PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación de Grado

Incidencia de la suscripción del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

Pamela Berenice Peñafiel Vinueza
pamepvinueza@hotmail.com

Carlos José Andrade Herrera
cjandrade@bce.ec

Quito, noviembre de 2016

Resumen

En el presente trabajo se realiza una explicación de la situación comercial entre el Ecuador y la Unión Europea (UE), a través del análisis de las Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) y efectos creadores de comercio para cada país de este bloque y por producto transado, determinar los posibles efectos de la suscripción de un acuerdo en materia comercial. Como resultado se encuentra que los efectos creadores de comercio para Ecuador son mayores que los efectos para la UE y sus miembros, al representar alrededor de 26.2% de las exportaciones totales. Además, el efecto para las bananas y plátanos frescos corresponde el 11.8% de dichas exportaciones, evidenciándose que el efecto Creación de comercio de los productos con potencial comercial corresponden a la mayoría del efecto total de los productos transables (96.8%).

***Palabras clave**:* Acuerdo Comercial, Ecuador, Unión Europea, Efecto Creación de comercio, Potencial Comercial.

Abstract

The present work explains the commercial situation between Ecuador and the European Union (EU), through the Revealed Comparative Advantages (RCA) and the Trade Creation Effect analyses for each country of EU and traded products, to determinate the possible effects of trade agreement in trade terms. As results we found that the Trade Creation Effects of Ecuador are higher than the European Union and its members' effects, with about 26.2% of the total exportation. Also, the trade creation effect to fresh bananas and plantains represents the 11.8% of its exportation, which indicates that the trade creation effect to the products with commercial potential is almost all the total Trade creation effect (96.8%).

***Key words**:* Trade agreement, Ecuador, European Union, Trade Creation Effect, Trade Potential.

Dedico este trabajo a mi Madre Gladys, a mis hermanas Gabriela y Ana Danitza y a mi Abuelita Rosario

Agradezco
A Dios por darme la oportunidad de dedicarme a la economía
Al Eco. Carlos Andrade por su paciencia, su disposición y las buenas ideas que enriquecieron este trabajo
A mis compañeros del trabajo, por el apoyo brindado en el tiempo en el que estuve realizando esta investigación
A mis familiares y amigos por el interés mostrado por este proyecto

Factibilidad de la suscripción del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea: Un análisis del comercio exterior

Introducción 9

Metodología de trabajo 11

1.1. Preguntas de la disertación 11

1.1.1. Pregunta general 11

1.1.2. Preguntas específicas 11

1.2. Objetivos de la disertación 11

1.2.1. Objetivo general 11

1.2.2. Objetivos específicos 11

1.3. Metodología del estudio 12

1.3.1. Tipos de investigación 12

1.3.1.1. Investigación Descriptiva 12

1.3.1.2. Investigación Documental 12

1.3.1.3. Investigación Cuantitativa 13

1.3.1.4. Investigación Explicativa 13

1.4. Fuentes de información 13

1.5. Variables de investigación 14

1.6. Técnicas de investigación 14

1.7. Procedimiento metodológico 15

Fundamentación teórica 16

2.1. Acuerdos comerciales e Integración económica 16

2.1.1. Tipos de acuerdos comerciales 18

2.1.2. Efectos de un acuerdo comercial 19

2.1.2.1. Efectos estáticos 19

2.1.2.2. Efectos dinámicos 22

2.2. Teorías del comercio internacional 23

2.2.1. Teoría de la Ventaja Absoluta 23

2.2.1.1. Teoría del valor trabajo 23

2.2.2. Teoría de la Ventaja Comparativa 24

2.2.2.1. Ganancias del comercio 28

2.3. Indicadores referentes al dinamismo comercial 30

2.3.1. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas 30

2.3.2. Índice de Intensidad Importadora 30

2.4. Relaciones entre la Unión Europea y Ecuador 31

2.5. Proceso de negociación del Acuerdo entre el Ecuador y la Unión Europea 32

Caracterización de la situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea 34

3.1. Características del Comercio Exterior Ecuatoriano 34

3.1.1. Comercio Exterior entre Ecuador y el Resto del Mundo 34

3.1.1.1. Balanza Comercial entre Ecuador y el resto del Mundo 38

3.1.1.2. Exportaciones Petroleras/no Petroleras totales 40

3.1.1.3. Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales y Primarias/Industrializadas totales 41

3.1.1.4. Composición de las Importaciones Totales 45

3.1.2. Comercio Exterior con la Unión Europea y Estados Unidos 47

3.1.2.1. Exportaciones e Importaciones Petroleras/no Petroleras a la Unión Europea y Estados Unidos 47

3.1.2.2. Balanza comercial entre Ecuador entre la Unión Europea y Estados Unidos 50

3.1.2.3. Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales y Primarias/Industrializadas a la Unión Europea y Estados Unidos..... 52

3.1.2.4. Composición de las Importaciones Totales a la Unión Europea y Estados Unidos 57

3.1.3. Principales productos exportados a la Unión Europea 59

3.1.4. Principales productos importados desde la Unión Europea..... 61

3.1.5. Principales destinos de las exportaciones desde Ecuador a la Unión Europea .. 66

3.1.6. Principales destinos de las importaciones a Ecuador desde la Unión Europea .. 68

Efecto en el comercio internacional de la suscripción de un acuerdo comercial con la Unión Europea 71

4.1. Complementariedad potencial entre los productos comerciables entre Ecuador y la Unión Europea y sus países miembros 71

4.2. Complementariedad potencial entre los productos comerciables entre la Unión Europea y sus países miembros y Ecuador 74

4.3. Productos con potencial de comercio que no se beneficiarán del acuerdo comercial...... 78

4.4. Cálculo de los efectos Creación de comercio y Desviación de comercio para Ecuador y la Unión Europea y sus países miembros 80

4.4.1. Efectos Creación y Desviación que la Unión Europea y sus países conceden a Ecuador 83

4.4.2. Efectos Creación y Desviación que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países 88

4.4.3. Efecto Creación de comercio en la Balanza Comercial Ecuador Unión Europea (2014) 92

Experiencias de los convenios comerciales entre Colombia y Perú con la Unión Europea 96

5.1. Generalidades 96

5.2. Colombia 97

5.2.1. Antecedentes de acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea 97

5.2.2. Puntos principales del Acuerdo suscrito entre Colombia y la Unión Europea 98

5.2.3. Efectos del acuerdo para Colombia en el primer año de la entrada en vigor 99

5.3. Perú 101

5.3.1. Antecedentes de acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea 101

5.3.2. Puntos principales del Acuerdo suscrito entre Perú y la Unión Europea 102

5.3.3. Efectos del acuerdo para Perú en el primer año de la entrada en vigor del Acuerdo 102

Conclusiones 104

Recomendaciones 107

Referencias Bibliográficas 108

Anexos 115

Introducción

La Unión Europea es uno de los mercados principales para el Ecuador; los montos en importaciones y exportaciones ascendieron a 2.934,2 y 3.032,3 millones de dólares (Banco Central del Ecuador (BCE), 2014), lo cual representa un 11% y 12% del total respectivamente, que es una proporción significativa con respecto a estos indicadores. Una buena parte de estas cifras se ha podido lograr gracias a que se cuenta con las preferencias arancelarias que se terminan a finales del año en curso. Dado esto, se hace necesario analizar cómo se comportarían estas cifras de tener la posibilidad de entrar al mercado europeo libres de aranceles y como lo haría el aparato productivo al enfrentarse a las nuevas condiciones de mercado que se generarán en el momento que ingresen los productos de origen europeo, considerando que con el ingreso de nuevas mercancías a nuestro mercado, los productores nacionales deberán producir más eficientemente para poder competir con dichas mercancías.

Los diálogos para lograr un Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea se remontan hacia el año 2007, donde Ecuador inicia conversaciones, pero formando parte del bloque de la CAN, en noviembre de este año estas negociaciones se suspenden pero se retomarían dos años más tarde, en febrero de 2009.

Aunque los diálogos se retomaron, se volvieron a suspender por falta de acuerdos en materia de las tasas para el ingreso del banano a diferentes países europeos.

Ya que la Unión Europea es un mercado importante para las exportaciones del país, era necesario continuar con las negociaciones, por ello, “el 6 de febrero de 2010 el presidente anuncia que retomará las negociaciones una vez que el bloque acepte” (El Comercio, 2012). Para esto, entre el 2010 y 2012 se ha enviado información acerca de varios temas como compras públicas, propiedad intelectual y servicios. Estas conversaciones llegaron a su fin el 17 de julio de 2014, llegando a acuerdos en diversos temas.

Debido a que la Unión Europea se constituye como uno de los más importantes socios comerciales del Ecuador, se prevé que la suscripción de un acuerdo comercial con este bloque traerá efectos importantes a la economía nacional. Por lo tanto es necesario analizar las repercusiones para comprenderlas de una manera adecuada y para entender los efectos que puede tener un acuerdo de este tipo en la economía nacional.

Se analizó el Acuerdo según los términos de referencia negociados hasta el cierre de los diálogos entre Ecuador y la Unión Europea al 17 de julio de 2014. En concreto se buscó identificar las incidencias en la economía ecuatoriana, y la posición de los sectores productivos en la exportación de mercancías a la Unión Europea.

La suscripción de un Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea es un tema que ha despertado el debate en la actualidad, por tanto, es necesario efectuar un análisis reflexivo para contar con una mejor comprensión de dicho tema, teniendo en cuenta que el país tiene características específicas, tales como; el esquema de dolarización, una

estructura productiva que se diferencia de las de países como Colombia y Perú, entre otras. Las cuales deben ser discutidas adecuadamente.

El comercio entre dos países generará beneficios mutuos, sin embargo, la suscripción de un acuerdo comercial siempre implicará beneficios y costos para ciertos sectores de la economía y, dado el caso, ser capaces de formular recomendaciones para comparar los efectos negativos que se den como consecuencia de dichos acuerdos. Este estudio diagnostica los posibles efectos, positivos y negativos de suscribir el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, bajo el esquema de dolarización.

Este tema ha sido tratado con anterioridad en trabajos tales como el de Wong, donde se mide los efectos del acuerdo comercial sobre la pobreza en el Ecuador, en donde se encuentra que, en varios de los escenarios planteados, la pobreza extrema disminuiría en las zonas rurales, pero que podría aumentar en las zonas urbanas (2010). La Dirección General de Política Exterior del Parlamento Europeo publicó el estudio "European Union: Trade Agreement with Colombia and Perú" elaborado por la Universidad de Manchester, donde se estiman los efectos que tendría la suscripción del acuerdo en el cambio porcentual del PIB en escenarios de liberalización modesta y ambiciosa a corto y largo plazo, en donde el aumento en el PIB se calcula entre 1.2% y 1.9% para el país (2012).

En el presente trabajo se evalúa el acuerdo en su ámbito comercial, debido a los múltiples ámbitos que tiene el acuerdo, los cuales exigen otro tipo de análisis (legal, laboral, servicios, etc.)

