de alto o baja densidad, las cuales deben soportar el frío y un material 100% nuevo, exigido por el Ministerio de Salud Pública MSP y el Instituto Nacional de Pesca INP.

El segundo empaque debe de realizarse en cajas parafinadas, pueden ser blancas y tener impresa la marca del proveedor; los proveedores de las cajas deben estar certificadas para su venta y con el código de barra e información del producto. (Román & Castillo, 2012, pág. 39)

En busca de otra fuente, que nos demuestre requisitos a profundidad de nuestras subpartidas, utilizamos la página oficial de guía de la Unión Europea EXPORTHELP DESK; a continuación, detallamos una figura que nos muestra si existen otros requisitos adicionales.

03061691 - De Ecuador / A España (excluyendo XU XL)

Esta información (o algunos capítulos) están disponibles únicamente en inglés.

Código	Descripción del producto
03	PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y OTRAS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
<a href="#">0306</a>	Crustáceos, incluso peñidos, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos ahumados, incluso peñidos o cocidos, antes o durante el ahumado; crustáceos en peñidos cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y pellets de crustáceos, aptos para la alimentación humana
<a href="#">0306 11</a>	-Congelados
<a href="#">0306 16</a>	-Camarones, langostinos y demás decápodos Nauplius, de agua fría (Penaeus spp., Crangon crangon)
<a href="#">0306 16 01</a>	Los demás

#### Requisitos específicos para 03061691

- [Control de los contaminantes alimenticios en alimentos](#)
- [Control de los residuos de medicamentos veterinarios en animales y productos alimenticios de origen animal \(Solo aplicable a la acuicultura\)](#)
- [Control sanitario de los productos de la pesca destinados al consumo humano](#)
- [Control sanitario de productos pesqueros no destinados al consumo humano](#)
- [Irregularidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos y los piensos](#)
- [Control de la pesca ilegal](#)  
([Exclusión los productos de la acuicultura obtenidos a partir de crías o larvas](#))
- [Etiquetado del pescado](#)
- [Etiquetado de productos alimenticios](#)
- [Normas de comercialización de ciertos productos de la pesca](#)
- [Voluntario - Productos de producción ecológica](#)

Figura 16 Requisitos específicos de exportación para la partida 030616 correspondiente a camarones de Ecuador a España

Fuente: EXPORT HELPDESK (HelpDesk, 2016)

Como observamos en la anterior figura, la subpartida arancelaria 03061691, posee requisitos específicos para la exportación que debe cumplir para ingresar al mercado español, recordemos que la sección a alimentos, es un tema delicado en cuanto a permisos de calidad y sanidad.

Los requisitos específicos emitido por esta página web se encuentran desglosados en la sección de Anexos, por su extenso contenido y al estar en otro idioma, se ha traducido y ha anexado en este trabajo de investigación con un hipervínculo a otro archivo de texto.

En el tema de los aranceles veremos la siguiente figura que demuestra el arancel que posee España al importar camarón de Ecuador y del beneficio que tiene al estar con el Acuerdo SGP. y la legislación que ampara por el momento el que se sigan manteniendo preferencias arancelarias en el año 2016, cabe recalcar que sigue en su período de transición de firmar el nuevo Acuerdo Comercial Multipartes.

El arancel actual por preferencia arancelaria es de 3,6%; sin esta preferencia los importadores españoles deberían cubrir el rubro del arancel del 18% del valor CIF.

Código	Descripción del producto
<a href="#">23</a>	PESTANOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
<a href="#">2306</a>	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos ahumados, incluso pelados o cocidos, antes o durante el ahumado; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y pellets de crustáceos, aptos para la alimentación humana
<a href="#">2306 11</a>	Congelados
<a href="#">2306 16</a>	Camarones; langostinos y demás decápodos Natantia, de agua fría ( <i>Pandalus</i> spp., <i>Crangon crangon</i> )
<a href="#">2306 10 91</a>	-- Los demás

Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Condiciones	PIA de página	Legislación europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	13 %			<a href="#">R1005/11</a>
ERGA OMNES	Contingente arancelario preferencial	0 %	Show	CD332	<a href="#">R0650/02</a>
					[01/01/2015 - 31/12/2016]
Ecuador	Preferencias arancelarias	0,6 %			<a href="#">R1004/14</a>

Footnotes	
CD332	La admisión al beneficio de estos contingentes de reserva a los productos: - en libre circulación o que se transborden en San Pedro y Miguelón, - que transportadas directamente a la Comunidad, - que vayan acompañados de un certificado de exportación EXP expedido por las autoridades aduaneras de los PTU exportadores, de acuerdo con las disposiciones establecidas en el anexo IV a la Decisión 2001/322/CE (DO L314/01).

Fuente DG Fiscalidad y Unión Aduanera Taric : 12/07/2016

Figura 17 Arancel actual de España al importar camarón de Ecuador año 2016

Fuente: EXPORT HELPDESK (HelpDesk, 2016)

En la última sección encontramos las Reglas de Origen del SGP, de nuestra subpartida arancelaria detallada: Fabricación en la que todas las materias del capítulo 3 utilizadas sean enteramente obtenidas, refiere a que obligatoriamente deben ser obtenidas del territorio ecuatoriano, recordemos que deben cumplir con este proceso, caso contrario perderá la preferencia arancelaria que tiene el Ecuador para Exportar camarón hacia el bloque europeo; en específico al mercado español.

## Reglas de origen SPG - Capítulo 03 - Detalles

Partida SA	Descripción de las mercancías	Laboración o transformación aplicada a las materias no originarias que les confiere el carácter de originarias
ex capítulo 3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos con exclusión de:	Todos los pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos deben ser enteramente obtenidos
0304	Fletes y demás carnes de pescados (incluida hielada), frescos, refrigerados o congelados	Fabricación en la que todas las materias del capítulo 3 utilizadas sean enteramente obtenidas
0305	Pescado seco, salado o en salmuera; pescado ahumado, incluida hielada antes o durante el ahumado, harina, polvo y pellets de pescado, aptos para la alimentación humana	Fabricación en la que todas las materias del capítulo 3 utilizadas sean enteramente obtenidas
ex 0306	Crustáceos, incluso pelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; "triana", "nabla" y "prásta" de crustáceos, aptos para la alimentación humana	Fabricación en la que todas las materias del capítulo 3 utilizadas sean enteramente obtenidas
ex 0307	Moluscos, incluso separados de sus conchas, secos, salados o en salmuera; invertebrados acuáticos (excepto los crustáceos y moluscos), secos, salados o en salmuera, harina, polvo y "pellets" de	Fabricación en la que todas las materias del capítulo 3 utilizadas sean enteramente obtenidas

Figura 18 Reglas de Origen SPG que debe cumplir el Ecuador para exportar Camarón

Fuente: EXPORT HELPDESK (HelpDesk, 2016)

## LOGÍSTICA EMPLEADA

Para tener un conocimiento de la diferencia entre tiempos y coste de la logística empleada empezaremos por definir los costos, para esto, debemos a empezar a definir que estos se han tomado de la tesis de una autora, de un estudio del sector camaronero en el año 2012, por tanto, su fuente basa en valores establecidos y referenciados, para una comparación con los precios actuales de junio del 2016.

### Transporte Interno.

Es el transporte empleado para transferir la carga dentro del Ecuador, en nuestro estudio, hacemos comparación para el traslado de del camarón desde la planta, que está ubicada en el cantón Durán, en nuestro caso práctico, la empresa CRIMASA S.A. hace traslado de la carga hasta el puerto de Guayaquil, de la cotización fue otorgada por la empresa Logistics Solutions.

**Tabla 9**  
**Costo de transporte interno**

Descripción	Ruta Cubierta	Costo por contenedor
Transporte Interno	Cantón Durán- Puerto de Guayaquil	\$450
IVA 14%		\$63
Total		\$513

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 16)

### **Alquiler por Contenedor**

Para el cálculo de esta exportación se realizó una cotización de alquiler de un contenedor de 40 pies HC refrigerado que transporta 53900 libras en 1225 cajas master de camarón. El costo del contenedor es de \$52,19 por día, de acuerdo a las tarifas de Contecon S.A.

Es necesario conocer que el tiempo de tránsito de exportación corresponde a 35 días según la cotización de Julio del 2016 de Logistic Solutions, añadiendo que la carga esta alrededor de dos días en el puerto de Guayaquil, hasta que esta salga con destino al puerto de Barcelona en España, teniendo un tiempo total de 37 días

**Tabla 10**  
**Costo por alquiler de Contenedor**

Descripción	Costo por día	Costo Total
Alquiler de contenedor	52,19	37 días
Total		1931,03

Fuente: Contecon Guayaquil S.A. (Anexo 18)

### **Almacenaje**

Este costo es aquel que se paga, por tener la carga en un almacén. El almacenaje es una de las principales actividades que se desarrollan en las operaciones logísticas que se desarrollan de acuerdo a la cantidad y características de la carga y su función se concentra en guardar, proteger y conservar por un tiempo, mientras se realiza el despacho para la exportación.

Para la exportación de nuestro ejemplo práctico, la carga se almacena en una bodega en el puerto de Guayaquil, utilizando el sistema de refrigeración, la cantidad total corresponde a 53900 lb en 1225 cajas master, con un costo de \$65,20 por el tiempo de hasta 10 días, este valor corresponde a 2 Teus, al estar en un contenedor de 40 pies, el cual es cobrado por los servicios prestados de CONTECON-Guayaquil. En

este valor se añade los valores correspondientes a la Conexión de energía, Sellos, Aforo físico. El detalle se demuestra en el anexo.

**Tabla 11**  
**Costo por Almacenaje**

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo por contenedor
Recepción Contenedores	Contenedor	1	39,15	39,15
Almacenaje de contenedor	De 1 a 10 Días	2	65,20	65,20
Conexión energía	2 Días	2	6,52	13,04
Sellos	Unidad	2	3,26	6,52
Conexión y Energía (Contenedores Refrigerados de Exportación)	Caja	1225	3,51	4299,75
Pre-Enfriado de Contenedores	Hora	10	3,91	39,10
Aforo (Físico-documental)	Unidad	2	87,82	175,64
<b>TOTAL</b>				<b>4638,40</b>

Fuente: Contecon Guayaquil S.A. (Anexo 18)

#### **Agente de Aduana.**

Según el artículo 277 del Código Orgánico de la Producción COPCI, determina que un agente de aduanas, es aquella persona natural o jurídica autorizada por el Director del SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), el cual, al poseer una licencia, le da la facultad de realizar operaciones aduaneras, con la firma electrónica, recordando que tiene la misma validez jurídica que una firma a mano.

Estas licencias, tienen una duración de 5 años, al igual que todo trámite realizado, el control posterior tiene una vigencia de 5 años, en nuestro caso práctico y según la cotización realizada por Logistic Solutions, da un valor por los honorarios del agente de aduana de \$500 dólares americanos por la exportación del contenedor, por las operaciones realizadas.

**Tabla 12**  
**Costo de un Agente de Aduanas**

Descripción	Cantidad	Costo por la exportación
Agente de Aduana	1	\$500
Total		\$500

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 16)

### **Conocimiento de Embarque.**

Es el documento que se emplea en el transporte de mercancía cuando esta sale de territorio aduanero, para el transporte marítimo se usa el Bill of Lading, conocido como BL, en donde se encuentra detalladamente la mercancía y el estado, cabe recalcar que, si este documento, no se ha transmitido antes del embarque y la carga llega a destino, no se podrá retirar ni desaduanizar la mercancía, este documento lo llevara el capitán de la nave en la que se esté transportando la mercancía.

Es recomendable que para cualquier operación aduanera se emitan 3 BL originales o copias notariadas y copias no negociables.

Para llegar al valor FOB, de nuestra estructura de Incoterms, es necesario el valor del Conocimiento de embarque.

**Tabla 13**  
**Conocimiento de Embarque BL**

Descripción	Costo por contenedor
B/L	\$63,51
Total	\$63,51

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 16)

### **Notificación de pre-embarque.**

El exportador una vez que se hayan cumplido la inspección física, sellado del contenedor, clasificación de la mercancía y su debida valoración, se realiza el aviso de pre-embarque de su carga, este documento es enviado por el agente de aduana a su importador informando que su carga está siendo embarcada.

**Tabla 14**  
**Costo Notificación de Pre-embarque**

Descripción	Cantidad	Costo por contenedor
Notificación de Pre-embarque	1	\$65
Total		\$65

Fuente: Contecon Guayaquil S.A. (Anexo 18)

### Manipuleo en puerto

Es el conjunto de acciones que se relacionan a mover la carga referente a los lugares por donde esta irá siendo trasladada, hasta llegar al Puerto de Origen para que sea exportada a su destino, pueden ser de carga y descarga. (Sichaca, 2010)

El contenedor de 40 pies que lleva 53900 libras de camarón, se lo hará en carga contenerizada y de tratamiento carga perecedera, la cual debe tener controles en cuanto a control de temperatura y condiciones climáticas

**Tabla 15**  
**Costo de manipuleo en puerto**

Descripción	Cantidad	Costo por contenedor
Manipuleo de carga en puerto	1	32,62
Total		32,62

Fuente: Contecon Guayaquil S.A. (Anexo 18)

### Carga y estiba.

Es la acción de poner a bordo la carga, con el objetivo de facilitar las operaciones en el puerto dando de origen como de destino, y a su vez previniendo averiar al contenedor y brindar una mayor seguridad en el transporte internacional de la nave como de la tripulación. (Carmona, 2015)

En el tarifario de la CONTECON-GUAYAQUIL, del año 2016, encontramos que este valor se encuentra como tarifa de transferencia de contenedores llenos, el cual incluye costos de estiba, desestiba, trinca, destrinca, porteo, carga o descarga, recepción y despacho, tarja de la carga, en los servicios básicos y tiene un valor de \$169,63 dólares.