Para evaluar la incidencia que el acuerdo comercial tendría para el Ecuador se calcularon los Efectos Creación de Comercio para Ecuador con respecto a la Unión Europea y viceversa, donde se encontró que este efecto es mucho mayor para Ecuador que para la Unión Europea y que el banano, las preparaciones y conservas de pescado y los crustáceos son los productos en los cuales se obtuvo mayores Efectos Creadores de Comercio.

En la primera sección se presenta la metodología utilizada en este trabajo, la segunda sección incluye la fundamentación teórica referente a los acuerdos comerciales, el cálculo de los efectos que supone una disminución arancelaria, las teorías de comercio internacional y varios instrumentos para la evaluación de la actividad comercial internacional de un país en particular. En este apartado también se anota la naturaleza de las relaciones bilaterales entre Ecuador y la Unión Europea y el proceso de negociación del acuerdo entre las dos partes. En la tercera sección se anotan las características del comercio entre Ecuador y la Unión Europea, en la cuarta sección se realiza el análisis de la información disponible con el fin de determinar los efectos del acuerdo. En la quinta sección se analiza la experiencia que ha tenido Colombia y Perú con este tipo de acuerdos. Las conclusiones y recomendaciones de este estudio se harán en base a los resultados del análisis de la cuarta y la quinta sección.

Metodología de trabajo

1.1. Preguntas de la disertación

1.1.1. Pregunta general

¿Cuáles serían las ventajas y desventajas que podrían presentarse al suscribir un Acuerdo Comercial con la Unión Europea?

1.1.2. Preguntas específicas

¿Cuáles son las características de la situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea?

¿Cuáles serían los efectos en la competitividad de los productos exportables con la suscripción del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea?

¿Qué lecciones se puede aprender de las experiencias de los acuerdos comerciales suscritos entre Colombia y Perú con la Unión Europea?

1.2. Objetivos de la disertación

1.2.1. Objetivo general

Determinar las ventajas y desventajas de la suscripción de un Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea en un esquema de dolarización

1.2.2. Objetivos específicos

Describir la situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

Determinar los efectos en la competitividad de los productos exportables generados por la suscripción del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

Estudiar las lecciones que desprenden las experiencias de Colombia y Perú con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

1.3. Metodología del estudio

1.3.1. Tipos de investigación

1.3.1.1. Investigación Descriptiva

Este tipo de investigación utiliza el método descriptivo – analítico tendiente a explicar el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Según Muñoz (Muñoz Razo, 2011, pp. 102-103) “Por lo general, una propuesta de investigación documental es producto de una investigación exploratoria o descriptiva; también se utiliza como complemento del marco teórico conceptual de otras investigaciones. Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas.” (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, p. 92).
Este tipo de investigación se utilizará para poder describir la situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea lo que nos servirá como base para la investigación.

1.3.1.2. Investigación Documental

Para llevar a cabo este tipo de investigación se utilizaron fuentes de información documental (documentos de cualquier clase).

Es una parte esencial de apoyo al proceso de investigación científica y se puede definir como aquella investigación científica que, mediante un proceso formal de análisis y reflexión, examina, recopila, interpreta y concreta datos e información sobre un tema específico. Y su finalidad es llegar a resultados que puedan ser el fundamento científico para la aceptación, el rechazo, la modificación o la generación de nuevos conocimientos de una disciplina en especial o en la ciencia en general (Muñoz Razo, 2011, p. 102).

Dado que necesitamos tener una perspectiva adecuada de la situación que la investigación abordó, se utilizó información que está disponible en varios tipos de formatos, especialmente documentos, para generar un conocimiento pleno de la misma.

1.3.1.3. Investigación Cuantitativa

Se refiere a la investigación donde se utilizan técnicas matemáticas, estadísticas o informáticas para tratar los fenómenos sociales. Este enfoque tiene, entre otras, las siguientes características:

- Refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación.
- La recolección de datos se fundamenta en la medición. Como en este enfoque se pretende medir, los fenómenos estudiados deben poder observarse o referirse al "mundo real".

Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, p. 5).

La investigación cuantitativa debe ser lo más objetiva posible, evitando que afecten las tendencias del investigador u otras personas (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, p. 19).

Se utilizó este tipo de investigación para obtener datos que nos permitan caracterizar la situación comercial de Ecuador y la Unión Europea, ver las magnitudes de los efectos de dicho acuerdo y contestar las preguntas que se plantean en este trabajo.

1.3.1.4. Investigación Explicativa

Su objetivo es el entendimiento de un fenómeno determinado; comprender las razones de este. Va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, p. 95). Para poder proceder con este tipo de investigación es necesario determinar el estado del arte del fenómeno en cuestión. Con este tipo de investigación se explicó qué fenómenos se producirían de firmar el Acuerdo Comercial tomando en cuenta las condiciones en las que se suscribió el convenio y el porqué de estas.

1.4. Fuentes de información

La información necesaria para esta investigación se obtendrá de organismos como el Banco Central del Ecuador (BCE), United Nations Comtrade Database (UN Comtrade), Ministerios relacionados (Comercio Exterior, entre otros), Aduanas del Ecuador, etc. Además, se recurrirá a fuentes tales como la Biblioteca y Hemeroteca de la PUCE.

1.5. Variables de investigación

Cuadro 1
Variables de investigación Plan de Disertación de Grado: Incidencia de la suscripción del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

Variables	Indicadores
Importaciones	Importaciones por producto (US$)
	Importaciones por país de destino (US$)
	Importaciones por producto y país de destino (US$)
	Importaciones por producto y país de destino (KG)
	Variación de las importaciones por producto (%)
	Variación de las importaciones por país de destino (%)
	Variación de las importaciones por producto y país de destino (%)
Exportaciones	Exportaciones por producto (US$)
	Exportaciones por país de destino (US$)
	Exportaciones por producto y país de destino (US$)
	Exportaciones por producto y país de destino (KG)
	Variación de las exportaciones por producto principal (%)
	Variación de las exportaciones por país de destino (%)
	Variación de las exportaciones por producto y país de destino (%)
IED	IED por país de origen (US$)
Balanza Comercial	Balanza Comercial Ecuador-Unión Europea (US$)

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
UN Comtrade Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

1.6. Técnicas de investigación

- **Técnica de Investigación documental**
  Consiste en la recopilación de información mediante toda clase de documentos, con los cuales se complementa la investigación en curso.

- **Técnica de análisis estadístico**
  Este tipo de investigación permite obtener información confiable, entender el tema que se está investigando y llegar a conclusiones mediante el análisis de datos, cifras, etc.

1.7. Procedimiento metodológico

Para llevar a cabo esta investigación se realizaron las siguientes actividades:

- **Búsqueda y recolección de información:** en esta etapa se indagó sobre todo tipo de información referente al acuerdo mencionado para tener una base sólida para proceder con la investigación.
- **Sistematización de la información:** se refiere al ordenamiento de esta para caracterizar correctamente la situación a la que alude la investigación.
- **Procesamiento de la información:** se trabajó con la información ordenada para contestar las preguntas planteadas de esta investigación y alcanzar a cumplir los objetivos planteados en la misma.
- **Evaluación de los resultados del procesamiento de la información:** se observaron los resultados obtenidos para analizarlos adecuadamente.
- **Formulación de conclusiones y recomendaciones al respecto de la investigación y las evidencias encontradas:** se concluyó en base a los resultados encontrados para generar una visión más completa del tema que al principio de la investigación así como también aportar con recomendaciones para que sea posible el aprovechamiento de la suscripción del acuerdo.

En resumen, se describió la situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea, para posteriormente evaluar la incidencia del Acuerdo Comercial entre la UE y el país, por medio del análisis de la Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) y el Índice de Intensidad Importadora (III) y los efectos Creadores del Comercio, para evaluar las ventajas y desventajas que traerá la suscripción de este acuerdo.

Fundamentación teórica

2.1. Acuerdos comerciales e Integración económica

Según Carbaugh (2009, p. 271) “La Integración económica es un proceso de eliminación de las restricciones del comercio internacional, los pagos y la movilidad de factores”. Los países participan de este proceso motivados por obtener los beneficios al comerciar en varias economías sin sacrificar en una gran magnitud el control sobre sus estructuras de producción y consumo. Para esto, los países hacen uso de **acuerdos comerciales preferentes,** que implican que los aranceles aplicados a los productos de los países participantes de dichos acuerdos son menores que para el resto de países con las que comercia el país en cuestión, estos acuerdos comerciales se conocen como la forma más elemental de Integración económica (Maesso Corral, 2011).

La Integración económica también se puede entender como “procesos en los que varios países, por lo general geográficamente próximos, se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí, lo que implica que puede tratarse de acuerdos complejos que van más allá de la liberalización comercial” (Maesso Corral, 2011).

Como antecedentes de la Integración económica, varios países europeos se originaron a partir de algún proceso integrador que eliminó barreras que separaban a los mercados regionales, como por ejemplo el caso de Francia, donde la Revolución Francesa eliminó barreras internas que impedían el libre movimiento de mercancías y mano de obra, y el caso de Alemania, que se originó a través de la Unión Aduanera de Zollverein (Petit Primera, 2014).

El fenómeno del regionalismo se empezó a extender como procesos de integración económica que involucran a varios países después de la Segunda Guerra Mundial. En la primera oleada; que se dio entre los años 50 y 70, surgieron la Comunidad Económica Europea (CCE) y el Mercado Común de Centroamérica (MCCA) (Maesso Corral, 2011). En 1960 se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que en 1980 fue reemplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), debido a que no se cumplieron con los plazos para que se creara la zona de libre comercio. En 1969 surgió el Grupo Andino (o Pacto Andino), que en 1996 pasó a llamarse Comunidad Andina (CAN). En la segunda oleada; que comenzó en los años 80 y dura hasta estos días, han surgido bloques tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), además de la consolidación de la CCE como la Unión Europea (UE) (Maesso Corral, 2011).

Entre las razones para la integración económica se anotan razones económicas, sociales, políticas y estratégicas. Las razones económicas buscan la mejora del bienestar social, autores como Cooper-Massell destacan que, para países en vías de desarrollo es posible mejorar las posibilidades de crecimiento por medio de la reducción de los costes de la industrialización al acceder a economías de escala superando el problema de los estrechos mercados nacionales (Maesso Corral, 2011). También se mencionan beneficios tales como

el acceso a economías de especialización, mejor acceso a avances tecnológicos, mejoras en la calidad de los productos, la mejora del poder de negociación internacional dado que los países pueden negociar por medio de bloques, la posibilidad de desarrollar nuevas actividades productivas que, de hacerse de forma aislada no hubieran tenido éxito, la mejora en la formulación de la Política Económica debido a la aceptación de una disciplina al formar parte de acuerdos, etc. (Petit Primera, 2014)

Así como la integración económica aporta beneficios; también tiene desventajas, especialmente porque en este tipo de acuerdos existen ganadores y perdedores, además que se suele modificar el aparato productivo de los miembros. Los primeros serán los sectores más competitivos de las economías que pertenezcan a los acuerdos y los segundos serán los sectores más débiles, los cuales corren el riesgo de desaparecer (Petit Primera, 2014), ya que la reordenación del aparato productivo exige costosos ajustes (Maesso Corral, 2011). Existe también el riesgo de que las disparidades sociales se acentúen debido a que los beneficios de la integración no se suelen distribuir equitativamente; por lo tanto, se deben diseñar mecanismos de compensación para corregir estas fallas (Petit Primera, 2014).

En los espacios integrados, la transmisión del ciclo económico suele ser más rápida y las crestas y los valles de la actividad productiva suelen tornarse más acentuados (Maesso Corral, 2011). También, el avance de los procesos de integración se tornan más difíciles cuando las economías de los miembros presentan asimetrías entre si (Maesso Corral, 2011).

Una de las principales desventajas de la Integración económica se relaciona con las restricciones a las políticas económicas nacionales ya que se buscará mayor armonización entre las políticas del bloque, en los estadios superiores de este proceso habrá cesiones importantes de soberanía, además de la armonización de las políticas monetarias y fiscales (Petit Primera, 2014).

La importancia que dicho proceso ha desembocado en su estudio particular hasta llegar a convertirse en una de las ramas más importantes de la Economía Internacional, especialmente gracias al trabajo de Jacob Viner acerca de las Uniones aduaneras, donde se anota que estas tienen efectos tanto positivos como negativos y entre estos últimos se menciona que la Integración económica es una liberalización discriminatoria y parcial (Maesso Corral, 2011).

También varios autores han contribuido a este campo, tales como Jan Tinbergen, “que publicó un libro donde relaciona a la integración económica internacional con el libre comercio mundial, en productos tanto industriales como agropecuarios” (Petit Primera, 2014), y Martínez Peinado, que plantea que existen dos formas de integración económica, la primera que se refiere al ámbito nacional donde los estados se agrupan para competir contras todos y, la segunda, que se relaciona con el ámbito mundial, en el cual los capitales más fuertes aprovechan “al máximo el desarrollo desigual que imponen la expansión internacional del capitalismo y la progresiva debilidad del Estado nacional” (Petit Primera, 2014).

Para avanzar hacia la integración económica, por medio de estos acuerdos comerciales preferenciales, las acciones a realizar se dan por etapas. A continuación se presentan los tipos generales de acuerdos comerciales según su nivel de integración.

2.1.1. Tipos de acuerdos comerciales

Área de libre comercio (ALC): consiste en una asociación de países que eliminan las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos pero las mantienen frente a países del resto del mundo, en la práctica se encuentra que la eliminación de las barreras no se da para todos los productos que se comercian entre estos países, sino que se da un trato preferencial a algunos de ellos. Según Appleyard y Field (2003, p. 348), esta suele ser una situación de la cual países externos a dicho acuerdo pueden aprovechar ya que "cuando cada país miembro fija su propio arancel externo, los países no miembros pueden encontrar rentable exportar un producto a un país miembro con el nivel de protección interna más bajo y luego, desde éste, exportarlo a otros países miembros cuyos niveles de protección contra el mundo externo son más altos".

Unión aduanera: en este nivel se retiran todas las barreras arancelarias y no arancelarias entre los miembros de dicho acuerdo, además de que todos los países participantes establecen la misma política comercial con países no miembros y negocian en su conjunto con ellos.

Mercado común: este nivel de integración se caracteriza por la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias (o la libre movilidad de productos y servicios entre los miembros del acuerdo), el establecimiento de la misma política comercial para los países no miembros del acuerdo y el libre movimiento de los factores productivos (trabajo y capital) entre los países miembros.

Unión económica: comparte las características del mercado común pero además contempla la coordinación de la política económica de los países miembros. Aunque existan las entidades nacionales, se crean instituciones supranacionales que dictan políticas de cumplimiento obligatorio para todos los miembros del acuerdo. Esta es una forma de integración económica mucho más avanzada que las anteriores ya que no solo comprende políticas comerciales sino que avanza hacia la política económica de los países miembros. Como último nivel de este tipo de integración tenemos la **unión monetaria**, que se da por medio de la unificación de las políticas monetarias nacionales y la adopción de una moneda común administrada por una autoridad monetaria supranacional.

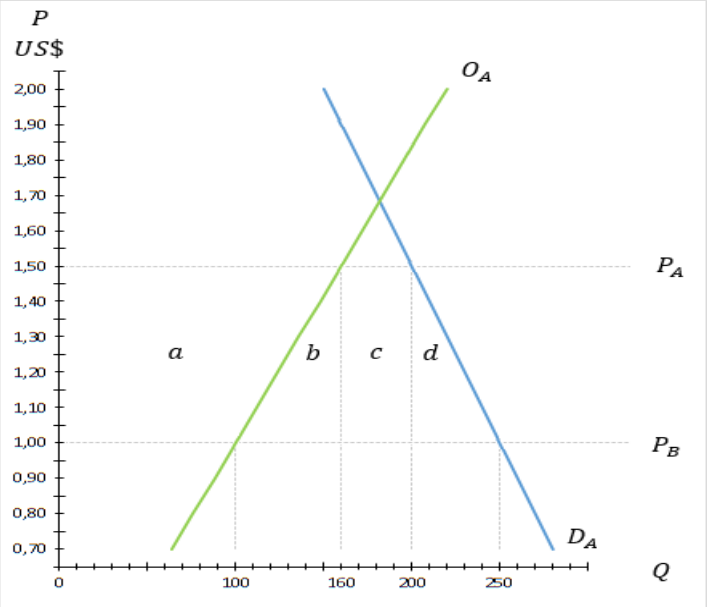
2.1.2. Efectos de un acuerdo comercial

2.1.2.1. Efectos estáticos

(a) Efecto de creación del comercio

Este efecto se produce cuando “la integración económica desplace el origen del producto desde un productor doméstico cuyos costos de recursos son más altos, hacia un productor miembro cuyos costos de recursos son más bajos” (Appleyard & Field, 2003, p. 350). Para percibir dicho efecto se considera las curvas D_A y O_A que corresponden a la demanda de un bien en particular en el país A (Appleyard & Field, 2003, p. 350). Supóngase que el país A es un país pequeño que no puede influir en los precios mundiales y por tanto es tomador de precios. El país A tiene un arancel del 50%, por lo tanto si el precio del bien es de US$1, en el mercado nacional el precio que tendrá es de US$ 1,50, a este precio la cantidad consumida es de 200 unidades, la cantidad producida es de 160 unidades y la cantidad importada desde el país B es de 40 unidades. Al eliminar el arancel, la cantidad producida en el país A baja hasta 100 unidades, la cantidad consumida aumenta hasta 250 unidades y la cantidad importada desde el país B aumenta a 150 unidades.

Gráfico 1
Efecto de creación del comercio



Fuente: Appleyard y Field, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

El efecto creador de comercio se ha dado ya que ha cambiado la producción local de alto costo (60 unidades) por más producción de menor costo proveniente del país B y los consumidores han consumido una mayor cantidad (50 unidades adicionales).

Los efectos sobre el bienestar se pueden visualizar como las áreas $a + b + c + d$, de las cuales el área a corresponde a una transferencia del excedente del consumidor de los proveedores del país A, el área c representa al arancel recaudado por el gobierno que ahora está a disposición de los consumidores y las áreas b y d es la ganancia neta del bienestar del país que en este caso sería de US$ 15 y US$ 12,50 respectivamente, lo que nos da un total de US$ 27,50.

La estimación de este efecto se encuentra en el anexo metodológico.

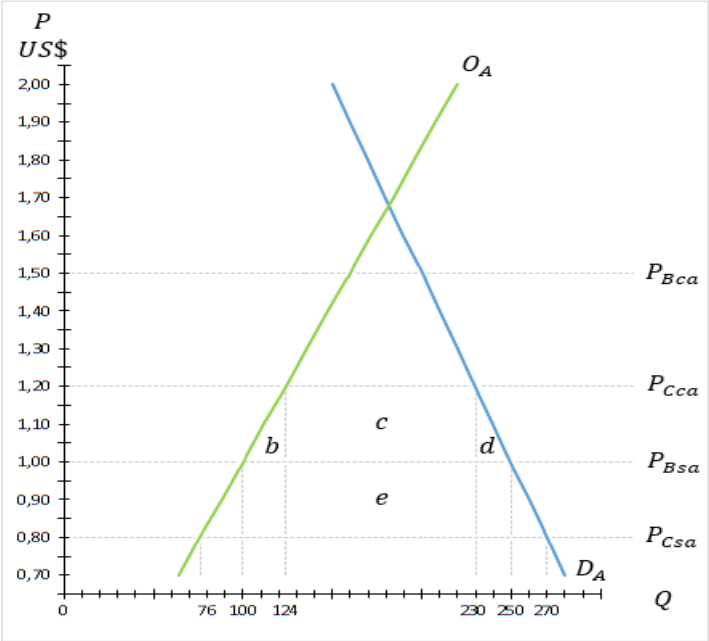
(b) Efecto de desviación del comercio

Este se da cuando las importaciones de un producto desde un país fuera del acuerdo, pero con menor precio, son reemplazadas por otras provenientes de un país perteneciente al acuerdo pero que tienen un mayor precio.

Supongamos que tenemos 3 países A, B y C, en el que el país A es el país local, el país B es el país miembro y el país C es el país no miembro, el costo del producto en cuestión es de US$ 1 en el país B y de US$ 0,80 en el país C, pero ya que el país A tiene un arancel del 50%, el precio de ambos productos en el país local serían de US$ 1,50 para el producto del país B y US$ 1,20 para el país C. En este caso el país A importaría el producto del país C ya que tiene un precio mejor.

Ya que los países A y B forman parte de un acuerdo comercial, los productos del país B entrarían al mercado local sin aranceles. Dado esto, los precios finales del producto para el país B serian de US$ 1 y para el país C se mantendrían en US$ 1,20 pues no forma parte del acuerdo. Ahora el país A preferirá importar desde el país B aunque el producto del país C siga siendo más competitivo según los costos reales; porque este no forma parte del acuerdo lo cual hace que se encarezca su producto.

Gráfico 2
Efecto de desviación del comercio



Fuente: Appleyard y Field, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

Las ganancias parciales de este ejercicio están representadas por los triángulos b y d (que en este caso serían US$ 2,40 y US$ 2 respectivamente), pero estas áreas no representan el efecto total sobre el bienestar que, como consecuencia del acuerdo comercial, el estado no recibiría ningún ingreso, estos ingresos se representan por medio de los rectángulos c y e.
El área c representa a los aranceles que el país C cancelaba para poder importar su producto al país A (US$ 21,20); la cual se transfiere a los consumidores por medio de un precio de compra más bajo del producto, mientras que el área e (US$ 21,20) representa a la diferencia de los costos entre un no miembro del acuerdo a uno que si lo es, esto significa que el costo de trasladar las importaciones de un proveedor más eficiente a otro menos eficiente es menor en términos tributarios.