**Tabla 16**  
**Transferencia de contenedores llenos.**

Descripción	Cantidad	Costo por contenedor
Carga y Estiba	1	169,63
Total		169,63

Fuente: Contecon Guayaquil S.A. (Anexo 18)

### Gastos Bancarios.

Este valor corresponde a los gastos cancelados por la empresa camaronera CRIMASA S.A., para la persona que fue su contacto en el puerto de Barcelona-España, realizado a su vez con la cotización de Logistic Solutions, y ayude al

importador a despachar su carga en puerto de destino, facilitando de información para que esta sea despachada de manera más ordenada, como es de conocimiento en nuestro caso práctico se pretende determinar los costos necesarios para llegar al término de negociación DDP.

**Tabla 17**  
**Gastos Bancarios**

Descripción	Cantidad	Costo por operación
Comisión por la persona en contacto	1	180
Total		180

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 16)

### **Flete Marítimo.**

El costo del flete marítimo internacional, se obtuvo de la cotización realizada por Logistic Solutions, que corresponde al transporte de la carga de un contenedor HC de 40 pies de carga refrigerada, desde el Puerto de Guayaquil-Ecuador GYE, al puerto de Barcelona-España BCN.

El nombre de la empresa naviera es Hapag Lloyd, la ruta que se usa para el transporte es de Guayaquil-Ecuador/Cartagena-Argentina/Barcelona-España, ruta alternativa y con un tiempo de tránsito de 35 días

**Tabla 18**  
**Costo transporte internacional.**

Descripción	Cantidad	Costo de transporte
Flete marítimo Guayaquil/Barcelona	Usd 3800x40'rf HC	3800
Total		3800

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 16)

### **Seguro Internacional.**

El seguro de transporte internacional, es aquel que cubre los posibles riesgos de siniestro de nuestra carga durante su transporte, en nuestro caso será desde el Puerto de Guayaquil al Puerto de Barcelona, Logistic Solutions, en la cotización entregada da como encargada a la empresa de Seguros Colonial Ecuador QBC, que nos remitió un correo conociendo la prima que corresponde al 0,55% del valor CFR, por ser carga perecible y de alto riesgo. (Anexo 17)

Valor CFR \$278.988,19 (0,55%)= 1534,44

**Tabla 19**  
**Costo de Seguro Internacional**

Descripción	Costo por el contenedor asegurado.
Seguro Internacional QBE	\$1534,44
Total	\$1534,44

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 17)

**Tabla 20**  
**Resumen de los costos referenciales de exportación año 2016.**

CATALOGO DE INCOTERMS/LOGISTIC SOLUTIONS		
AÑO: JULIO 2016/ TIEMPO DE TRÁNSITO 35 DÍAS		
EXPORTADOR: CRIMASA S.A.		
PUERTO DE SALIDA: GUAYAQUIL		
PUERTO DE LLEGADA: BARCELONA		
CANTIDAD: 53900 LIBRAS QUE CORRESPONDE A UN CONTENEDOR HC DE 40 PIES REFRIGERADO		
MEDIDA: LIBRAS		
TIPO DE CAMARÓN DE EXPORTACIÓN: 21/25 SIN CABEZA		
CONCEPTO	COSTO UNITARIO (LB)	COSTO POR EMBARQUE
EXW	\$4,95	\$266.805,00
+Transporte Interno		\$513,00
+Gastos de Exportación		
Agente		\$500,00
Documentos Exportación		\$170,00
+Alquiler Contenedor		1931,03
+Almacenaje, sello, aforo, cuadrilla y pesaje		4638,4
FAS	\$5,09	\$274.557,43
+Documentos de embarque		\$63,51
+Notificación de Pre-Embarque		\$65,00
+Manipuleo en puerto		\$32,62
+Carga y Estiba en Buque		169,63
FOB	\$5,10	\$274.888,19
+ Gastos Bancarios por la transferencia		\$300,00
+Flete Marítimo		\$3.800,00
CFR		\$278.988,19
+Seguro	0,80% CFR	\$2.231,91
CIF	\$5,22	\$281.220,10

Fuente: Logistic Solutions (Anexo16)

Elaborado por: Logistic Solutions

**Tabla 21**  
**Resumen de los costos referenciales de exportación año 2012.**

CATALOGO DE INCOTERMS		
<b>AÑO 2012/ TIEMPO DE TRÁNSITO 33 DÍAS</b>		
<b>EXPORTADOR: EMPRESAS CAMARONERAS</b>		
<b>PUERTO DE SALIDA: GUAYAQUIL</b>		
<b>PUERTO DE LLEGADA: BARCELONA</b>		
<b>CANTIDAD: 53900 LIBRAS QUE CORRESPONDE A UN CONTENEDOR HC DE 40 PIES</b>		
<b>MEDIDA: LIBRAS</b>		
CONCEPTO	COSTO UNITARIO (LB)	COSTO POR EMBARQUE
EXW	<b>\$2,30</b>	<b>\$123.970,00</b>
<b>+Transporte Interno</b>		\$606,80
<b>+Gastos de Exportación</b>		
<b>Agente</b>		\$550,00
<b>Documentos Exportación</b>		\$137,70
<b>+Alquiler Contenedor</b>		\$98,96
<b>+Almacenaje, sello, aforo, cuadrilla y pesaje</b>		\$5.181,18
FAS	<b>\$2,42</b>	<b>\$130.544,64</b>
<b>+Documentos de embarque</b>		\$142,80
<b>+Notificación de Pre-Embarque</b>		\$40,00
<b>+Manipuleo en puerto</b>		\$160,83
<b>+Carga y Estiba en Buque</b>		\$350,00
FOB	<b>\$2,43</b>	<b>\$131.238,27</b>
<b>+ Gastos Bancarios por la transferencia</b>		\$290,50
<b>+Flete Marítimo</b>		\$3.813,19
CFR	<b>\$2,51</b>	<b>\$135.341,96</b>
<b>+Seguro</b>		\$1.091,47
CIF	<b>\$2,53</b>	<b>\$136.433,43</b>

Fuente: Ligia Heredia; Paola Vicuña (Heredia & Vicuña, pág. 164)

Elaborado por: Autoras

## REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE ENVÍO TRANSPORTE

La reducción de tiempos de transporte Internacional, se medirá teniendo en cuenta, el tiempo de tránsito que tiene la carga una vez que esta se encuentra en el Puerto de Guayaquil.

Cotización de CSAV - Transoceánica

Reefer	USD	4.900		
THC		145	Tiempo	33 días
DSH	EUR	260	Vigencia	31.12.2011
SUS	USD	30		31 05 2012

Figura 19 Tiempo de tránsito de transporte de un contenedor de 40 pies HC, en el año 2012 por la empresa CSAV transoceánica.

FUENTE: Transoceánica (Román & Castillo, 2012, pág. 113)

### Tabla 22

**Tiempo de tránsito de transporte de un contenedor de 40 pies HC, en el año 2016, según cotización de la empresa Logistic Solutions, de la naviera Hapag Lloyd**

CATALOGO DE INCOTERMS/LOGISTIC SOLUTIONS

**AÑO: JULIO 2016/ TIEMPO DE TRÁNSITO 35 DÍAS**

**EXPORTADOR: CRIMASA S.A.**

**PUERTO DE SALIDA: GUAYAQUIL**

**PUERTO DE LLEGADA: BARCELONA**

**CANTIDAD: 53900 LIBRAS QUE CORRESPONDE A UN CONTENEDOR HC DE 40 PIES REFRIGERADO**

**MEDIDA: LIBRAS**

**TIPO DE CAMARÓN DE EXPORTACIÓN: 21/25 SIN CABEZA**

Fuente: Logistic Solutions (Anexo16)

Autor: Logistic Solutions

KPI= TIEMPOS DE LOGISTICA UTILIZADA P1/ TIEMPO DE LOGISTICA ULTIZADA P2

KPI= 32 DIAS / 35 DIAS = 3 DÍAS

Haciendo la comparación entre dos años de los períodos que estudiamos, vemos que estos valores se han mantenido, teniendo un tiempo de tránsito medio de 32 días y 35 días respectivamente y con una diferencia de 3 día, en el tránsito internacional, teniendo en cuenta que se trata de una exportación que se la realiza desde el Puerto de Guayaquil-Ecuador al puerto de Barcelona-España, cabe recalcar que nuestra

exportación no usara el canal de Panamá sino una ruta Guayaquil-Ecuador/ Cartagena-Argentina/ Barcelona-España.

## **REDUCCIÓN DE COSTES LOGISTICOS.**

Para constatar la reducción o aumento de costes logísticos, comparamos el valor de las cotizaciones realizadas hasta el términos DDP, tanto de los autores que presenta su catálogo de incoterms en el año 2012, como es de la cotización entregada por Logistic Solutions en el año 2016, tomando en cuenta, el valor al transportar en ambos casos corresponde a un contenedor completo de 40 pies HC, que transporta 53900 libras; el contenedor es refrigerado, hasta llegar a su destino, que es desde el puerto de Guayaquil al puerto de Barcelona-España.

Hay que tener en cuenta que el precio del camarón por libra en términos FOB, del año 2012 era de 2,43 para las empresas camaroneras, ahora según información de la empresa CRIMASA S.A. el precio referencial es de \$5,10 tomando en cuenta que son valor autorizados de exportación, incluidos en el anexo 14 establecidos por el MAGAP.

**Tabla 23**

**Cuadro comparativo de los valores en DDP, de la logística empleada en los años 2012 y 2016**

VALORES EN DDP		
DEFINICION	VALOR UNITARIO EN LIBRAS	VALORES TORALES
DDP AÑO 2012 AUTORAS	\$2,90	\$156.553,94
DDP AÑO 2016 LOGISTIC SOLUTIONS	\$5,97	\$321.586,59

Fuente: Logistic Solutions (Anexo 16); Ligia Heredia; Paola Vicuña (Heredia & Vicuña, pág. 164)

Elaborado por: Autor

$KPI = \frac{\text{COSTOS POR LA LOGISTICA UTILIZADA P1}}{\text{COSTOS POR LA LOGISTICA ULTIZADA P2}}$

$KPI = \frac{\$156553,94}{\$321586,59}$  AUMENTO EN UN 105%

Determinamos que los costos por logística internacional hasta el término de negociación DDP, aumentaron en un 105% aproximadamente, pero concluimos que estos costos también varían dependiendo de la empresa naviera que contrate el

exportador, para el transporte de la carga al mercado español, relativamente con la inflación de precios ha permanecido estable.

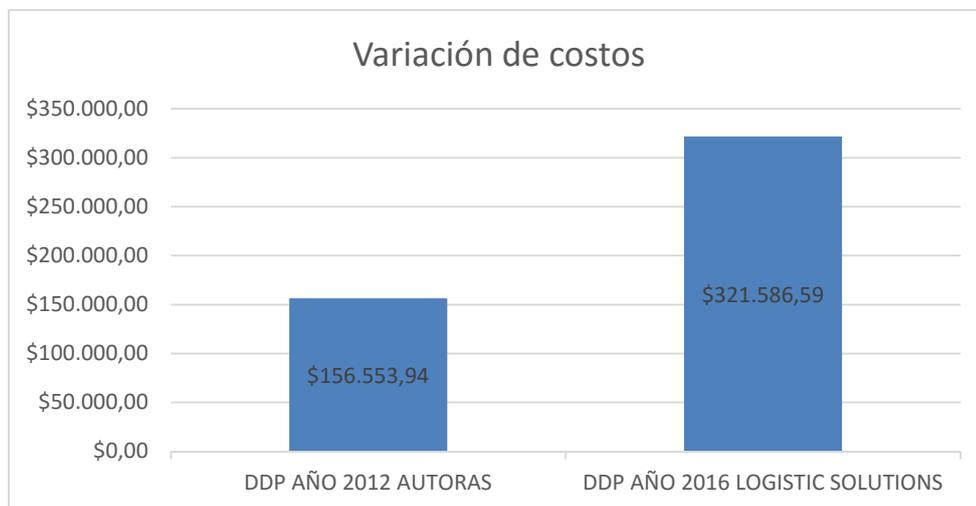


Figura 20 Aumento de costos de los años 2012 y 2016 de la logística empleada

Fuente: (Heredia & Vicuña, pág. 164)

Al comparar los valores denotamos, que tuvo un incremento total de los valores de DDP, en un 105%, se debe al incremento del precio del camarón como de las tasas y otros rubros a la exportación del camarón, se puede decir que las preferencias arancelarias de mantienen.

Es importante tener en cuenta, que las exportaciones de Camarón al mercado español se lo realizan en términos FOB y CIF en un 80% de sus exportaciones totales.

#### CANALES DE EXPORTACIÓN.

El proceso de comercialización, se lo realizará, teniendo en cuenta las preferencias que tienen los ecuatorianos para comercializar el camarón.