Por lo tanto, el efecto neto de la integración económica dependerá de la suma de las áreas $b + d - e$, este será positivo si se cumple con la siguiente condición:

$$(b + d) > e$$

En este ejercicio la suma de las áreas de b y d nos da US$ 4,40; lo cual es menor que el área de e que corresponde a US$ 21,20, lo que nos dice que en este caso el efecto neto de integración es una pérdida de US$ 16,80.

De lo anterior se puede rescatar que:

- Mientras el precio del producto del país socio más se acerque al precio mundial, es más probable que el efecto de la integración sea positivo.

- Es más probable que el efecto de la integración sea positivo si el tipo arancelario inicial es bastante alto (áreas b y d más grandes)

- Si las curvas de demanda y oferta son más elásticas, los beneficios son más grandes (áreas b y d más grandes) ya que los productores y consumidores responden más.

- Los resultados de la integración económica pueden ser benéficos si existen más países en el acuerdo, actualmente es menor el número de países desde donde puede desviarse el comercio.

La estimación de este efecto se encuentra en el anexo metodológico.

2.1.2.2. Efectos dinámicos

Estos efectos se dan como consecuencia de la integración comercial (que no necesariamente se verían en países que no hayan iniciado un proceso de integración económica) influyendo en las tasas de crecimiento del país miembro hacia el largo plazo, lo cual compensaría cualquier efecto estático desfavorable.

Una condición que permite que se den estos efectos se relaciona con la disponibilidad de acceso a mercados más grandes, entre estos podemos anotar los siguientes:

- **Economías de escala:** Al ser disponible un mercado más grande, los productores pueden aprovechar las economías de escala que no se hubieran dado en un mercado más pequeño

- **Mayor competencia:** en los mercados más grandes se produce una mayor competencia entre los productores de los países miembros del acuerdo, lo que impediría el sostenimiento de algún monopolio nacional ya que la entrada de nuevos competidores en un mercado monopolizado (en el cual se suele ofertar una cantidad de producto menor a la que produciría a un precio mayor, es decir una cantidad ineficiente), obligaría a este a ser más competitivo o a salir del mercado de algún producto en particular, beneficiando a los consumidores.

- **Estímulo a la inversión:** Para Carbaugh (2009, p. 277), “Al aumentar la tasa de rendimiento esperada para una innovación exitosa y extender los costos de investigación y desarrollo de forma más inteligente, el comercio puede impulsar un ritmo más alto de gasto de inversión en las tecnologías más recientes”, también es necesario anotar que la libre circulación de los factores productivos ayudaría al intercambio del conocimiento técnico lo que aumentaría la productividad y la competitividad, lo cual repercutiría en mayores beneficios para la economía.

2.2. Teorías del comercio internacional

2.2.1. Teoría de la Ventaja Absoluta

Dicha teoría fue difundida por Adam Smith, esta pretende explicar el porqué de las diferencias de costos entre los países.

Las productividades de los factores de los insumos son los que determinan el costo de la producción, estas dependen de las ventajas naturales y las ventajas adquiridas de cada país. Las primeras están relacionadas con aspectos como el clima, las riquezas naturales, y las segundas con habilidades adquiridas, tecnología, etc.

La ventaja absoluta se refiere a la capacidad de un país para producir un bien a un **costo menor** que otro. Un país que produjera un determinado bien a un mejor costo se podría especializar en él y volverse más competitivo que sus socios comerciales, lo que, para Smith, implicaba determinar la competitividad desde el lado de la oferta (Carbaugh, 2009, p. 30).

2.2.1.1. Teoría del valor trabajo

Los supuestos a considerar son los siguientes[1]:

- El trabajo es el único factor de producción y es homogéneo (de una sola calidad)
- El costo o precio de un producto depende en exclusiva de la cantidad de trabajo requerida para fabricarlo.

Para ilustrar esto se considerara los datos del cuadro 2, para corresponder con la numeración de cuadros), los trabajadores del país A producen 20 metros de tela o 5 botellas de vino por hora mientras que los trabajadores de país B producen 10 metros de tela o 15 botellas de vino por hora. Según estos datos el país A tiene ventaja absoluta en la producción de tela en comparación con el país B y este, tiene ventaja absoluta en la producción de vino en relación al país A.

Según Smith, los países se beneficiaran si se especializan en el producto en el que tiene ventaja absoluta e importan el producto en donde no la tienen, en este ejemplo, al país A que no tiene ventaja absoluta en la producción de vino le convendría comprarlo desde el país B ya que el costo de importarlo es de 2 metros de tela mientras que el de producirlo es de 4 metros. De manera semejante, para el país B es más conveniente importar tela desde el país A por 0,5 barril de vino que producirla en el país por 1,5 barril de vino.

[1] (Carbaugh, 2009, p. 31)

Cuadro 2
Productividad por hora de trabajo y Ventaja Absoluta

Bien	País		Autarquía		Comercio	
	A	B	País A	País B	País A	País B
Tela	**20**	10	0.4 barril/metro	1.5 barril/metro	0.75 barril/metro	0.5 barril/metro
Vino	5	**15**	4 metros/barril	0.67 metros/barril	2 metros/barril	1.33 metros/barril

Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

Se concluye que cada país debería especializarse en la producción de bienes en los cuales se tenga **ventaja absoluta** e importar bienes en los cuales los socios tuvieran ventaja absoluta o en los que se tuviera desventaja absoluta.

2.2.2. Teoría de la Ventaja Comparativa

Esta teoría (desarrollada por David Ricardo) va más allá del concepto de la ventaja absoluta y responde a la incógnita sobre qué puede hacer una economía que no tiene ventajas absolutas en ninguno de sus productos. Consiste en que un país producirá los productos en que tenga un **costo de oportunidad** menor e importará los que produzca a un costo de oportunidad mayor. La diferencia entre la ventaja absoluta con la ventaja comparativa radica en que la primera se enfoca en términos absolutos (totales o completos) y la segunda en términos "relativos" (o parciales).

> *Aunque un país fuese más productivo en términos absolutos en la producción de todos los bienes y otro país fuese menos productivo en términos absolutos, ambos pueden ganar comerciando entre sí, siempre que sus ventajas relativas produciendo los diferentes bienes diferentes no sean iguales (Pugel, 2004, p. 39).*

Para explicar este concepto Ricardo planteó un modelo que contenía los siguientes 11 supuestos[2]:

- El mundo consiste en dos naciones, cada una utiliza un solo insumo para fabricar dos productos.
- En cada nación el trabajo es el único insumo (**la teoría del valor-trabajo**). Cada nación tiene una dotación fija de trabajo y éste se emplea por completo y de forma homogénea.
- El trabajo se puede mover con libertad entre las industrias dentro de una nación pero es incapaz de moverse entre las naciones.
- El nivel de tecnología es fijo para ambas naciones. Diferentes naciones pueden utilizar distintas tecnologías, pero todas las empresas dentro de cada nación utilizan un método de producción común para cada producto.

[2] (Carbaugh, 2009, p. 32)

- Los costos no varían con el nivel de producción y son proporcionales a la cantidad de trabajo empleado.

- La competencia perfecta prevalece en todos los mercados. Como ningún productor o consumidor es lo suficientemente grande para influir en el mercado, todos son tomadores de precio. La calidad del producto no varía entre las naciones, lo que implica que todas las unidades de cada producto sean idénticas. Hay entrada y salida libre de la industria y el precio de cada producto es igual al costo marginal de fabricación del producto.

- El libre comercio ocurre entre las naciones; es decir, no existen barreras gubernamentales al comercio.

- Los costos de transportación son cero. Por tanto, los consumidores serán indiferentes entre las versiones producidas de forma nacional o las importadas de un producto si los precios nacionales de los dos productos son idénticos.

- Las empresas toman decisiones de producción en un intento por maximizar las utilidades, mientras que los consumidores maximizan la satisfacción a través de sus decisiones de consumo.

- No hay ilusión del dinero; es decir, cuando los consumidores toman sus opciones de consumo y las empresas sus opciones de producción, consideran el comportamiento de todos los precios.

- El comercio está equilibrado (las exportaciones deben pagar por las importaciones), lo cual desecha los flujos de efectivo entre las naciones.

Luego de tomar en cuenta estos supuestos, consideramos los datos del cuadro No. 3, donde el país A produce 40 metros de tela y 40 botellas de vino mientras el país B produce 10 metros de tela y 20 botellas de vino, como se ve en este caso, el país B no tiene ventaja absoluta en ningún producto.

Cuadro 3
Productividad por hora de trabajo y Ventaja Comparativa

Bien	País		Autarquía		Comercio	
	A	B	País A	País B	País A	País B
Tela	**40**	10	1 barril/metro	2 barriles/metro	0,5 barril/metro	0,25 barril/metro
Vino	**40**	20	1 metro/barril	**0,5 metros/barril**	0,25 metro/barril	2 metros/barril

Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

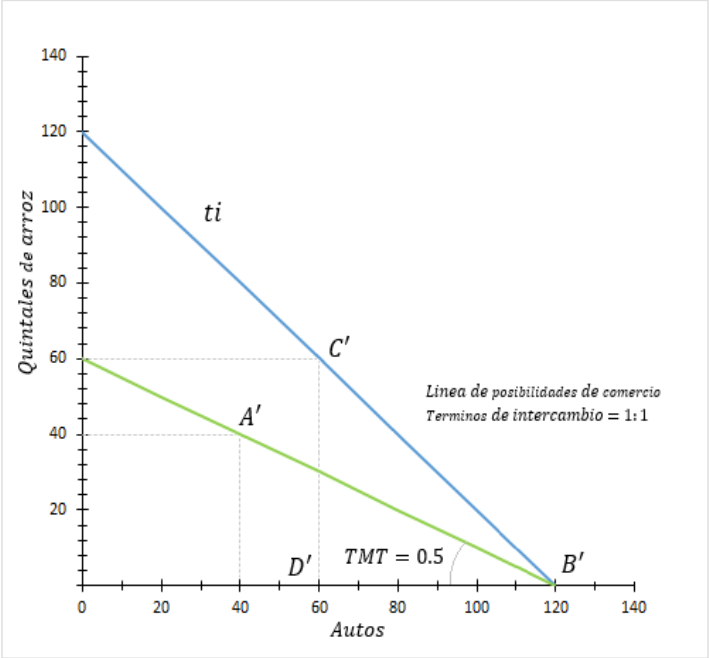
Si obtenemos los costes de oportunidad[3] de producir cada uno de los artículos por ambos países nos podemos dar cuenta de que al país A le convendría comprar el vino en el país B aunque tenga la ventaja absoluta puesto que le cuesta producir más a este mismo que importar del país B, o de otro modo, que el país B tiene ventaja comparativa sobre el país A.

[3] La cantidad de un bien Y a la que hay que renunciar para producir un determinado bien X

La teoría del valor-trabajo solo considera un único factor de producción, la ventaja comparativa se puede entender mediante el uso de la **frontera de posibilidades de producción** o **curva de transformación** que representa las "combinaciones alternas de dos productos que una nación puede elaborar cuando todos sus factores de producción (tierra, trabajo, capital, habilidad empresarial) se utilizan de la forma más eficiente" (Carbaugh, 2009, p. 34). De este modo, no solo se considera al trabajo como único factor de producción.