El camarón ecuatoriano entra al mercado español por medio de brókers o importadores, y de la misma manera, comercializan con mayoristas o grandes cadenas de la distribución, otra parte en su minoría lo hace al canal HORECA (Hotel, Restaurant y Catering). • (PROECUADOR, 2013, pág. 14)

Los mayoristas de camarón expenden a los Mercados de Abastos que por lo general son Mercamadrid y Mercabarna. La gran mayoría de sus clientes son pescaderías, los y supermercados

Es recomendable que si un exportador novato, quiera empezar a vender a España con su propia marca, este se asesore donde un agente de aduanas o representante para que este lo ayude con un direccionamiento más claro. (PROECUADOR, 2013)

Los principales operadores dentro del sector de la distribución alimentaria son; Mercadona, Carrefour, Dia, Eroski, Auchan y Lidl, que suelen ofrecer, además, producto de marca propia.

## **RESULTADOS SOBRE LA INCIDENCIA REGLAMENTARIA. REGLAMENTOS TÉCNICOS**

### VARIABLE 5

Reglamentos técnicos, Acuerdo Comercial SGP influyen sobre el resultado final deseado.

Es muy importante denotar que el Ecuador posee reglamentos para la exportación del sector camaronero, mas no una normativa técnica, pues estos son controlados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, que cumpla con todos estos reglamentos para exportar a España

**Tabla 24**  
**Normativa técnica para la exportación del camarón. períodos 2012-2013 vs 2014-2015**

	<b>REGLAMENTO PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN EN EL PERÍODO 2012-2012 VS 2014-2015</b>	
	<b>NORMATIVA VIGENTE PERÍODO 2012-2013</b>	<b>NORMATIVA VIGENTE PERÍODO 2014-2015</b>
<b>REFORMA AL REGLAMENTO</b>	-	-Decreto Ejecutivo 852 que reforma al Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero (Reforma al Reglamento General a La Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, diciembre 2015; Rafael Correa.
<b>ORDENAMIENTO ACUICOLA</b>	Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero (octubre 2002)	·Plan Nacional de Control Acuerdo 227 (MAGAP, Inocuidad de los productos pesqueros y acuícolas, junio 2015; certificados sanitarios para la Unión Europea VUE)  -• <u>Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero (mayo 2015)</u>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo 407 - 2010 MAGAP - Maricultura (MAGAP, 2010. Acuerdo para el control de actividades de Maricultura salvaguardando áreas protegidas y zonas de turismo)</li> </ul>	

<b>REGULARIZACION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Decreto Ejecutivo 1391- Regularización Camaronera (Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero; Regularización de los Recursos Naturales por ocupar áreas ilegalmente como playas, bahía y manglares; octubre 2008).</li> <li>• Decreto 1442 - Regularización Camaronera (noviembre 2008; Política fiscal con la ley de Régimen tributario interno para cubrir riesgos de incobrabilidad o pérdida de valor de los activos de riesgo de las instituciones del sector financiero)</li> <li>• Decreto 261 - Mancha Blanca (Reforma a los Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero; referente a Normativa febrero al 2010)</li> <li>• Decreto 284 - Reformatorio del decreto 261 -17 marzo 2010 (Reforma al artículo 117 del Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero; permiso ambiental; marzo 2010)</li> </ul>	
<b>SANITARIA</b>	<p>Acuerdo 098 - 2008 MAGAP - Instructivo para Importación Especies Bioacuáticas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan Nacional de Control - INP (2015-09-01)</li> </ul>
	<p>Acuerdo 241 - Requisitos Sanitarios Minimos (MAGAP, JUNIO 2010)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo Interministerial 326 entre MAGAP y MSP (competencias del INP para la certificación HACCP) (JULIO 2014; CERTIFICADO DE ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL HACCP), para productos pesqueros y de origen acuícola destinados a la exportación.</li> </ul>
<b>AMBIENTAL</b>	<p>Acuerdo 245 - 2010 MAE- Establecimiento de Ficha y Licencia para Actividades Acuícolas (diciembre 2010, FICHA AMBIENTAL Y PLAN DE MANEJO</p> <p>Instructivo Evaluación de Impacto Ambiental - EIA</p>	<p>SE MANTIENE LA MISMA</p>

<b>INEN</b>	NTE INEN 0454:81	SE MANTIENE LA MISMA
	Langostinos y camarones (crustáceos). Determinación de la longitud * 4	
	NTE INEN 0455:81	
	Langostinos y camarones (crustáceos). Determinación del número * 4	
	NTE INEN 0456:81	
	Langostinos y camarones (crustáceos). Requisitos, procesamiento y comercialización	
	NTE INEN 0457:2013	
	Langostinos y camarones (crustáceos). Determinación del nitrógeno	

Fuente: Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización y Cámara nacional de Acuicultura (INEN, CNA, 2013)

KPI: Número de Reglamentos técnicos impuestas P1 2012-2013 / Número de Reglamentos técnicos impuestas P2 2014-2015

KPI= 16 REGLAMENTOS A CUMPLIRSE P1 / 12 REFORMAS A LOS ANTERIORES = Se ha reducido un 25 %. Ha sido factible ya que no se ha procedido a realizar tantas variaciones como en el proceso anterior, ya se estandarizó los reglamentos para la exportación del sector camaronero, en el segundo período del Acuerdo Comercial

El KPI descrito para analizar esta variable se puede cuantificar, pero no sería necesario, ya que el reglamento del sector camaronero, se ha venido actualizando constantemente, a este lo definimos en diferentes aspectos como Reformas al Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, Ordenamiento Acuícola, la Regularización, Medidas Sanitarias, Medidas Ambientales, INEN

Estas son emitidas, mediante decreto ejecutivo o a su vez emitidas por entidades gubernamentales como son: el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, Instituto Nacional de Pesca INP, Ministerio de Salud Pública MSP, Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN entre otras.

## REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ACUÍCOLAS DE ECUADOR A ESPAÑA.

### 1.- Obtener autorización en el MAGAP

Para esto el exportador deberá obtener la autorización para poder exportar productos acuícolas que es emitida por la Subsecretaría de Acuicultura y Pesca

Consecuente a la obtención de la autorización, el exportador deberá obtener la Acta de Producción Efectiva, en este proceso se realizará una inspección al establecimiento que va a exportar el camarón para verificar si cumple con los requisitos de sanidad y puedes ser tanto para empresas empacadoras, o procesadoras; la inspección es realizada por la Subsecretaría de Acuicultura y Pesca. (PROECUADOR, 2016, pág. 1)

### 2. Aprobar la verificación:

El exportador deberá para esto llenar el formulario de Inscripción 11.1 que se encuentra en el Instituto Nacional de Pesca INP y presentarlo completo.

El Acta de Producción Efectiva deberá tener la documentación requerida por el INP, esta a su vez tendrá una verificación, el cual consta de una inspección y posteriormente un proceso técnico a la empresa exportadora. (PROECUADOR, 2016, pág. 1)

### 3. Obtener certificación

-El exportador debe acudir al Instituto Nacional de Pesca INP para solicitar el Certificado Sanitario a los establecimientos verificados, antes del embarque del producto. De acuerdo a las exigencias que el país importador solicite, pudiendo ser certificados de calidad entre otros. (PROECUADOR, 2016, pág. 1)

## REQUISITOS SOLICITADOS POR ESPAÑA

Dentro de los requisitos que establece España se encuentra:

### Requisitos para los importadores

Las personas o compañías que se encuentran en el territorio español y están interesados en la importación de camarón, debe estar inscritas en el Registro General

Sanitario de Alimentos (RGSA), añadiendo que deben de poseer y estar registrados para poder importar, obteniendo el código EORI. (Operador económico) por empresa y vincularlo con el número de identificación fiscal (NIF), indispensable para la identificación tributaria. (MAGRAMA, 2012, pág. 20)

Requisitos para los productos que ingresan a España

Como requisito para que el país sea habilitado y autorizado para exportar los productos de la pesca y la acuicultura debe tener una certificación oficial en la que consta el reconocimiento de la autoridad competente del control sanitario del país exportador. En el caso de Ecuador serán MIPRO, CCNA.

Este proceso se lo realizará en tres fases que veremos a continuación.

#### 1. Fase de la Autorización

El país de origen (Ecuador) debe constar en la lista de las naciones selectas para exportar productos acuícolas al bloque europeo. Pues esta información es respaldada por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España (MAGRAMA) que da el carácter de país elegible.

La autoridad competente de cada uno de los países es netamente responsable de realizar las inspecciones y controles en todo el proceso de la cadena de producción. Por otro lado, la autoridad designada por el país sobre el control sanitario (Ministerio de Salud), deberá contar con los recursos y estructura que permitan llevar al cabo una inspección eficaz; acompañado a los permisos referentes a salud animal de la misma manera deben dar la garantía de cumplir los niveles estándar de salud animal, que deberá ser aprobado por un veterinario de manera eficaz; basados todos los requisitos de salud. (MAGRAMA, 2012, pág. 20)

#### 2. Fase de registro de los establecimientos productores

En el caso de los establecimientos productores del camarón tal es el caso de piscinas o estanques, deben estar registradas por la institución encargada del país exportador. El plan de control de contaminantes correspondiente a residuos de medicamentos o plaguicidas, de la misma manera deben estar bajo verificación para el cumplimiento de los requisitos. (MAGRAMA, 2012, pág. 21)

### 3. Fase de los Certificados Sanitarios

Para la importación de productos acuícolas (camarón), se debe cumplir con los certificados correspondientes, según la información recolectada por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España (MAGRAMA) en el año 2012, redacta que son:

- 1.- Cumplir con los principios de sanidad animal para el sector acuícola
- 2.- Cumplir con los principios de higiene, en lo que refiere al seguimiento de la responsabilidad que respecta tanto a operadores como de las instituciones encargadas de realizar estos procesos.
- 3.- Cumplir con los requisitos de seguridad química. (contaminantes, residuos químicos, aditivos, entre otros)
- 4.- Cumplir con los requisitos de etiquetado y regulación sanitaria.
- 5.- Cumplir con los requisitos de seguridad biológica (aspectos microbiológicos, alimentos irradiados o consecuente a este tipo)
- 6.- Presentar si se requiere (solo ciertos países), medidas respecto a alerta alimentaria y/o sanitarias.
- 7.- Cumplir con requisitos específicos como el etiquetado del producto (MAGRAMA, 2012, págs. 21,22)

### 4. Fase de los Controles del camarón

Los controles corresponden a aquellos que, se realizan en la inspección fronteriza para determinar el cumplimiento de todos los requisitos que tiene el ingreso de un producto que proviene de otro país. Cada embarque está sujeto a un control documental en los cuales constan los certificados y otros documentos que acompañan a la carga, también se debe realizar un control de identidad en el que comprueba marcas sanitarias, pesos de los productos, etc (MAGRAMA, 2012, pág. 22)

Además, se puede realizar un control físico para la comprobación del estado del producto, la frecuencia de ejecutar estos controles depende del nivel de riesgo que presenta el producto y se lo realiza a través de muestras, en el caso de aquellos

embarques que no cuenten con los requisitos de la legislación europea, esta tiene la autoridad para proceder a la destrucción o reembarque en ciertas condiciones en los siguientes 60 días. (MAGRAMA, 2012, pág. 22)

El producto camarón de la Acuicultura es conocido como un producto de vital importancia. en el ámbito alimenticio de los hogares de España. España es el segundo país después de Estados Unidos que el Ecuador exporta en cantidad y precios, y es por motivos que el mercado español lo utiliza mucho en la gastronomía. Hay que recalcar que el 57% del consumo de camarón en España se concentra en las ciudades de Andalucía, Madrid, Cataluña y Valencia; mientras que el resto está disperso en las demás ciudades. (Dávila, 2016, pág. 22)

Con datos referenciados, el MAGRAMA, refiere a que el consumo per cápita del camarón fue de 2,3 kg en el año 2012 y paso con 1,9 kg en el año 2014. Esta reducción se debe debido a que cuentan con menos nivel de ingresos causados por la crisis que se encuentra la Unión Europea. (Dávila, 2016, pág. 23)

El consumo de camarón más apetecida por el mercado español, corresponde al camarón congelado, alrededor del 60% de los consumidores adoptan este tipo de tratamiento. Es importante mencionar que la reducción de su precio incidió en la venta de camarón congelado, y solo ha tenido un aumento del 1% en los último 4 años. El resto de consumidores prefieren el consumo de los otros dos formatos en forma similar, fresco y cocido, por este motivo el estudio de encuentra enfocado en partida de camarón congelado. (Dávila, 2016, pág. 23)

## **TASAS POR ADUANA PARA EXPORTAR CAMARÓN**

En el estudio realizado, se estableció averiguar las tasas de exportación, que el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA E tiene para las exportaciones del sector camaroneo; en boletines y medios de difusión (PROECUADOR, CÁMARAS DE ACUACULTURA), no se encontró, hasta llegar a la fuente de los funcionarios públicos de Aduana, en donde por motivos de confidencialidad no permiten mencionar la fuente exacta, pero sí menciona, que no existe tasas por parte de Aduana en las exportaciones, todos los costos son asumidos por parte del exportador en cuanto a bodega o almacén o temporal y consolidación de la misma si fuera el caso.

## COSTOS DE LOS DOCUMENTOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN DEL CAMARÓN ASUMIDOS POR EL EXPORTADOR.

La siguiente información presenta los costos aproximados de los certificados para la exportación del camarón.

-Certificado de Registro Sanitario, emitida por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI). (Con una vigencia de 5 años y un valor de \$900)

-Certificado de Calidad, emitida por el Instituto Nacional de Pesca para productos del mar o acuicultura (Vigencia de 6 meses y un valor de \$117)

-Certificado de Origen forma A-SGP (Emitida por la Subsecretaría de Acuicultura y pesca.

-Certificado Sanitario de Exportación (Emitida por el Instituto Nacional de Pesca INP)

-Certificado HACCP (Análisis de peligros y puntos críticos de peligro), emitida por el Instituto Nacional de Pesca (Vigencia de 6 meses y un valor de \$120)

El siguiente cuadro nos indica los costos totales por un contenedor de 40 pies, estableciendo que una empresa promedio hace 2 embarques mensuales

Descripción	Costo total por contenedor
Certificado registro Sanitario	\$ 7.50
Certificado de calidad	\$ 9.75
Certificado de Origen	\$ 30.00
Certificado sanitario para la exportación	\$ 80.00
Factura Comercial	\$ 0.25
Packing List	\$ 0.20
Certificado HACCP	\$ 10.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 137.70</b>

Figura 21 Costos aproximados de certificados por un contenedor de 40 pies, que permite transportar 53900 libras de camarón

Autor: (Heredia & Vicuña, pág. 150)

## VARIABLE 6

La transferencia de tecnología, la entenderemos, en primer plano investigando, las importaciones del Ecuador, de las secciones 84 y 85 correspondientes a maquinarias, máquinas y artefactos eléctricos.

En segundo plano tenemos, analizaremos el derecho arancelario, que España cancela por la importación del camarón ecuatoriano.

El Ecuador tuvo una gran ventaja, al no pagar arancel, por estar en el Acuerdo SGP, la importación de transferencia tecnológica es indispensable para desarrollar el sector camaronero, e industrias del país, se comparan los períodos 2012-2013 vs 2014-2015

Las secciones 84 y 85 respectivamente, referente a maquinaria; se analiza que, en el contexto nacional del País, se utiliza la transferencia tecnológica, para impulsar las industrias del Ecuador.

KPI= -Importación transferencia tecnológica para las industrias P1 / Importación de transferencia tecnológica para las industrias P2.

SECCIÓN	DESCRIPCIÓN	PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	Bloque Europeo (Alemania, Italia, España, Holanda); Estados Unidos, Rusia, China, Canadá
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	Bloque Europeo (Alemania, Italia, España, Holanda); Estados Unidos, Rusia, China, Canadá

Figura 22 Descripción de las secciones 84 y 85 del Arancel Nacional de Importaciones y sus principales proveedores.

Fuente: BA(BANCO CENTRAL, 2016)

En las secciones 84 y 85, determinamos la siguiente información

### Tabla 25

**Valores de Exportación de la sección 84 expresado en miles de dólares y en toneladas métricas de los períodos 2012-2013 y 2014-2015**

SECCION 84	MILES USD FOB	TONELADAS M
<b>2012-2013</b>	6469058,81	528948,76
<b>2014-2015</b>	5710554,04	449462,91

Fuente: (BANCO CENTRAL, 2016)

En la sección 84, comparamos ambos períodos y concluimos mediante una regla de 3 simple, que en el período 2014-2015 el valor FOB decreció un 12%, y el peso en toneladas métricas decreció un 15%, en comparación del período 2012-2013, por tanto, hubo una reducción en las importaciones de esta sección arancelaria.

**Tabla 26**  
**Valores de Exportación de la sección 85 expresado en miles de dólares y en toneladas métricas de los períodos 2012-2013 y 2014-2015**

SECCION 85	MILES USD FOB	TONELADAS M
2012-2013	4787743,7	288334,23
2014-2015	4633021,02	299209,61

Fuente: (BANCO CENTRAL, 2016)

En la sección 85, comparamos ambos períodos y concluimos mediante una regla de 3 simple, que en el período 2014-2015 el valor FOB decreció un 3%, y el peso en toneladas métricas tuvo un aumento en un 4%; es decir tuvo una depresión de precios, pero el peso en toneladas métricas aumentó.

KPI= Importación transferencia tecnológica para las industrias P1 / Importación de transferencia tecnológica para las industrias P2.

P1= VALORES IMPORTADOS SECCION 84 Y 85 PERÍODO 2012-2013 / =  
6469058,81+4787743,7= 11256802,51

P2= VALORES IMPORTADOS SECCION 84 Y 85 PERÍODO 2014-2015

5710554,04 +4633021,02= 10343575,06

KPI= 11256802,51 / 10343575,06 Con una simple regla de tres comparamos y decimos que en el período 2014-2015, se han reducido en un 8,11% las importaciones de transferencia tecnológica a comparación de las importaciones del período 2012-2013

Concluimos que, la transferencia de tecnología en comparación de los dos períodos estudiados, de las secciones 84 y 85, se mantuvo por los niveles equitativos entre ambos períodos, en la sección 84 tuvo un decrecimiento mínimo y en la sección 85 se

mantuvo en los niveles; las causas pueden variar debido a políticas gubernamentales del Ecuador al tratar de frenar las importaciones y promocionar las exportaciones o así mismo empresariales de las empresas, PYMES y MIPYMES.

#### DERECHOS ARANCELARIOS PAGADOS POR LOS IMPORTADORES ESPAÑÓLES, EN LAS SUBPARTIDAS A NIVEL DE 6 DÍGITOS

En el sector de la Acuicultura y Pesca, los resultados del Acuerdo SGP fueron positivos, el Acuerdo SGP culminó el 31 de diciembre del 2014, el Acuerdo fue extendido durante el 2015 por una buena participación, hasta realizar nuevas negociaciones con el bloque; se han realizado nuevas negociaciones con el bloque, pero en el momento se encuentra en un período de avalar la revisión jurídica del convenio y la traducción a los 24 idiomas que tiene el bloque europeo; consecuente a esto el Comité de Comercio de la Unión Europea debe iniciar las discusiones para su aprobación.

España cuando estuvo vigente el Acuerdo SGP, tenía un arancel ADVALOREM del 3,6%, que era un valor preferencial, ya que sin acuerdo comercial pagaba el 12% del valor ADVALOREM. (exterior, 2014, pág. 11)

### Corresponding HS6 codes in the importing country revision

tariffs applied by Spain in 2015 (TC)

Product: 030616 - "Frozen cold-water shrimps and prawns""Pandalus spp., Crangon crangon", even smoked, whether in shell or not, incl. shrimps and prawns in shell, cooked by steaming or by boiling in water"

Nomenclature: HS12

Partner: Ecuador

Product code	Product description	No. of corresponding national tariff lines	Total ad valorem equivalent tariff	Level of protection
030616	Frozen cold-water shrimps and prawns""Pandalus spp., Crangon crangon", even smoked, whether in shell or not, incl. shrimps and prawns in shell, cooked by steaming or by boiling in water"	4	2.7%	10 - 5%

Level of protection legend:

- 0%
- 0 - 5%
- 5 - 10%
- 10 - 20%
- 20 - 30%
- 30 - 40%
- 40 - 50%
- > 50%

Importing country	Year	Revision	No. of corresponding national tariff lines	Level of protection	country's exports to partner country (value in US\$ '000)	total ad valorem equivalent tariff	Corresponding HS6 codes in the importing country revision	Source
Saint Kitts and Nevis	2015	HS07	2	20 - 30%		2000%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Saint Vincent and the Grenadines	2015	HS07	2	20 - 30%		8000%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Senegal	2015	HS12	1	20 - 30%		2000%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Serbia	2015	HS12	3	5 - 10%		1000%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Seychelles	2015	HS07	1	10 - 20%		12.50%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Slovakia	2015	HS12	1	0 - 5%		2.70%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Slovenia	2015	HS12	1	0 - 5%		2.70%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Spain	2015	HS12	1	10 - 5%	76.928	2.70%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Sweden	2015	HS12	1	0 - 5%		2.70%	<a href="#">Click Here</a>	TC
Switzerland	2015	HS12	1	0%		0%	<a href="#">Click Here</a>	TC

Figura 23 Tributos Advalorem, subpartida 0306.16 herramienta de trademap

Fuente: MACMAP (TRADEMAP, 2016)

En la partida 030616, correspondiente a Camarones y Gambas congeladas, según datos del TRADE MAP, el valor de la tarifa recolectada por tributos de Advalorem de España en el año 2015 corresponde a \$76928 dólares americanos.

Product: 030617 - Frozen shrimps and prawns, even smoked, whether in shell or not, incl. shrimps and prawns in shell, cooked by steaming or by boiling in water (excl. cold water shrimps and prawns)

Nomenclature: HS12

Partner: Ecuador

Product code	Product description	No. of corresponding national tariff lines	Initial ad valorem equivalent tariff	Level of protection
030617	Frozen shrimps and prawns, even smoked, whether in shell or not incl. shrimps and prawns in shell, cooked by steaming or by boiling in water (excl. cold-water shrimps and prawns)	7	3.09%	

Level of protection legend:

- 0% - 5%
- 5% - 10%
- 10% - 15%
- 15% - 20%
- 20% - 30%
- 30% - 40%
- 40% - 50%
- 50%

Importing country	Year	Revision	No. of corresponding national tariff lines	Level of protection	Ecuador's exports to partner country (value in US\$ '000)	Total ad valorem equivalent tariff	Corresponding HS codes in the importing country revision	Source
Slovenia	2015	HS12	1			3.09%	<a href="#">Click here</a>	ITC
Solomon Islands	2016	HS12	1			10.00%	<a href="#">Click here</a>	ITC
South Africa	2016	HS12	2		618	0.00%	<a href="#">Click here</a>	ITC
Spain	2015	HS12	7		101,117	3.09%	<a href="#">Click here</a>	ITC

Figura 2420 Tributos advalorem, subpartida 0306.17 herramienta de trademap

Fuente: MACMAP (TRADEMAP, 2016)

En la partida 030617, correspondiente a Camarones y Gambas congeladas, según datos del TRADE MAP, el valor de la tarifa recolectada por tributos de Advalorem de España en el año 2015 corresponde a \$101117 dólares americanos.

#### VARIABLES 7 y 8

-Reducción de las importaciones del sector camaronero, al culminar Acuerdo SGP.

Hacemos una breve comparación entre el primer trimestre de las exportaciones del año 2015, con el primer trimestre del año 2016, teniendo en cuenta que el Ecuador está en su período de transe, teniendo 24 meses para renegociar algún acuerdo comercial.

A partir de enero del 2016, corre el período de transe, para renegociar, en donde se siguen manteniendo las preferencias arancelarias.

CAMARON MILES USD FOB (Ene-Mar)									
País	2013		2014		2015		2016		
	Feb	Jun	Feb	Jun	Feb	Jun	Feb	Jun	
VIET NAM	52.268	8.337	131.391	15.143	227.868	37.905	203.813	32.051	
ESTADOS UNIDOS	128.968	17.362	206.898	19.707	192.872	20.358	111.288	15.383	
FRANCIA	40.457	7.046	38.517	7.094	33.685	5.369	47.156	7.735	
ESPAÑA	24.316	4.111	52.416	7.541	35.828	5.358	38.121	5.894	
ITALIA	26.821	4.134	30.843	5.392	23.899	4.408	36.637	5.379	
COREA DEL SUR	3.379	480	4.510	482	3.720	1.079	6.695	933	

VARIACIONES CAMARON (Ene-Mar)									
País	2013-2014		2014-2015		2015-2016		Part. 2015		
	Feb%	Jun%	Feb%	Jun%	Feb%	Jun%	Feb%	Jun%	
VIET NAM	157,55%	81,62%	-89,53%	-140,51%	-11,61%	-8,56%	40,58%		
ESTADOS UNIDOS	60,25%	19,51%	25,74%	-3,51%	27,20%	24,44%	27,21%		
FRANCIA	44,64%	0,69%	-20,59%	-17,20%	21,90%	32,66%	6,09%		
ESPAÑA	159,62%	33,43%	-40,10%	-88,15%	3,51%	11,00%	6,56%		
ITALIA	90,24%	30,42%	10,96%	18,50%	23,21%	20,89%	5,32%		

Figura 215 Evolución de las ventas no petroleras en el sector camaronero enero-marzo de los años 2013, 2014, 2015 y 2016.

Fuente: (PROECUADOR, 2016)

KPI= USD MILES DE DÓLARES VALOR FOB DEL PRIMER TRIMESTRE 2015 / USD MILES DE DÓLARES VALOR FOB DEL PRIMER TRIMESTRE 2016

KPI= 36828 / 38121 REDUCCIÓN DEL 3,51%

Analizando los resultados, concluimos, que, en el primer trimestre del año 2016, tiene un incremento leve, en comparación al primer trimestre del año 2015, de un valor FOB de \$36828 a \$38121, con una diferencia mínima en el valor FOB del 3,51%.