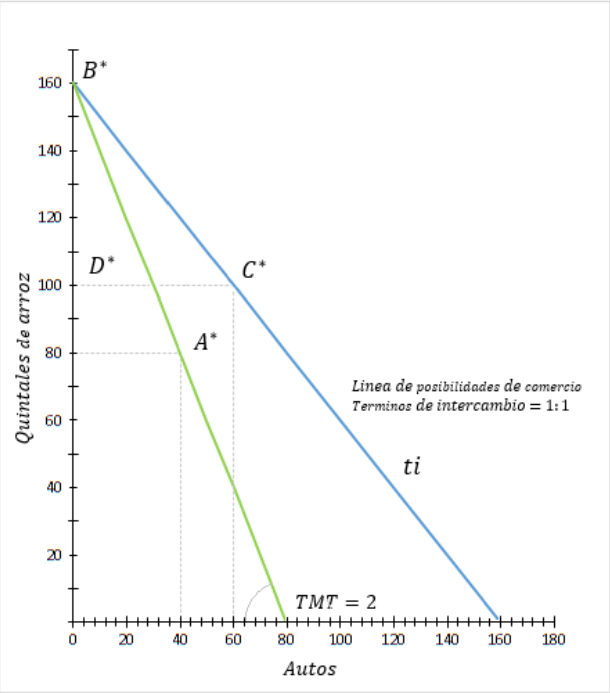
Para visualizar esto, los gráficos 3 y 4 se representan las fronteras de posibilidades de producción de los países C y D. Para el país C, el utilizar eficientemente sus factores productivos le permite producir 60 quintales de arroz si solo se produjera este bien o 120 autos si solo se produjera autos.

Gráfico 3
Frontera de producción país C



Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

Gráfico 4
Frontera de producción país D



Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

Se ilustra la cantidad de producto que se debe dejar de producir para producir el segundo bien de la economía por medio de la pendiente de la frontera de posibilidades de producción que en este caso se le conoce como la **tasa marginal de transformación** (TMT) que es igual al valor absoluto de la pendiente y en este ejemplo se calcula de la siguiente manera:

$$TMT = \frac{\Delta\ BIEN\ 1}{\Delta\ BIEN\ 2}$$

En el ejemplo, las fronteras de posibilidades de producción son líneas rectas porque existen costos constantes, esto se da porque todos "los factores de producción son sustitutos perfectos entre sí […] y todas las unidades de un factor dado son de la misma calidad (Carbaugh, 2009, p. 36).

Que representa el **costo de oportunidad** o los **costos relativos** de un producto en términos de otro, en este caso la TMT nos dará la cantidad del arroz (bien 1) que hay que sacrificar para obtener un auto (bien 2). Para el país C, el costo relativo de producir un auto es de 0.5 quintales de arroz (60/120=0,5). Los valores para las TMT para ambos países se muestran en el cuadro 4

Cuadro 4
Tasas marginales de transformación (TMT)

País	TMT arroz	TMT autos
C	0,5	**2**
D	**2**	0,5

Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

2.2.2.1. Ganancias del comercio

En situación de autarquía, cada país puede escoger producir en un punto de su frontera de posibilidades de producción, en este caso vamos a suponer que cada país se ubicara en los puntos A' y A*, en los cuales el país C producirá 40 quintales de arroz y 40 autos mientras que el país D produce 80 quintales de arroz y 40 autos. (Ver gráficos 3 y 4)

2.2.2.1.1. Ganancias de la producción de la especialización

Según el cuadro No. 3, los valores de la TMT (o costos relativos) nos indican que el país C tiene ventaja comparativa en la producción de autos y el país D en el arroz; por lo tanto cada país se especializa en el bien correspondiente. De esta manera, el país C produce 120 autos mientras que el país D produce 160 quintales de arroz y ambos se ubican en los puntos B' y B* respectivamente. (Ver gráficos 3, 4 y cuadro No. 5)

Cuadro 5
Ganancias de la Producción

País	Antes de la especialización		Después de la especialización		Ganancia/pérdida neta	
	Arroz	Autos	Arroz	Autos	Arroz	Autos
C	40	40	0	120	-40	80
D	80	40	160	0	80	-40
Mundo	120	80	160	120	40	40

Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

Podemos ver que después de la especialización el mundo produce una cantidad mayor de bienes en comparación con la autarquía y la ganancia neta de la producción viene dada por 40 autos y 40 quintales de arroz.

2.2.2.1.2. Ganancias del consumo del comercio

En autarquía, el consumo de un país está limitado a su producción; pero con la especialización y el comercio internacional, dicho país tiene la posibilidad de consumir una mayor cantidad de bienes. La combinación de bienes que el país va a poder consumir estará determinada por "la tasa a la que su producto de exportación se comercializa por el producto de exportación del otro país" (Carbaugh, 2009, p. 37), esta tasa se conoce como los **términos de intercambio.**

En condiciones de costo constante de los factores, la TMT representa a los términos de intercambio nacionales, pero si se aspira consumir en un punto más allá de su frontera de posibilidades de producción, se necesita contar con términos de intercambio internacionales más favorables que los nacionales.

Para ejemplificar las ganancias del consumo supongamos que los términos de intercambio son una razón de 1:1, donde un auto se comercia por un quintal de arroz, en ese sentido, la línea ti (pendiente |1|) representa los términos de intercambio internacionales aplicables a ambos países (Ver gráficos 3 y 4).

Si el país C decide adquirir 60 quintales de arroz que produce exclusivamente el país D, debe exportar 60 autos según los términos de intercambio 1:1. En este caso se desplazará desde el punto B' en total especialización hacia el punto C' donde comercia con el país D. El punto C' corresponde al punto de consumo posterior al comercio, en el que, a comparación del punto A', existe una **ganancia de consumo del comercio** de 20 quintales de arroz y 20 autos para el país C. El triángulo B'C'D' representa a las exportaciones (eje horizontal), importaciones (eje vertical) y los términos de intercambio (pendiente), y se lo denomina **triángulo de comercio.**

Para el país D la situación es análoga, sus ganancias del consumo son de 20 quintales de arroz y 20 autos y su triangulo de comercio se denota como B*C*D*. Las ganancias del consumo se pueden observar el cuadro 6.

Cuadro 6
Ganancias de consumo del comercio

País	Antes del comercio		Después del comercio		Ganancia/pérdida neta	
	Arroz	Autos	Arroz	Autos	Arroz	Autos
C	40	40	60	60	20	20
D	80	40	100	60	20	20
Mundo	120	80	160	120	40	40

Fuente: Robert J. Carbaugh, Economía Internacional
Elaboración: Pamela Peñafiel

En caso de que un país fuera lo demasiado pequeño para producir la cantidad completa de la demanda de un país extranjero de un producto determinado en el que el país pequeño tuviera ventaja comparativa, el país extranjero debería seguir produciendo ambos productos y exportando el que tiene ventaja comparativa pero el país local aún puede seguir especializándose en el producto en cuestión.

2.3. Indicadores referentes al dinamismo comercial

2.3.1. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

Este índice permite inferir las ventajas comparativas de manera indirecta a través de los flujos de comercio, es una medida de especialización exportadora de un país. El cálculo de este índice es el siguiente (Aviotti, 2013):

$$IVCR_{Ai} = \frac{\left(\frac{X_{Ai}}{X_A}\right)}{\left(\frac{X_{Wi}}{X_W}\right)}$$

Donde:
X_{Ai} representa al valor de las exportaciones del país A del producto i
X_{Wi} representa al valor de las exportaciones mundiales del producto i
X_A representa al valor de las exportaciones totales del país A
X_W representa al valor de las exportaciones totales mundiales

Cuando este índice es mayor que 1 significa que para el país A el producto i tiene una buena posición frente al mismo bien producido por los países competidores, si dicho índice es menor que 1 implica que la competitividad del país A en el producto i es menor que la de los demás exportadores (Aviotti, 2013). Si se desea hacer el ejercicio entre dos países, X_{Wi} y X_W deberán representar los valores para el país contra el que se hace la comparación en específico en lugar de los valores para el total del mundo.

2.3.2. Índice de Intensidad Importadora

El análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas puede extenderse hacia las importaciones, donde este índice identifica la vocación importadora de un país e identifica los productos que pueden ser potencialmente importados. El cálculo de este índice se calcula de la siguiente manera (Aviotti, 2013):

$$III_{Ai} = \frac{\left(\frac{M_{Ai}}{M_A}\right)}{\left(\frac{M_{Wi}}{M_W}\right)}$$

Donde:

M_{Ai} representa al valor de las importaciones del país A del producto i
M_{Wi} representa al valor de las importaciones mundiales del producto i
M_A representa al valor de las importaciones totales del país A
M_W representa al valor de las importaciones totales mundiales

Si este índice es mayor que 1 implica que el país A tiene "vocación importadora" para el bien i, lo cual indica que el país A es un mercado con potencial para dicho producto. Si este índice es menor que 1 indica que el país A tiene un menor mercado potencial para este producto (Aviotti, 2013). Si se desea hacer el ejercicio entre dos países, M_{Wi} y M_W deberán representar los valores para el país contra el que se hace la comparación en específico en lugar de los valores para el total del mundo.

2.4. Relaciones entre la Unión Europea y Ecuador

Según la información proveniente de la página web de la delegación de la Unión Europea para el Ecuador, las relaciones políticas entre estos dos territorios tienen tres niveles:

Regional:

Se dan por medio del dialogo ministerial entre la Unión Europea y el Grupo de Río (que contiene a 13 países de América Latina) desde 1987 en los ámbitos político, económico y social/cultural, por medio de cumbres bienales que tienen sedes alternadas entre ambas regiones.

Subregional:

Estas relaciones ocurren a través del Grupo Andino, la cooperación se inició en 1970, el primer acuerdo se firmó en 1983, el cual trataba temas comerciales y cooperación económica. Para 1993 se suscribió un acuerdo de cooperación entre el Grupo andino y la UE en el cual se consideraron asuntos medioambientales y de propiedad intelectual.

En 2003 se firmó el Diálogo Político y Cooperación UE-CAN (antes Grupo Andino), en el cual se ahondó en los temas económicos y de desarrollo y en el impulso a las relaciones comerciales. Este acuerdo entrará en vigor en tanto los estados miembros de la Unión Europea lo hayan ratificado.

La cooperación entre la CAN y la Unión Europea se la gestiona por medio de la Secretaría General de la CAN y "Los proyectos se establecen en base a la Estrategia Regional para la CAN y su Sistema Andino de Integración para el período 2007-2013", la cooperación asignada tiene un monto de más de 700 millones de euros.

Bilateral:

Para 1994, la Unión Europea empezó a suscribir Acuerdos de Asociación con países como México y Chile, también se iniciaron negociaciones con el MERCOSUR. Dado esto, los países andinos y centroamericanos iniciaron un proceso que buscaba el acceder a acuerdos con este organismo. Estos esfuerzos llevaron a que en la realización de la IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea; dada en Viena en 2006, se aprobara un mandato que permitiría el inicio de negociaciones.