-KPI= TONELADAS MÉTRICAS PRIMER TRIMESTRE 2015 / TONELADAS MÉTRICAS PRIMER TRIMESTRE 2016

KPI= 5358 / 5894 REDUCCIÓN DEL 10%

Analizando los resultados, concluimos, que, en el primer trimestre del año 2016, tiene un incremento considerable, en comparación al primer trimestre del año 2015 de un peso total exportado y expresado en toneladas métricas de 5358 TM a 5894, con una diferencia del 10%; por lo que concluimos que las exportaciones se han mantenido estables.

## VARIABLE 9

El saber si beneficia a los productores nacionales de equipos del sector camaronero y si ha influido en ellos la aplicación del porcentaje de arancel a pagar por la finalización del acuerdo.

En las importaciones de los productos que estaban en el Acuerdo SGP, no hay aranceles; al igual que para la exportación de productos del Ecuador; cuando el acuerdo culminó en diciembre del 2015, el Ecuador sigue gozando del privilegio arancelario hasta por 24 meses. Este período se concedió, para llegar a un nuevo acuerdo comercial, si en este plazo no se llega a ningún acuerdo, tanto el Ecuador como la Unión Europea, tendrán un arancel sin ninguna preferencia.

Por parte de España, podemos mencionar que, en las importaciones al tener el Acuerdo SGP, gozaba de una reducción del arancel al 3,6% del valor ADVALOREM, en el peor de los casos, si en el período de los 24 meses de transe, que cuenta desde los primeros días de enero del 2016, no se llega a pactar ningún acuerdo comercial con la Unión Europea, este tendría un arancel del 12%, habiendo un alza de precios por el mercado español, en este sector al importar camarón.

Un informe realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, presentó los problemas que traería el no llegar a un Acuerdo Comercial con la Unión Europea; el más importante es que sin este acuerdo, luego del período de transición, implicaría una pérdida de 400 millones de dólares, representado 4 veces más que no tener un acuerdo con los Estados Unidos, comparando que Colombia ya posee un acuerdo con el bloque europeo y su producción de industrias es similar al de Ecuador. (Universales, 2014)

El Presidente de la República del Ecuador Rafael Correa sustentó su preocupación con el estudio realizado por la CEPAL, y menciona que si el Ecuador no sella ningún acuerdo comercial; el consumo nacional, la inversión, las exportaciones y las importaciones se reducirán. Adicional a esto mencionó que el PIB decrecería cerca del 0,20% que es alrededor de 200 millones y una disminución de las exportaciones en 17% anual, las inversiones en un 0,43% y las importaciones en un 0,45%

Al contrario, CEPAL menciona que, si el Ecuador llega a darse el Acuerdo Multipartes, habría un efecto favorable, aumentando el PIB en un 0,10% y las exportaciones en un 0,11% anual, las inversiones crecerían un 0,13% y las importaciones un 0,20 % (Andes, 2014, pág. 1)

**Tabla 27**  
**Impacto por la pérdida del Acuerdo Comercial SGP Plus Ecuador-España**

EFECTO AL PERDER ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA				
ESCENARIO	INVERSION	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	PIB
<b>ACUERDO COMERCIAL</b>	0,13	0,11	0,2	0,1
<b>SIN ACUERDO COMERCIAL</b>	-0,43	-0,17	-0,45	-0,2

FUENTE: Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica y CEPAL.

Hacemos una comparación de cómo afectaría en las exportaciones ecuatorianas al incrementar el arancel español de 3,6% a 12%, cabe destacar que la información de referencia se la realiza a partir de término CIF, y que corresponde a autoría indirecta o distinta.



Figura 26 Variación. por el cambio de advalorem del 3,6% al 12%.

Fuente: CEPAL

IMPORTADOR DE BARCELONA ESPAÑA				
TÉRMINO NEGOCIADO CIF				
EXPORTADOR: EMPRESA CAMARONERA				
CANTIDAD: 1 CONTENEDOR DE 40 PIES, QUE LLEVA 53900 LIBRAS				
MEDIDA: LIBRA				
CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO POR EMBARQUE	COSTO UNITARIO ADVAL. AUMENTADO	COSTO POR EMBARQUE ADVAL AUMENTADO
CIF	\$5,22	\$281.220,10	\$5,22	\$281.220,10
+THC Puerto exterior/ Manipuleo del contenedor al muelle		\$160,00		\$160,00
+ Gestión Tasa Portuaria		80,62		80,62
+ISPS		\$43,00		\$43,00
+Precinto		\$15,20		\$15,20
+Cleaning		\$26,01		\$26,01
<b>DAT</b>	<b>\$5,22</b>	<b>\$281.544,93</b>	<b>\$5,22</b>	<b>\$281.544,93</b>
+Transporte Interno		\$420,00		\$420,00
<b>DAP</b>	<b>\$5,23</b>	<b>\$281.964,93</b>	<b>\$5,23</b>	<b>\$281.964,93</b>
+Despacho de Aduana		\$109,69		\$109,69
+Gestión a Particulares		\$253,65		\$253,65
+Ad-valorem 3,6%	3,60%	\$10.123,92	12%	33746,41146
+IVA 10%	(VALOR CIF + ADVAL) *10%	\$29.134,40		31.496,65
<b>DDP</b>	<b>\$5,97</b>	<b>\$321.586,59</b>	<b>6,45</b>	<b>347.571,33</b>
VALORES APROXIMADOS Y TOMADOS COMO REFERENCIA DEL AUTOR, PARA ANALIZAR EL IMPACTO ARANCELARIO				

Figura 27 Costos admitidos por el cambio de advalorem del 3,6% al 12% del año actual con cotización Logistic Solutions.

Fuente: (Heredia & Vicuña, pág. 164)

KPI: % ARANCEL P1 ESPAÑA, ACUERDO COMERCIAL / % ARANCEL P2. ESPAÑA SIN ACUERDO COMERCIAL

KPI: 3,6% que representa a \$10132,92 / 12% que representa a \$33746,41

= A un incremento del 8,4% del arancel, que representaría el aumento de un costo aproximado de \$23613,49 dólares americanos, tomando en cuenta que solo se trata del embarque de un contenedor que transporta 53900 libras de camarón congelado.

Con este cuadro podemos concluir el cambio arancelario, que tendría un importador español, al no tener ningún Acuerdo Comercial, con la Unión Europea; representando el valor sin Acuerdo Comercial, con un ADVALOREM de \$16320 a comparación del Acuerdo Comercial de \$4896; representado al costo unitario en este caso en libras, un aumento de \$0,23 ctvs. de dólar por libra de camarón que el importador español deberá asumir por su cuenta, lo que llevaría a los importadores de España a comprar camarón

con precios reducidos a otros países, que tengan Acuerdos Comerciales como Perú y Colombia, teniendo en cuenta que ellos tienen su margen de utilidad.

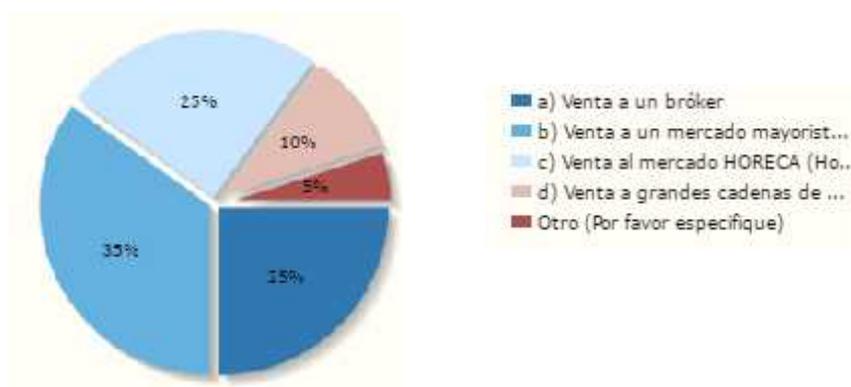
## RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LAS EMPRESAS, PYMES Y MIPYMES DEL SECTOR CAMARONERO ECUATORIANO EN EL PERÍODO 2012-2013 VS 2014-2015

### TABULACIÓN

Los resultados presentes corresponden a 18 de las 28 empresas, que respondieron del grupo selecto de empresas, PYMES y MIPYMES, del sector camaronero del Ecuador.

### INCIDENCIA LOGÍSTICA DEL SECTOR CAMARONERO DEL ECUADOR

1.- Señale el o los procesos logísticos de distribución, el cual recurría su empresa para



realizar exportaciones al mercado español. Período 2012-2015.

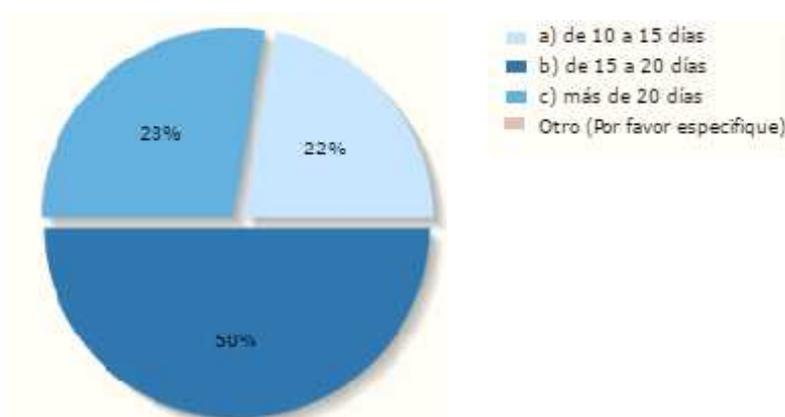
Conclusión: Las empresas que contestaron esta pregunta, demuestran que, tienen un 35% de preferencia de logística de distribución al mercado de mayoristas, un 25% tanto a la logística de Hotel, Restaurant y Catering (HORECA) y venta a un bróker; un 10% se dedica a las grandes cadenas de distribución, y el 5% que especifica llega al consumidor final

2.- ¿Con qué frecuencia realizaba exportaciones al mercado español?



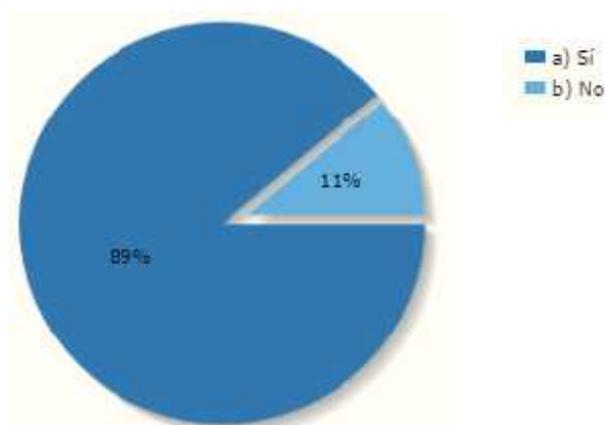
Conclusión: Respecto a la frecuencia de exportación de las empresas, PYMES y MIPYMES, vemos que un 39% realizan exportaciones dos veces por trimestre; y de la misma manera un 39% realiza exportaciones más de 5 veces al año, un 22% de las empresas restantes realiza exportaciones 1 vez al mes.

3.- ¿Qué tiempo aproximadamente de tránsito tenían para llegar al mercado español el camarón a exportar



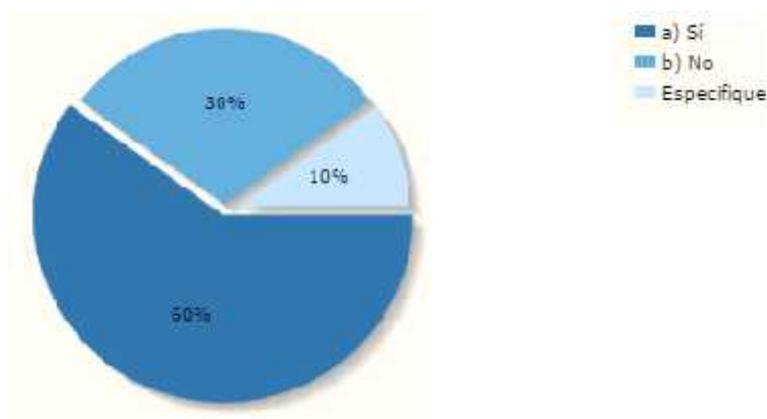
Conclusión: Como información clave tenemos, que el número de días promedio de tránsito, de una embarcación desde el Puerto de Guayaquil-Ecuador al Puerto de Barcelona-España, es de 32 días, cuando tiene escala en Balboa, en el Puerto de Panamá; y si no tiene escala el período es de 16 días; relacionando esta información un 50% de las exportaciones no usan escala y un 28% usa escala, se presume que el restante se lo hace vía aérea, aunque desvincule la encuesta que solo es para transporte marítimo.

4.- Señale si su empresa sintió una depresión en ventas, cuando el mercado español estuvo en crisis económica año 2013.



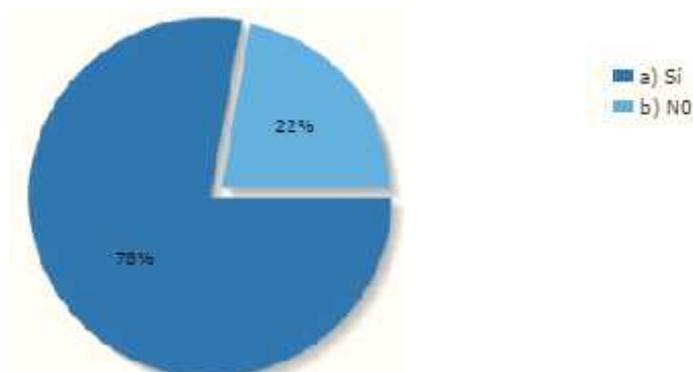
Conclusión: Denotamos que la crisis española del 2013, si tuvo un impacto en las empresas, PYMES y MIPYMES, la crisis económica, afectando a un 89% de las empresas, un pequeño grupo selecto que corresponde al 11%, no siente el impacto de la crisis con tanta severidad.

5.- Impulso o trato de mejorar su cadena logística de distribución reduciendo así tiempos y costes, de ser si la respuesta mencione si fue efectiva su inversión



Conclusión: Un 60% de las empresas, PYMES y MIPYMES, trato de impulsar la cadena logística de distribución de sus empresas, invirtiendo capital para impulsar y mejorar la logística, un 30% siguió con su logística de distribución, y solo un 10 % respondieron que si fue efectiva.

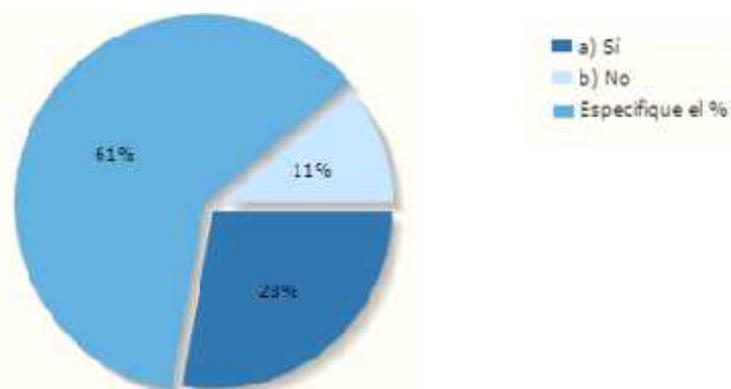
6.- ¿Su empresa realizaba o posee algún tipo de convenios con otras empresas de España, para promover la logística de su empresa, obteniendo un beneficio mutuo?



Conclusión: Este es un aspecto muy bueno para las empresas importadoras, PYMES y MIPYMES, vemos que un 78% poseen alianzas con otras empresas de España, teniendo un beneficio mutuo, a su vez, un aspecto muy positivo, el 22 % restante, no posee convenios ni alianzas en el mercado español.

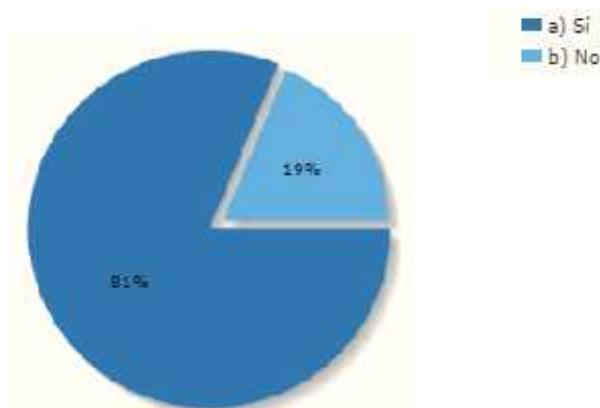
#### INCIDENCIA NORMATIVA-TÉCNICA DEL SECTOR CAMARONERO DEL ECUADOR

7.- Cuando el Acuerdo SGP culminó en el 2015, ¿Sus ventas se redujeron?; si la respuesta es sí detalle un porcentaje aproximado que lo hizo



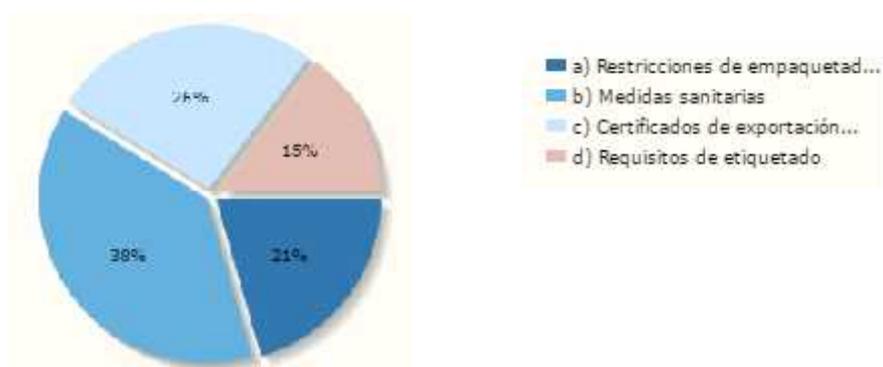
Conclusión: Vemos el gráfico y concluimos, que no hubo afectación, ya que el Ecuador se encuentra en un período de transe en el cual, desde enero del 2016 cuenta con 24 meses, para llegar a firmar un nuevo acuerdo, es fundamental tener en cuenta que los importadores españoles al perder el Acuerdo SGP, pagarían, de un arancel de 3,6% a 12% de valor Advalorem; el 89% que suma las respuestas a y c, no sintió la reducción de ventas; un 11% dice que no; en las especificaciones, que hicieron las empresas exportadoras, señalan que hubo una reducción que va del 2 al 3%.

8.-Entre el P1 (2012-2013) y el P2 (2014-2015), ¿Sintió algunos cambios por parte del gobierno relacionado a medidas técnicas y de control para poder seguir exportando a España?



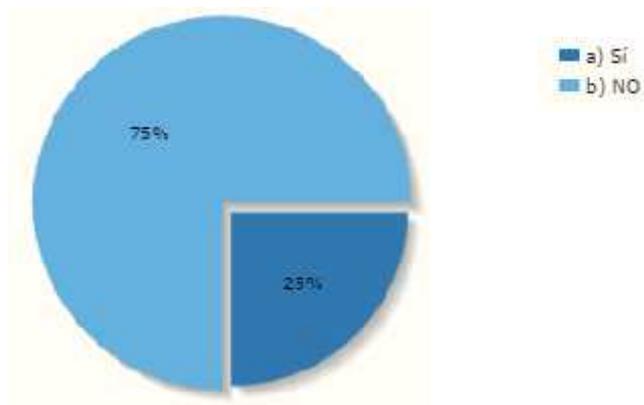
Conclusión: De acuerdo al gráfico, vemos que las empresas si sintieron un cambio por parte del gobierno relacionado a la imposición de medidas reglamentarias, el 81% de ellas respondieron que sí mientras en 19%, dicen no haber percibido cambio por el gobierno.

9.- Señale que tipo de restricciones técnicas tenía que cumplir el camarón para poder ingresar al mercado español.



Conclusión: Haciendo un análisis, vemos con un % similar a los reglamentos establecidos, como ya analizamos anteriormente, todos los certificados anteriores deben cumplir para poder exportar al mercado español.

10.- Con respecto a la pregunta anterior señale si estas restricciones tuvieron un cambio, se implementaron nuevas o se quitaron, haciendo comparación entre el período 2012-2013 vs 2014-2015



Conclusión: Las empresas responde que sí en un 75 %, es decir que, si se han implementado algunas cosas o añadido al reglamento, algunas funciones que deben cumplir para que su producto, sea apto para el mercado español, un 25% dicen no haber sentido la implementación de restricciones al reglamento.

11.- Si la respuesta es sí señale que tipo de restricción se implementó o se retiro

Un 80% de los que respondieron la encuesta, identificaron el cambio y envió de información, a través de la VUE, así mismo se identificó el trámite mediante el ECUAPASS y la adaptación de algunas reformas a los reglamentos

## RESULTADOS FINALES

Después de haber investigado y concluido con los datos estadísticos e información, podemos determinar la efectividad del Acuerdo Comercial SGP, en el período 2012-2013 vs 2014-2015.

Es importante saber cuantificar estratégicamente los resultados que se obtuvieron a lo largo del estudio. A continuación, se presenta el CUADRO DE RESULTADOS, que nos permitirá visualizar el cumplimiento de los objetivos que se presentaron para este proyecto de investigación y comprobar la hipótesis que se planteó en el estudio.

El Cuadro está dividido en tres, de acuerdo a sus efectos: económicos, sobre normativa y comerciales. Cada efecto tiene sus variables, las mismas que serán calificadas sobre 10 y multiplicadas por un valor ponderado de acuerdo a su importancia; la suma total del resultado final de cada una de las variables deberá dar un valor sobre 10, que dictaminará si la Resolución es efectiva. A continuación, se presenta la tabla en la que se definen los campos del cuadro de Resultados:

TABLA No. Campos del Cuadro de Resultados y su denominación.

<b>DESARROLLO DEL CUADRO DE RESULTADOS</b>	
<b>NOMBRE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>No.</b>	Es el orden de las variables que se encuentran en el cuadro.
<b>EFFECTOS</b>	Efectos analizados en el estudio (comercial, logística y reglamentaria)
<b>VARIABLE</b>	Son todos los aspectos que se tomaron en cuenta para realizar el estudio y cumplir su fin. Son los puntos críticos que ayudarán a determinar la efectividad de la Resolución.
<b>INDICADOR</b>	Es como se cuantifica o cualifica la variable de acuerdo a su tipo.
<b>RESULTADOS</b>	Es el resultado de la aplicación de los indicadores.
<b>PONDERACIÓN DEL VALOR</b>	Es el valor con el cual se multiplicará el "Puntaje Parcial". Este valor se ha puesto de acuerdo al nivel de importancia que tiene cada variable. La suma de todos los ponderados es igual a 1.
<b>PUNTAJE PARCIAL</b>	Es la calificación sobre 10 que se le ha puesto considerando el resultado obtenido.

**\* PUNTAJE  
FINAL**

Es la multiplicación de la "Ponderación del Valor" con el "Puntaje Parcial". La suma máxima que debe resultar es 10. Se considera que de 0 a 5 las Relaciones Comerciales Ecuador-España en el Sector Camaronero del Acuerdo SGP no fue efectivo, de 6 a 7 las Relaciones Comerciales Ecuador-España con el Acuerdo SGP no fue efectiva, pero hubo aspectos positivos y de 7 a 10 que las Relaciones Comerciales Ecuador-España en el Sector Camaronero del Acuerdo SGP fue efectivo.

**Tabla 28**  
**CUADRO DE RESULTADOS.**

RESULTADOS DEL ESTUDIO								
No	EFFECTOS	VARIABLE	INDICADOR	RESULTADOS		PONDERACIÓN DEL VALOR	PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE FINAL
1	COMERCIAL	Efectividad del Acuerdo Comercial SGP Ecuador con España, sobre la Balanza Comercial en apoyo al equilibrio de la misma.	USD MILES DE DÓLARES IMPORTACIÓN P1(2012-2013) / USD MILES DE DÓLARES IMPORTACIÓN P2 (2014-2015)	233770490,4 / 670703972,1	186,90%	0,15	8	1,2
2	COMERCIAL	Efecto de la participación de mercado de las empresas, PYMES y MIPYMES	%MARKET SHARE DE EMPRESAS EXPORTADORAS P1 / %MARKET SHARE DE EMPRESAS EXPORTADORAS P2	10,32 % / 18,7%	8,38%	0,25	10	2,5
3	LOGÍSTICO	Efectividad de la logística (reducción de tiempo de transportes del sector camaronero)	TIEMPOS DE LOGISTICA UTILIZADA P1/ TIEMPO DE LOGISTICA ULTIZADA P2	32 DIAS / 35 DIAS	3 DIAS	0,04	5	0,2
4	LOGÍSTICO	Efectividad de la logística (reducción de costes de transportes del sector camaronero)	COSTOS POR LA LOGISTICA UTILIZADA P1/ COSTOS POR LA LOGISTICA ULTIZADA P2	\$156553,94/ \$321586,59	105%	0,04	5	0,2
5	REGLAMENTARIA	Afectación de medidas reglamentarias	NÚMERO DE RESTRICCIONES TÉCNICAS IMPUESTAS P1 / NÚMERO DE RESTRICCIONES TÉCNICAS IMPUESTAS P2	16 REGLAMENTOS A CUMPLIRSE P1 / 12 REFORMAS A LOS ANTERIORES	-25%	0,06	8	0,48

Continúa

RESULTADOS DEL ESTUDIO								
6	REGLAMENTARIA	Impacto arancelario sobre el Acuerdo Comercial SGP, antes y después de haber culminado.	IMPORTACIÓN TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA LAS INDUSTRIAS P1 / IMPORTACIÓN DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA LAS INDUSTRIAS P2.	11256802,51 / 10343575,06	-8,11%	0,08	7	0,56
7	REGLAMENTARIA	Reducción de las importaciones del sector camaronero, al culminar Acuerdo SGP.	USD MILES DE DÓLARES VALOR FOB DEL PRIMER TRIMESTRE 2015 / USD MILES DE DÓLARES VALOR FOB DEL PRIMER TRIMESTRE 2016	36828 / 38121	-3,51%	0,08	6	0,48
8	REGLAMENTARIA	Reducción de las importaciones del sector camaronero, al culminar Acuerdo SGP.	TONELADAS MÉTRICAS PRIMER TRIMESTRE 2015 / TONELADAS MÉTRICAS PRIMER TRIMESTRE 2016	5358 / 5894	-10%	0,05	6	0,3
9	REGLAMENTARIA	Afectación a productores nacionales del sector camaronero e importadores españoles	% ARANCEL P1 ESPAÑA, ACUERDO COMERCIAL / % ARANCEL P2. ESPAÑA SIN ACUERDO COMERCIAL	3,6 % / 12%	8,4	0,125	9	1,125
10	LOGÍSTICO Y REGLAMENTARIA	ENCUESTA	APLICACIÓN A LAS PYMES Y MIPYMES	18 / 28	64%	0,125	9	1,125
TOTAL						1		8,17

## DISCUSIÓN

Es de vital importancia considerar nuestro objetivo principal base, de determinar la efectividad de las Relaciones Comerciales bilaterales entre Ecuador-España del sector camaronero, desde otra perspectiva ver si el Acuerdo SGP en el período 2012-2015 fue realmente efectivo. Por estos motivos en este estudio se han aplicado algunas metodologías, que nos han ayudado a tener una perspectiva diferente, que se tenía al inicio de esta investigación. Los resultados en este proyecto de investigación están enfocados en tres aspectos, que son la incidencia comercial, incidencia logística e incidencia reglamentaria (normativa).