En junio de 2001 se firmó un Convenio Marco de Cooperación relacionado a la ayuda técnica y financiera por parte de la Comisión Europea hacia el Ecuador, en el cual se define el marco jurídico y técnico para que esta se lleve a cabo. El 27 de mayo del 2007 se suscribió el memorando de entendimiento en el que se definieron las prioridades para la cooperación entre el 2007 y 2013.

La Delegación de la Comisión Europea en Quito, empezó a funcionar aquí desde el 2003 (para 2009 ésta pasó a llamarse Delegación de la Unión Europea para Ecuador). Esta se encarga de coordinar las relaciones entre los actores de la sociedad ecuatoriana y las autoridades en el marco de las políticas de la Unión Europea y la cooperación bilateral con el país. También se cuenta con una oficina especial del Departamento **de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea (ECHO)** que se ocupa de ofrecer ayuda en casos de emergencia a las víctimas de los desastres.

2.5. Proceso de negociación del Acuerdo entre el Ecuador y la Unión Europea

El 19 de abril de 2007, en la XXI reunión Ministerial de la Comunidad Andina y la Unión Europea se expresó la intención de empezar negociaciones para lograr un Acuerdo de Asociación entre los dos entes, el cual constaría de tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio.

El 14 de junio del mismo año se empezaron las negociaciones del Acuerdo gracias al Acta de Tarija, en ese momento la CAN estaba conformada por Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia; Venezuela había abandonado el bloque el 19 de abril del 2006 tras la decisión de Colombia, Ecuador y Perú de iniciar negociaciones para suscribir un TLC con los Estados Unidos, ya que dicho país consideró a la comunidad “como una entidad muerta” (My Diario Económico-Globalización Internacional, n.d.).
En las dos primeras rondas de negociaciones que se dieron en 2007 ambos bloques pudieron dar a conocer sus proposiciones, “Es preciso señalar que en el transcurso de estas dos rondas se había llegado a determinar que tanto Ecuador como Bolivia recibirían un trato diferenciado por ser los dos países de menor desarrollo del grupo para lograr en cierto grado acortar las asimetrías existentes entre los países miembros de la CAN” (Alvear & Jaramillo, 2009, p. 2).

En la tercera ronda de la negociaciones, los países miembros de la CAN se dividieron, Colombia y Perú “trataron de encontrar un punto medio a las demandas existentes, mientras que la posición de Ecuador y Bolivia era claramente tratar de frenar las negociaciones de la forma cómo se estaban llevando a cabo” (Alvear & Jaramillo, 2009, p. 2). Estas negociaciones se frenaron en junio del 2008, en vista de que los países de la CAN no llegaron a un acuerdo. Colombia y Perú continuaron las negociaciones y Bolivia decidió retirarse.

El Ecuador condicionó su participación a que “se tenga en cuenta las asimetrías que existen entre la UE y los países andinos, así como entre éstos últimos; que se respeten las disposiciones de la nueva Constitución y las políticas públicas de desarrollo; las sensibilidades expresadas por el Ecuador en materias específicas; y, la existencia de un

diálogo político y de cooperación que permita la ejecución y aprovechamiento del Acuerdo en beneficio de su desarrollo" (Villagómez, Mentor, 2012, p. 13).

El 17 de julio de 2007 el país decidió suspender las negociaciones del acuerdo porque no se llegaron a acuerdos sobre las tasas de ingreso de banano a Europa, asunto que por más de quince años estaba pendiente en la Organización Mundial de Comercio (OMC), que se resolvió el 15 de diciembre de 2009 por medio de la firma del Acuerdo de Ginebra (que se firmó el 15 de diciembre de ese año).

El 18 de febrero de 2010 se comunicó oficialmente la decisión de continuar con las negociaciones de Acuerdo Comercial Multipartes. En este mismo año Colombia y Perú cerraron los convenios y firmaron sus acuerdos en 2012 y entraron en vigor el 1 de agosto de 2013, aunque en el caso de Perú las barreras comerciales se eliminaron el 1 de marzo de ese mismo año, para ese entonces se habían terminado los trámites parlamentarios.

El 13 de enero de 2014 se retomaron las negociaciones para alcanzar dicho acuerdo, la primera de las cuatro rondas de negociaciones se llevó a cabo en Bruselas (Bélgica) desde esta fecha hasta el 17 de dicho mes. En esta ronda se discutieron temas tales como el acceso al mercado de servicios, compras públicas y bienes agrícolas e industriales pero no se llegaron a acuerdos.

La segunda ronda se llevó a cabo del 24 al 28 de marzo en Manta, en esta ronda se definió la agenda para desarrollar el trabajo por medio de cinco mesas de negociación. Se examinaron las condiciones del acceso al mercado y normas de origen para los bienes agrícolas e industriales de ambas partes así como también reglas para el comercio de servicios y propiedad intelectual.

En la tercera ronda de negociación, que se realizó en Bruselas desde el 9 al 13 de junio, se avanzó sobre los temas antes mencionados, y desde el 7 al 11 de julio de 2014 se dio la cuarta ronda donde se trataron temas en donde no se encontraron acuerdos.

El 17 de julio de 2014 se cerró el acuerdo multipartes para Ecuador y la Unión Europea tras cuatro años de negociaciones en total y aproximadamente 7 meses de negociaciones desde que estas se retomaron en 2014.

El 15 de diciembre de 2015 Colombia dio su respaldo para que Ecuador ingresara al acuerdo con la Unión Europea, el 18 de diciembre de este mismo año Perú dio su respaldo. El Comité de Comercio del Acuerdo Comercial Multipartes debe dar una decisión favorable, lo cual permitirá que se dé la revisión final del Protocolo de Adhesión por parte del Colegio de Comisarios de la UE, después de lo cual este Protocolo pasará a consideración del Consejo de la UE y del Parlamento Europeo, para que se dé la verificación de cada uno de los países miembros del bloque para poder fijar una fecha oficial de la suscripción oficial del Protocolo. Dicho ejercicio permitirá la entrada en vigor provisional del Acuerdo Comercial antes de que concluyan las preferencias arancelarias, lo cual está previsto para el 31 de diciembre de 2016 (El Comercio, 2015).

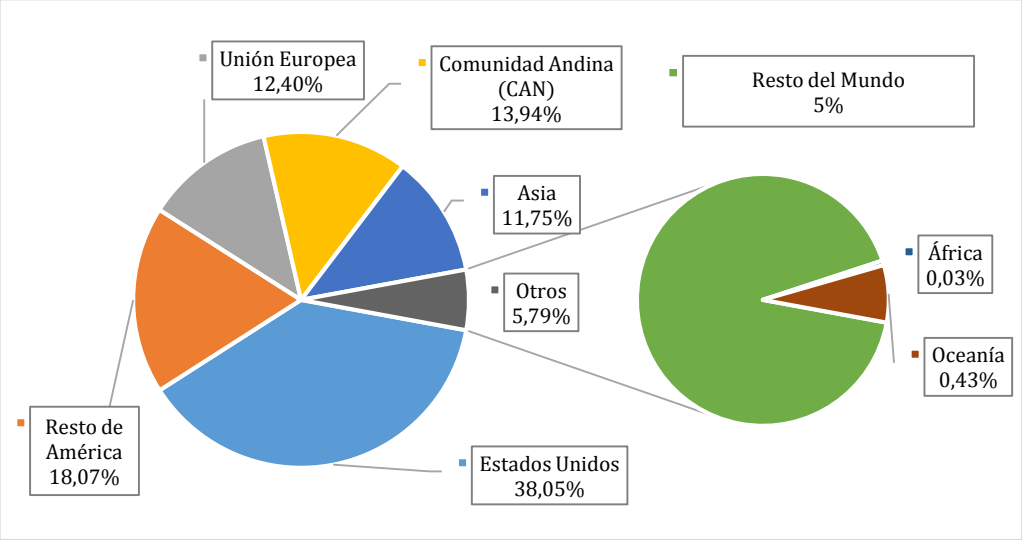
Caracterización de la situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea

3.1. Características del Comercio Exterior Ecuatoriano

A continuación se caracterizará la situación comercial del Comercio Exterior total ecuatoriano para conocer la importancia del comercio con la Unión Europea en el total del comercio del país y ver las características de este.

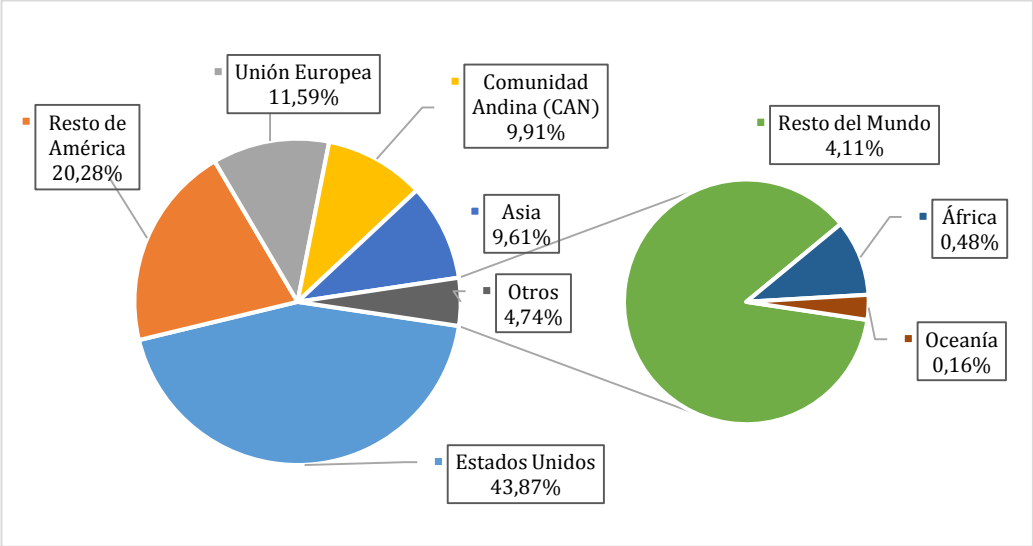
3.1.1. Comercio Exterior entre Ecuador y el Resto del Mundo

Gráfico 5
Destino de las Exportaciones (FOB) totales del Ecuador (2000)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Gráfico 6
Destino de las Exportaciones (FOB) totales del Ecuador (2014)