Estos resultados, demuestran que las Relaciones Comerciales entre Ecuador-España, en el período de vigencia del Acuerdo SGP, fue efectivo, la investigación realizada aportó, en gran parte a resolver los objetivos planteados, que van de la mano de aspectos económicos y diplomáticos del Ecuador.

### SOBRE LA INCIDENCIA COMERCIAL

En la incidencia comercial, se analizó a los actores involucrados, en el Acuerdo Comercial “Sistema General de Preferencias SGP”. En donde observamos|, a las empresas exportadoras, PYMES y MIPYMES del sector camaronero, revelando aspectos positivos, que tuvo este Acuerdo Comercial, lo cual nos ayuda a explicar, el desenvolvimiento y evolución de las empresas, dentro de este período de vigencia del Acuerdo SGP. La percepción que se tenía del total de las ventas y pesos exportados por las empresas del sector camaronero, revelo un resultado a nivel exponencial, cabe recalcar que en el segundo período fue donde más evoluciono este sector, teniendo un incremento del 65%.

Hay que tener en cuenta que nuestro estudio se enfoca principalmente en las exportaciones del camarón de las 2 subpartidas arancelarias de congelados, por motivos que el mercado español demanda este producto en un 70%, y la información que detallan las empresas por partida son muy grandes para enfocarnos en otras subpartidas, que no muestran la información deseada.

El crecimiento de las PYMES y MIPYMES, empezó a crecer en el año 2014, pues en el año 2012, la participación apenas era del 8,62%; 3 empresas controlaban el mercado con un 71%.

Para el año 2013, ocurrió el período de recesión económica de España, en donde muchas empresas ya no registran exportaciones a España, y otras desaparecen del mercado, aquí aparecen nuevas empresas pequeñas con cantidades mínimas de exportación; pasado este período se recupera en el año 2014, siendo el año en donde más registros de exportación se encuentra en cuanto a nuestra investigación y en cuanto a datos encontrados por PROECUADOR, aquí el crecimiento de las PYMES y MIPYMES es del 15%, la participación de las grandes exportadoras se reduce a un 40% y está conformada por 4 empresas.

En conclusión, general, denotando que el aspecto comercial del sector camaronero con las relaciones comerciales del Acuerdo SGP. El Ecuador al ser un país netamente productos de bienes primarios necesita de Acuerdos Comerciales, actualmente los aspectos económicos del Ecuador obligan a abrir nuevos mercados, buscar nuevas relaciones comerciales. El bloque europeo a su vez busca de la misma manera nuevas negociaciones.

El comercio de bienes y servicios son demandados en altos volúmenes, y con calidad, Ecuador cuenta con estas características en el sector de la acuicultura, desarrollar y establecer estas relaciones con el bloque, despreocuparía al sector camaronero y a muchas otras industrias que son beneficiadas por los Acuerdos Comerciales.

#### SOBRE LA INCIDENCIA LOGÍSTICA

Es interesante enfocarnos en la logística de las empresas exportadoras, encontramos datos recolectados por la encuesta que fue realizada a las PYMES y MIPYMES del sector camaronero, hay que tener en cuenta que el crecimiento del mercado español demanda cantidades de exportación y tiempos, pues el coste del transporte será a su tiempo oportuno, por parte del exportador. Por lo general el camarón se negocia en términos de negociación FOB y CIF, en donde la reducción de costos es primordial para tener un margen de ganancia superior.

Aquí estudiamos en primer lugar la reducción en cuanto a tiempos de transporte de la carga, por lo general esto dependen, primero de qué medio de transporte se esté usando, y de que naviera se contrate por parte del exportador, es relevante tener en cuenta que la ruta más rápida para el transporte es por el canal y puerto marítimo de Panamá, las navieras por lo general hacen transbordo en este puerto, de esta manera se reduce el

costo de transporte pero a su vez aumenta el tiempo de tránsito de la carga hasta llegar al puerto de destino, que por lo general llega a Barcelona-España en tiempo determinado de 30 a 35 días; tenemos un dato según PROECUADOR, que la ruta sin hacer transbordo, es de 16 a 20 días.

Muchas de las empresas exportadoras, que ya tienen un mercado definido realizan exportaciones mensuales o 1 vez por trimestre, los resultados de nuestra investigación en promedio y comparando los dos períodos, da como resultado que solo se ha disminuido 1 día en el tiempo de transporte, recordemos que para esto la carga, ya debe contar con todos los permisos de exportación, para no retrasar más el tiempo de destino de la carga.

Seguimos con los costos referentes a la logística internacional, y tiempos de transporte que han ido variando durante los años, hay que tener en cuenta los precios, en el estudio se hizo un cálculo para el transporte de un contenedor de 40 pies; en donde el valor aumentó un 105%, en relación a una exportación completa en términos DDP tanto en el año 2012, como en el año actual 2016, que es considerable a los dos períodos por el aumento de la inflación, en donde concluimos que la logística ha tenido un aumento de costos referenciales, respecto a los tiempos de transporte, estos se han mantenido.

Con respecto a la encuesta realizada por las PYMES y MIPYMES, determinamos que, tienen un 35% de preferencia de logística de distribución al mercado de mayoristas, un 25 % tanto a la logística de Hotel, Restaurant y Catering (HORECA) y venta a un bróker; un 10% se dedica a las grandes cadenas de distribución, y el 5% que especifica llega al consumidor final

Por otro lado, las empresas, PYMES y MIPYMES, vemos que un 39% realizan exportaciones dos veces por trimestre; y de la misma manera un 39% realiza exportaciones más de 5 veces al año, un 22% de las empresas restantes realiza exportaciones 1 vez al mes.

Un 60% de las empresas, PYMES y MIPYMES, trato de impulsar la cadena logística de distribución de sus empresas, invirtiendo capital para impulsar y mejorar la logística, un 30% siguió con su logística de distribución, y solo un 10 % respondieron que si fue efectiva su inversión.

Por último, un 78% de las empresas exportadoras, poseen alianzas con otras empresas de España, teniendo un beneficio mutuo, a su vez, un aspecto muy positivo, el 22 % restante, no posee convenios ni alianzas en el mercado español.

#### SOBRE LA INCIDENCIA REGLAMENTARIA

Los reglamentos que ha venido teniendo durante este período, han variado, por decretos presidenciales, o de acuerdo a las exigencias que el mercado exige.

Recordemos que no hay una normativa vigente en el sector camaronero, solo reglamentos que se deben de cumplir y permisos de exportación que se deben de tener, los cuales son otorgados por ministerios del Ecuador o a su vez por Institutos que se encargan de regular el cumplimiento de estos.

En cuanto a los reglamentos impuestos, en este estudio lo hemos dividido en Reformas, Ordenamientos, Regularizaciones, Medidas Sanitarias, Ambientales e INEN; compilado todo esto vemos que ha variado en comparación de los dos períodos. En el segundo período hubo una reducción del 25 % de reglamentos, es decir ya se ha venido estableciendo una estandarización de estos en el Ecuador, la mayoría corresponde a reformas a la Ley de Pesca y ordenamientos presidenciales.

Estos han venido variando con el pasar de los años, pues la implementación del sistema Ecuapass, hizo que haya un cambio, con su cultura de cero papeles, todos los trámites de certificaciones, se lo realizan a través de la Ventanilla Única Electrónica VUE, para esto también hubo un reglamento aparte hasta que este sistema se normalice y se adapte a los Operadores de Comercio Exterior OCEs.

La Unión Europea se encarga de enviar los reglamentos que cada país debe cumplir para que los productos puedan ingresar a sus mercados, ellos establecen estas medidas, recordemos que los gobiernos que fueron parte del Acuerdo Comercial SGP eran los encargados de hacer cumplirla, pues ellos mismos eran quienes emitían las certificaciones de nivel sanitario y de buenas prácticas para el consumo humano.

Es importante tener en cuenta lo siguiente en nuestro estudio, se pretendía averiguar las tasas que tiene el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAE para la exportación de camarón congelado, este no se encontró, hasta llegar a la fuente de los funcionarios públicos de Aduana, en donde por motivos de confidencialidad no

permiten mencionar la fuente exacta, pero sí menciona, que no existe tasas por parte de Aduana en las exportaciones, todos los costos son asumidos por parte del exportador en cuanto a bodega o almacén o temporal y consolidación de la misma si fuera el caso.

Otro factor indiscutible, era saber qué % de Advalorem pagaban los importadores españoles para el camarón, recordemos que su tasa de importación con el Acuerdo Preferencial fue del 3%, caso contrario de no haber contado con este era del 12% ADVALOREM, significando una cantidad importante, ya que sus importaciones son en altos volúmenes y representativos, en las tablas emitidas por TRADEMAP, en la sección de tributos encontramos datos pero solo referentes al año 2015, por cuanto podemos concluir que es beneficios tanto para nosotros como para ellos permanecer en un Acuerdo Comercial; de la misma manera hay un cuadro de una exportación que nos indica el ahorro que hay en la diferencia de ambos % de arancel Advalorem.

La transferencia tecnológica es un aspecto considerado en nuestro estudio, en donde de la misma manera se hizo una comparación entre los dos períodos, recolectando datos sobre las importaciones de las secciones 84 y 85. Este se redujo de una manera considerable en el segundo período en un 8,11%, teniendo en cuenta que el Ecuador aprovecha de esto para invertir en sus industrias cambiando el panorama, por el cambio de la matriz productiva que el Gobierno pretende realizar, al promocionar las exportaciones, pero a su vez impulsarla por medio de transferencia tecnológica.

Por último, tenemos una comparación de las exportaciones de camarón, del primer trimestre con el año 2015 comparándola con el primer trimestre del año 2016, habiendo una reducción del 3,51%

Con respecto a la segunda parte de la encuesta realizada referente, a la parte reglamentaria en cuanto a la imposición de nuevas medidas por el Gobierno tenemos las siguientes conclusiones respecto a, cuándo el Acuerdo SGP culminó, con su período de vigencia.

El Ecuador se encuentra en un período de transe en el cual, desde enero del 2016 cuenta con 24 meses, para llegar a firmar un nuevo acuerdo, es fundamental tener en cuenta que los importadores españoles al perder el Acuerdo SGP, pagarían, de un arancel de 3,6% a 12% de valor Advalorem; el 89% que suma las respuestas a y c, no

sintió la reducción de ventas; un 11% dice que no; en las especificaciones, que hicieron las empresas exportadoras, señalan que hubo una reducción que va del 2 al 3%.

Se mantuvieron casi los mismos reglamentos, solo con nuevas reformas, en lo cual eran para el mantenimiento de las camaroneras, el único factor que cambio fue el trámite por la VUE, en donde el 81% de las empresas, sintieron el cambio hasta adaptarse al sistema ECUAPASS.

Con conclusión final, puedo permitirme decir que el Acuerdo Comercial SGP, tanto en los aspectos, Comercial, Logísticos y de Normativa Técnica en comparación de los dos períodos estudiados 2012-2013 vs 2014-2015 y parte del 2016 analizadas en la parte logística han evolucionado de manera positiva, de manera que el Ecuador se ha beneficiado de manera muy substancial, los cambios para e sector camaronero dieron un salto a gran escala, en el presente presenta preocupaciones por el período de recisión de firmar el nuevo Acuerdo Comercial Multipartes, pero se espera seguir fortaleciendo las relaciones comerciales.

España es el principal país importador de este producto en todo el bloque europeo, se espera seguir manteniendo esto, al igual que el Gobierno pretende fortalecer el crecimiento de PYMES y MIPYMES.