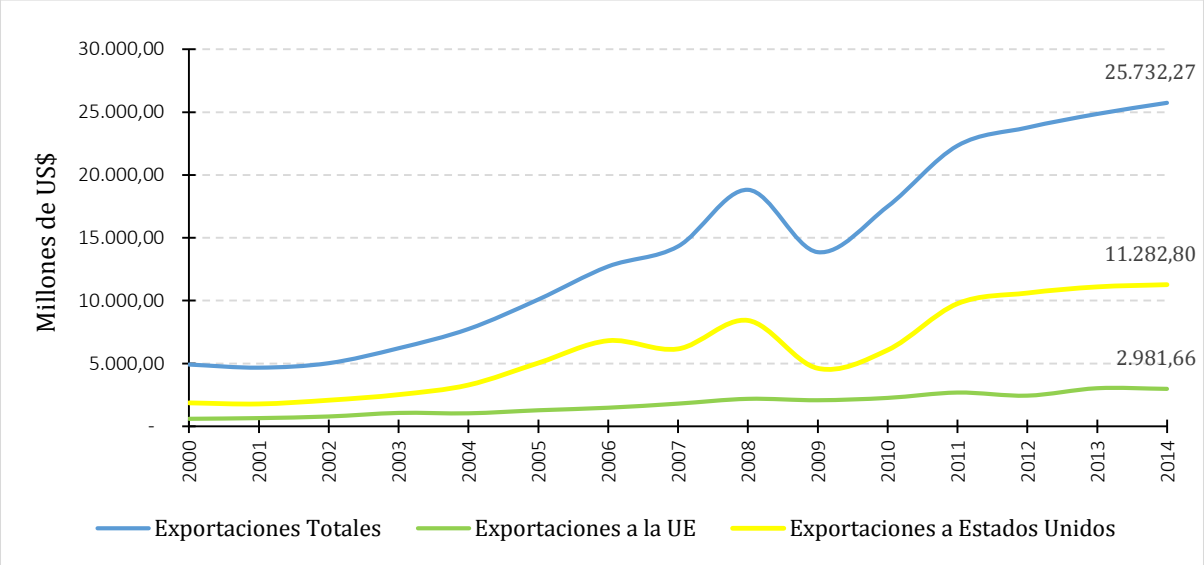


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

El monto total de las exportaciones del Ecuador hacia el resto del mundo fue de 25.732,27 millones de US$ FOB en el año 2014, de estas, un 11,59% tuvieron como destino la Unión Europea (Ver gráfico 7). En el año 2000, las exportaciones totales ascendieron a 4.926,63 millones de dólares, de las cuales un 12,40% fueron enviadas a la Unión Europea. Como se ve, el porcentaje de las exportaciones enviado a este destino no ha variado significativamente.

El porcentaje de las exportaciones enviadas a los Estados Unidos han aumentado aproximadamente 5 puntos porcentuales en el periodo comprendido entre el año 2000 y el 2014, siendo la variación más importante registrada, dado que las exportaciones destinadas a la Comunidad Andina, a Asia y al resto de países en este periodo disminuyeron entre 2 y 3 puntos porcentuales mientras que las exportaciones destinadas al Resto de América aumentaron aproximadamente 2 puntos porcentuales.

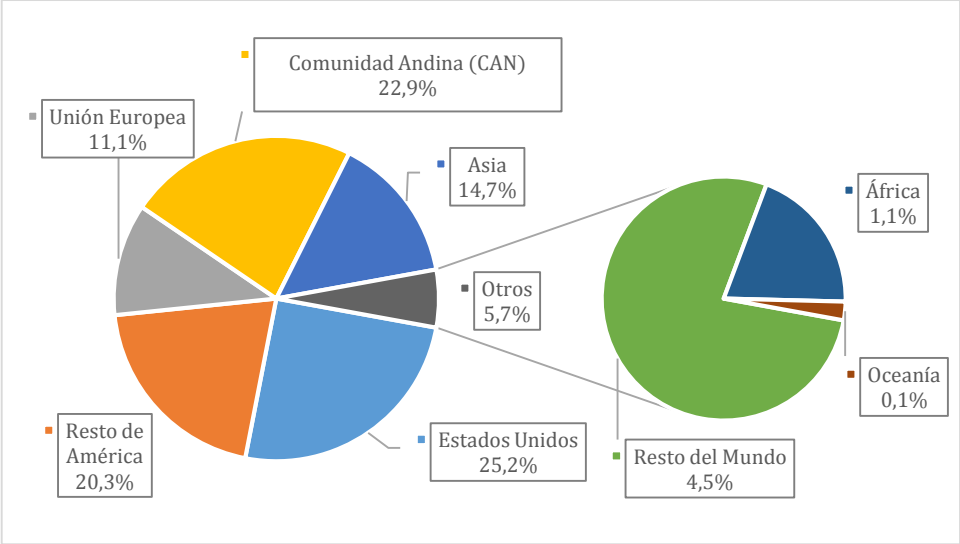
Gráfico 7
Evolución del monto de Exportaciones totales y a la Unión Europea y Estados Unidos (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

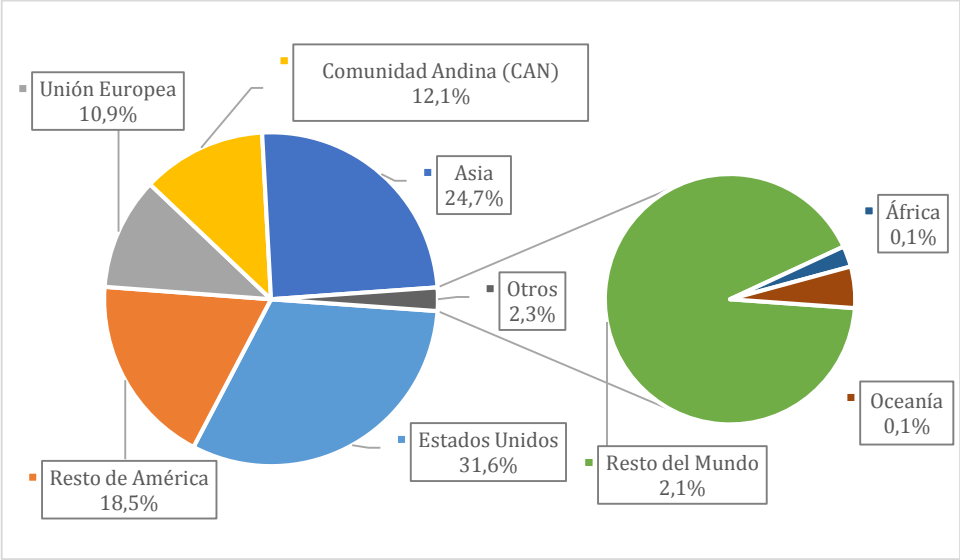
La evolución del monto de exportaciones hacia la Unión Europea ha ido aumentando constantemente en el periodo 2000-2014, estas no se han comportado como las exportaciones totales, ya que no aumentaron en la medida en la cual estas lo hicieron en 2008 ni tuvieron una caída tan pronunciada como la registrada en el 2009. Las exportaciones totales comparten el mismo patrón que las exportaciones hacia Estados Unidos (Ver gráfico 7).

Gráfico 8
Origen de las Importaciones (CIF) totales del Ecuador (2000)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

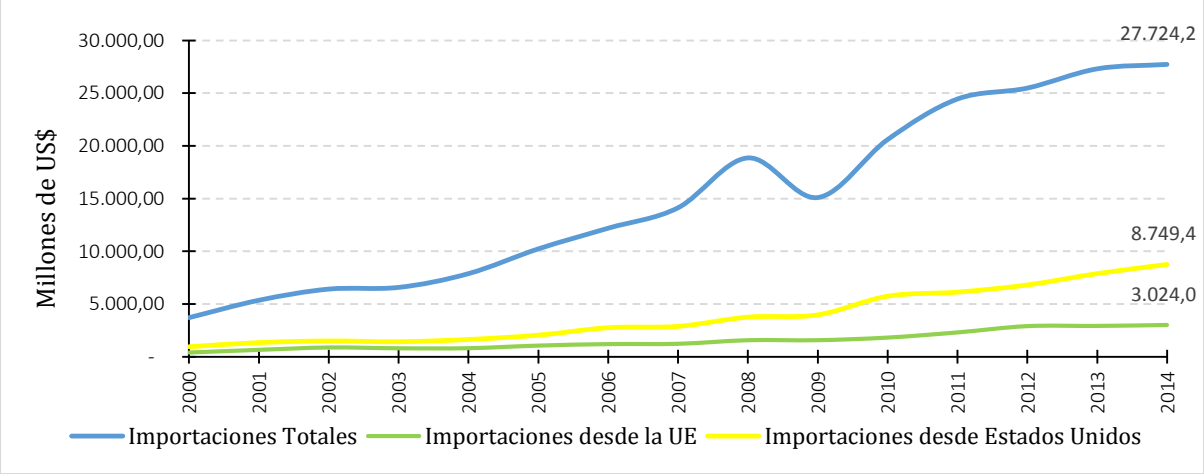
Gráfico 9
Origen de las Importaciones (CIF) totales del Ecuador (2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cuanto a las importaciones, alcanzaron un monto de 27.724,2 millones de US$ CIF (26.418,7 millones de US$ FOB) hacia el año 2014. De estas, un 10,9% se originó desde la Unión Europea. En el año 2000 las importaciones desde este destino representaron un 11,1% del total, lo que implica que el porcentaje de estas importaciones casi no han variado. Con respecto a la Comunidad Andina, las importaciones disminuyeron más de 10 puntos porcentuales. Por el contrario, las importaciones provenientes desde Asia que han aumentado 10 puntos porcentuales y las provenientes de Estados Unidos han aumentado en más de 6 puntos porcentuales. Se evidencia que Estado Unidos ha ido ganando importancia como socio comercial y la Comunidad Andina (CAN) ha ido cediendo terreno a Asia como proveedor de mercancías en el Ecuador.

Gráfico 10
Evolución del monto de Importaciones totales y desde la Unión Europea y Estados Unidos (CIF) (2000-2014)

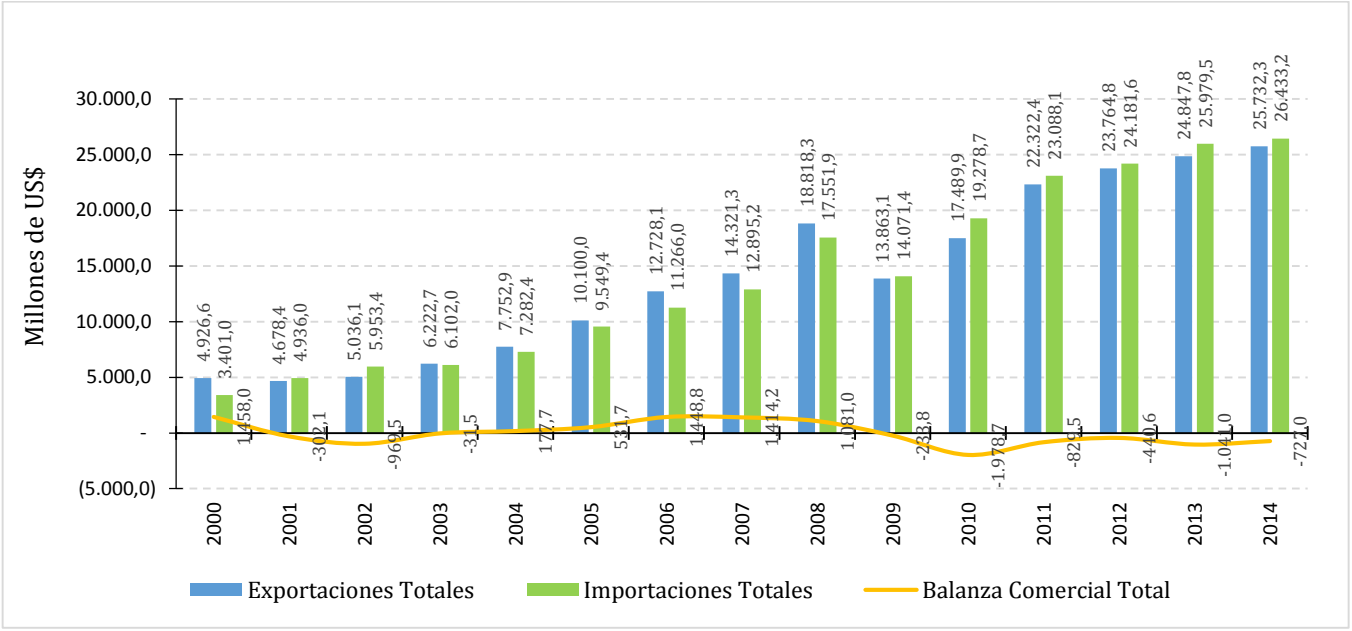


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Las importaciones provenientes de la Unión Europea y Estados Unidos tuvieron una tendencia ascendente en todos los años del periodo comprendido entre el año 2000 y el 2014, además de no verse afectadas como lo fueron las exportaciones totales en el año 2009.