## REFERENCIAS

- Agro, E. (14 de 08 de 2013). *Camaroneros exponen la importancia para el reinicio de negociaciones con la UE*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/camaroneros-exponen-la-importancia-para-el-reinicio-de-negociaciones-con-la-ue/#more-5602>
- Amez, F. (2000). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. Madrid.
- Andes. (06 de 2014). *Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica*. Obtenido de Andes: Acuerdo entre Ecuador y la UE generará un aumento del PIB e importaciones en el país andino Acuerdo entre Ecuador y la UE generará un aumento del PIB e importaciones en el país andino
- Bajo, O. (06 de 1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Obtenido de <https://books.google.es/books?id=99HyPYGM5EUC&lpg=PP1&hl=es&pg=P1#v=onepage&q&f=false>
- BANCO CENTRAL, E. (06 de 2016). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de ESTADISTICAS: <https://www.bce.fin.ec/comercioExteriorBi/comercio/consultaTotXNandinaPaisConGraficoV2.jsp>
- BCE. (AGOSTO de 2012). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de ESTADISTICAS PRODUCTOS IMPORTADOS ECUADOR DE LA UE: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/350-comercio-exterior>
- Blanco, R. G. (Enero-Febrero de 2011). *Revistas ICE, tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. Obtenido de DIFERENTES TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_858\\_103-118\\_\\_9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf)
- Bolaños, A. (15 de 09 de 2015). *La revisión del PIB aflora una crisis más aguda entre 2011 y 2013*. Obtenido de [http://economia.elpais.com/economia/2015/09/15/actualidad/1442312702\\_131219.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/09/15/actualidad/1442312702_131219.html); <http://www.elmundo.es/elmundo/2012/06/09/economia/1339243054.html>
- Carmona, D. (03 de 2015). *Carga y estiba del término FOB*. Obtenido de <http://diegocarmona.com/comercioexterior/incoterms/carga-estiba-y-trincaje-bajo-el-incoterm-fob/>
- COBUS. (2012 - 2015). *INFO ADUANA*. Obtenido de [www.cobusecuador.ec: http://www.cobusecuador.ec/html2/index.html](http://www.cobusecuador.ec/html2/index.html)
- COBUS. (18 de MARZO de 2012-2015). *EMPRESAS EXPORTADORAS DE CAMARON*.

- COMEX. (11 de Junio de 2012). *Resoluciones*. Obtenido de [www.comercioexterior.gob.ec: http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/RESOLUCION-67.pdf](http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/RESOLUCION-67.pdf)
- COMEX. (01 de 01 de 2013). *Arancel final*. Obtenido de Arancel del Ecuador: [http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL\\_FINAL\\_1\\_DE\\_ENERO\\_R93.pdf](http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf)
- COMEX. (s.f.). *¿QUÉ ES EL COMEX?* Recuperado el 29 de Agosto de 2015, de [www.comex.ec: http://comex.ec/que-es-el-comex/](http://comex.ec/que-es-el-comex/)
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. (27 de Agosto de 2001). *Publicaciones*. Recuperado el 18 de Julio de 2015, de *Objetivos y funciones (CEPAL)*: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/12327/lcmexl410e.pdf>
- Commision, E. (17 de 07 de 2014). *European Commision*. Obtenido de EU and Ecuador conclude negotiations for trade and development agreement: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-845\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-845_es.htm)
- CONTECON GUAYAQUIL. (07 de 2016). *TARIFAS CONTECON GUAYAQUIL S.A. - Servicios al Exportador*. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Tarifas-Generales-Contecon-Ajuste-inflac-16-tarifas-orig.pdf>
- COPCI. (2010). Del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En R. V. Correa Delgado, *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inveriones*. (pág. 56). Quito: Editorial Nacional.
- Cueva, D. (05 de 11 de 2014). *Acuerdo comercial: Ecuador-Unión Europea*. Obtenido de Economía Internacional : <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/198-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea>
- Dávila, M. G. (MARZO de 2016). *PROECUADOR-Boletín-de-Inteligencia-Comercial-Madrid*. Obtenido de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/Boletin-MAR-ABR.pdf>
- Enríquez, C. (18 de 12 de 2014). *Ecuador firmaría su acuerdo con la UE en junio del 2015* . Obtenido de El Comercio : <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-firmaria-acuerdo-ue-junio.html>
- Eva, M. (15 de 10 de 2009). *Consumoteca*. Obtenido de Países en Vías de Desarrollo: <http://www.consumoteca.com/economia-familiar/economia-y-finanzas/paises-en-vias-de-desarrollo/>

- exterior, M. d. (12 de 2014). *Cartilla Unión Europea*. Obtenido de El Acuerdo Comercial Ecuador.Unión Europea: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- FEDEXPORT. (2011). *Estudio estadístico de las relaciones comerciales y de inversión entre Ecuador y la Unión Europea*. Obtenido de Estudio Relaciones Comerciale Unión Europea-Ecuador: <http://www.fedexpor.com/productos-informativos/estudios>
- FEDEXPORT. (s.f.). *DIRECTORIO TELEFÓNICA EMPRESAS PYMES Y MIPYMES*. Obtenido de <http://www.fedexpor.com/directorio/empresas-exportadoras/alphaindex/q>
- Galindo, M. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada; pág 14*. Ecoobook.
- Gallegos, D. (16 de 01 de 2016). *El ciudadano*. Obtenido de Ecuador negociará con UE un acuerdo comercial que no afecte su modelo económico: <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-negociara-con-ue-un-acuerdo-comercial-que-no-afecte-su-modelo-economico/>
- Gobierno de España*. (s.f.). Obtenido de Qué es la Unión Europea: <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/default.aspx>
- Grosse, R. (1996). *Wikipedia*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Transferencia\\_tecnol%C3%B3gica](https://es.wikipedia.org/wiki/Transferencia_tecnol%C3%B3gica)
- HelpDesk, E. (12 de 07 de 2016). *Export HelpDesk*. Obtenido de <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/form/output?action=tariff&prodLine=&languageId=ES&taricCode=0306169100&partnerId=ec&reporterId=es&simulationDate=13%2f07%2f2016&simDate=20160713&nomenCmd=&resultPage=importtariffs&mode=>
- Heredia, L., & Vicuña, P. (s.f.). “*IMPACTO EN LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN DEL SECTOR CAMARONERO HACIA ESPAÑA A RAÍZ DEL ACUERDO COMERCIAL DEL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS “SGP PLUS” ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA (UE)*”. Obtenido de <http://www.icontainers.com/es/cotizaciones/FCL/ECGYE/PORT/EC/ESBCN/PORT/ES/?dv20=0&dv40=0&hc40=1>
- Heredia, L., & Vicuña, P. (s.f.). *Repositorio Universidad de Cuenca*. Obtenido de impacto en los costos de exportación del sector camaronero hacia España a raíz del acuerdo comercial del sistema general de preferencias “SGP PLUS” entre Ecuador y la Unión Europea (UE): <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/20522>
- ICONTAINERS. (s.f.). *ICONTAINNERS*. Obtenido de <http://www.icontainers.com/es/cotizaciones/FCL/ECGYE/PORT/EC/ESBCN/PORT/ES/?dv20=0&dv40=0&hc40=1>

- INE. (s.f.). *Economía del País* . Obtenido de [http://economia.elpais.com/economia/2015/09/15/actualidad/1442312702\\_131219.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/09/15/actualidad/1442312702_131219.html)
- INEN, CNA. (NOVIEMBRE de 2013). *LEGISLACIÓN SECTOR ACUÍCOLA*. Obtenido de NORMALIZACIÓN ORDEN ALFABÉTICO: <http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/alfabetico2013.pdf>; <http://www.cna-ecuador.com/sector-acuicola/legislacion>
- Jiménez, F. (27 de 02 de 2014). *Ministerio de Economía y Competitividad de España (Prensa)*. Obtenido de Crisis económica española de 2008-2016: <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.ac30f9268750bd56a0b0240e026041a0/?vgnnextoid=b33e97b5ef274410VgnVCM1000001d04140aRCRD&vgnnextchannel=864e154527515310VgnVCM1000001d04140aRCRD>
- Luna Osorio, L. (2007). *Economía Internacional del siglo XXI*, pag 249. Quito: PUDELECO EDITORES SA.
- MAGRAMA. (2012). *Guía de Importación de productos pesqueros y acuícolas a España*. Obtenido de [http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/calidad-seguridad-alimentaria/01-Guia\\_Importacion\\_tcm7-248568\\_tcm7-320337.pdf](http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/calidad-seguridad-alimentaria/01-Guia_Importacion_tcm7-248568_tcm7-320337.pdf)
- OMC. (1947). *Documentos*. Obtenido de [www.wto.org](http://www.wto.org): [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)
- OMC. (s.f.). *El GATT y el Consejo del Comercio de Mercancías*. Recuperado el 29 de Agosto de 2015, de [www.wto.org](http://www.wto.org): [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gatt\\_s/gatt\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm)
- OMC. (s.f.). *Los reglamentos técnicos y las normas en el Acuerdo OTC*. Recuperado el 22 de Agosto de 2015, de Información técnica sobre los Obstáculos Técnicos al Comercio: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tbt\\_s/tbt\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio Justo. (Enero de 2009). *Carta de los Principios del Comercio Justo*. Recuperado el 29 de Agosto de 2015, de [www.wfto.com](http://www.wfto.com): <http://www.wfto.com/sites/default/files/Charter-of-Fair-Trade-Principles-Final%20%28SP%29.PDF>
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *¿qué es la OMC?* Recuperado el 18 de Julio de 2015, de [www.wto.org](http://www.wto.org): [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/whatis\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm)
- PROECUADOR. (2013). Obtenido de CANALES DE COMERCIO CAMARÓN A ESPAÑA: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC\\_PPM2013\\_CAMAR%C3%93N\\_ESPA%C3%91A\\_I.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_CAMAR%C3%93N_ESPA%C3%91A_I.pdf)

- PROECUADOR. (4 de Marzo de 2013). *Balanza Comercial*. Recuperado el 29 de Agosto de 2015, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec):  
<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
- PROECUADOR. (2013). *Requisitos del Comprador*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC\\_PPM2013\\_CAMAR%C3%93N\\_ESPA%C3%91A\\_II.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_PPM2013_CAMAR%C3%93N_ESPA%C3%91A_II.pdf)
- PROECUADOR. (03 de 2014). *Ficha técnica Unión Europea* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/03/Ficha-Tecnica-UE-Mar-2014.pdf>
- PROECUADOR. (2015). *¿Qué son barreras no arancelarias?* Recuperado el 18 de Julio de 2015, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec):  
<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- PROECUADOR. (septiembre de 2015). *INFRAESTRUCTURA PORTUARIA DEL ECUADOR* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/INFRAESTRUCTURA-PORTUARIA-ECUADOR.pdf>
- PROECUADOR. (20 de 06 de 2016). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/mapa-de-informacion-logistica/>
- PROECUADOR. (04 de 06 de 2016). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/pesca-y-acuicultura/>
- PROECUADOR. (06 de 2016). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/monitoreo-de-exportaciones/>
- PROECUADOR. (2016). *Requisitos para exportar productos originarios de la Acuicultura y Pesca*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-productos-originarios-de-la-acuicultura-y-pesca/>
- Román, K., & Castillo, H. (01 de 2012). *Análisis de los canales de exportación del camarón al mercado de España para la compañía Frigopesca C.A.* Obtenido de REPOSITORIO UPS: <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/1714>
- Román, K., & Castillo, H. (05 de 2012). *Análisis de los Canales de Exportación del camarón al mercado español*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/1714>
- Romero, D. A. (Noviembre de 2014). *Complementariedad Comercial del Ecuador y su incidencia con el Comercio de la Unión Europea en el periodo 2009-2012* . Obtenido de Repositorio PUCE:

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/6919/7.36.000948.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

SEMPLADES. (Enero de 2012). *Revolución productiva a través del conocimiento y Talento Humano*. Obtenido de Qué es la Matriz productiva:

[http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

Senplades. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*.

Sichaca, Á. (11 de 2010). *Logística*. Obtenido de

<http://alvarosicha.blogspot.com/2010/11/definicionenes-y-conceptos-logisticos.html>

Steinberg, F. (06 de 2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Obtenido de

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yAvTcwf5SycJ:www.hacienda.go.cr/centro/datos/Libro/La%20nueva%20teor%25C3%25ADa%2520del%2520comercio%2520internacional%2520y%2520la%2520pol%25C3%25ADtica%2520comercial%2520estrat%25C3%25A9gica-libro>

TRADEMAP. (24 de 05 de 2016). Obtenido de

<http://www.macmap.org/QuickSearch/CompareTariffs/CompareTariffsResults.aspx?product=030617&country=218&isimporter=0>

UNED. (s/f de s/f de s/f). Obtenido de [www.uned.es](http://www.uned.es):

<http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/polica%20comercial.pdf>

Universales, P. (06 de 2014). *CEPAL presenta al Gobierno beneficios de firmar un acuerdo con la UE*. Obtenido de Enlace ciudadano 377:

<http://www.pichinchauniversal.com.ec/index.php/yj-mega-css-dropdown/item/22987-cepal-presenta-al-gobierno-beneficios-de-firmar-un-acuerdo-con-la-ue>

universo, E. (07 de 27 de 2014). *Acuerdo Ecuador-Unión Europea, un giro a la política comercial*. Obtenido de

<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/07/27/nota/3281996/giro-politica-comercial>

Vásquez, J. (2016). *Metodología aplicada en su proyecto de investigación*. Obtenido de ESTUDIO-COMPARATIVO-DE-LA-IMPORTACIÓN-DE-CELULARES-EN-EL-ECUADOR-EN-EL-PERÍODO-2009-2014.

Veletanga, G. (31 de Octubre de 2012). *Política Comercial*. Recuperado el 29 de Agosto de 2015, de [www.puce.edu.ec](http://www.puce.edu.ec):

<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>