3.1.1.1. Balanza Comercial entre Ecuador y el resto del Mundo

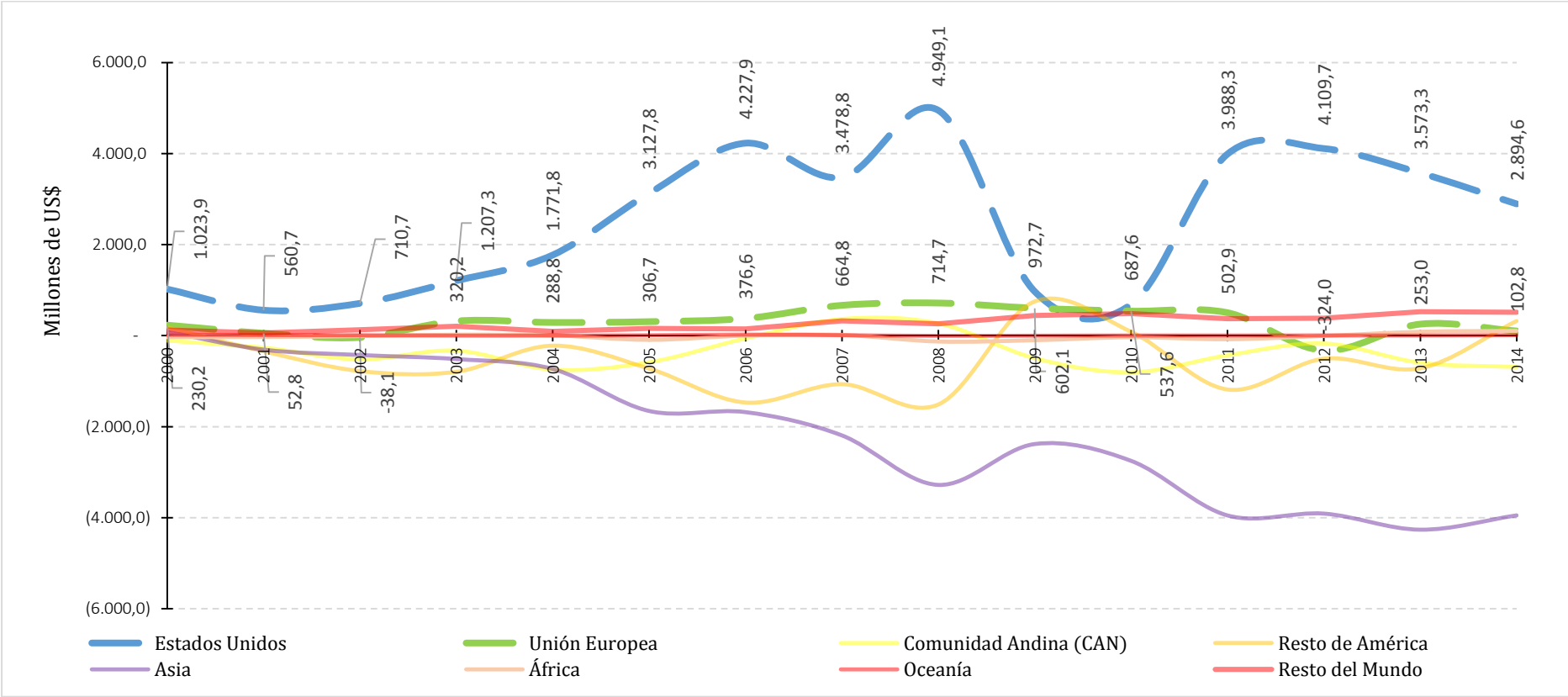
Gráfico 11
Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial Ecuador - Mundo (2000-2014).



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

La balanza comercial total para 2014 fue negativa por 727 millones de US$, lo que equivale a 0,7% del PIB corriente, desde el 2009, la balanza comercial total ha venido siendo negativa.

Gráfico 12
Balanza Comercial del Ecuador con sus socios comerciales (2000-2014).

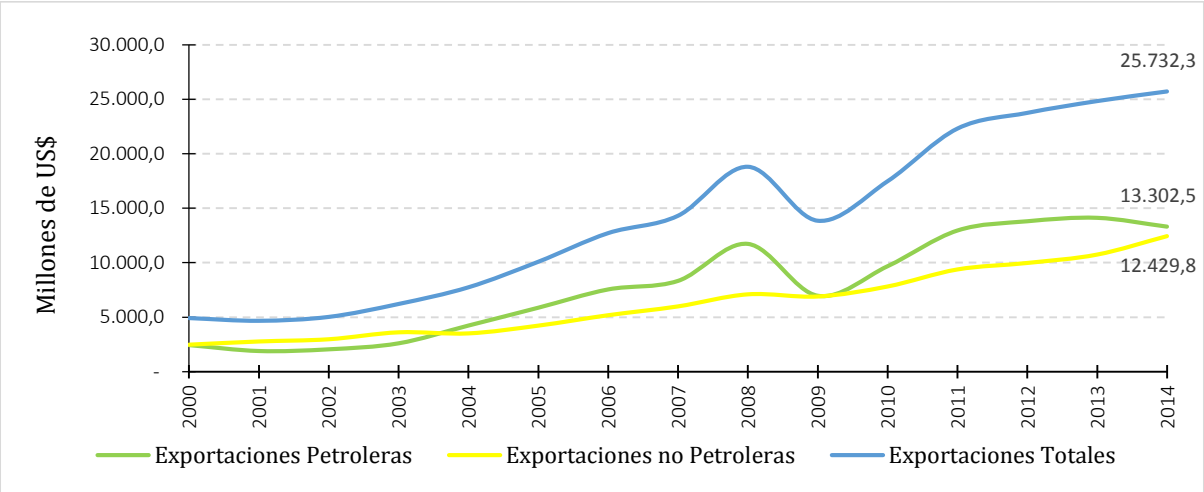


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Al analizar las Balanzas Comerciales de cada región en particular, vemos que con Estados Unidos; que es nuestro principal socio comercial, tenemos una balanza comercial positiva prácticamente en todos los años del periodo 2000-2014. Con socios tan importantes como la Comunidad Andina (CAN) y el resto de América tenemos una Balanza Comercial negativa. La Balanza Comercial con la Unión Europea ha tenido valores positivos salvo en un par de años, pero esta no tiene la magnitud de la Balanza que tenemos con Estados Unidos.

3.1.1.2. Exportaciones Petroleras/no Petroleras totales

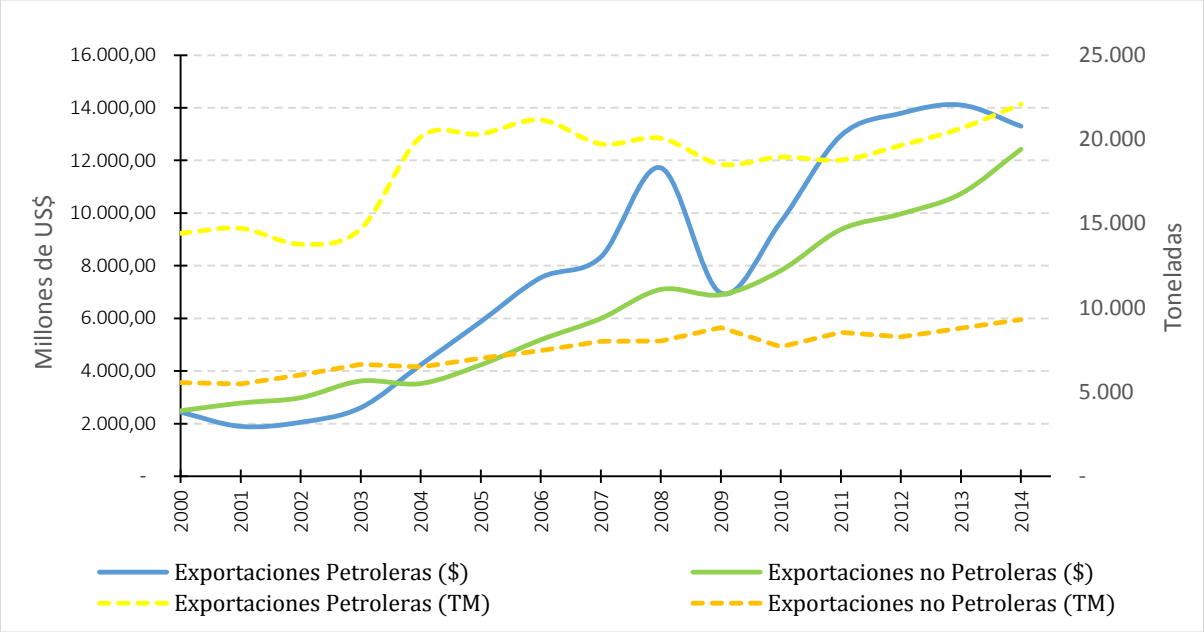
Gráfico 13
Exportaciones totales, Petroleras y no Petroleras (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Del total de exportaciones, las exportaciones petroleras alcanzaron los 13.302,5 millones de US$ en 2014, que representa un 52%. Entretanto, las exportaciones no petroleras representaron un 48% (12.429,8 millones de US$). Desde el periodo comprendido entre el año 2000 hasta el 2003, las exportaciones petroleras representaron entre un 50% o menos de las exportaciones totales del país: desde entonces, las exportaciones petroleras han representado más de la mitad de las exportaciones totales, salvo en el año 2009, en el cual las exportaciones petroleras representaron el 50% de total.

Gráfico 14
Exportaciones totales, Petroleras y no Petroleras en Millones de US$ y Toneladas (2000-2014)



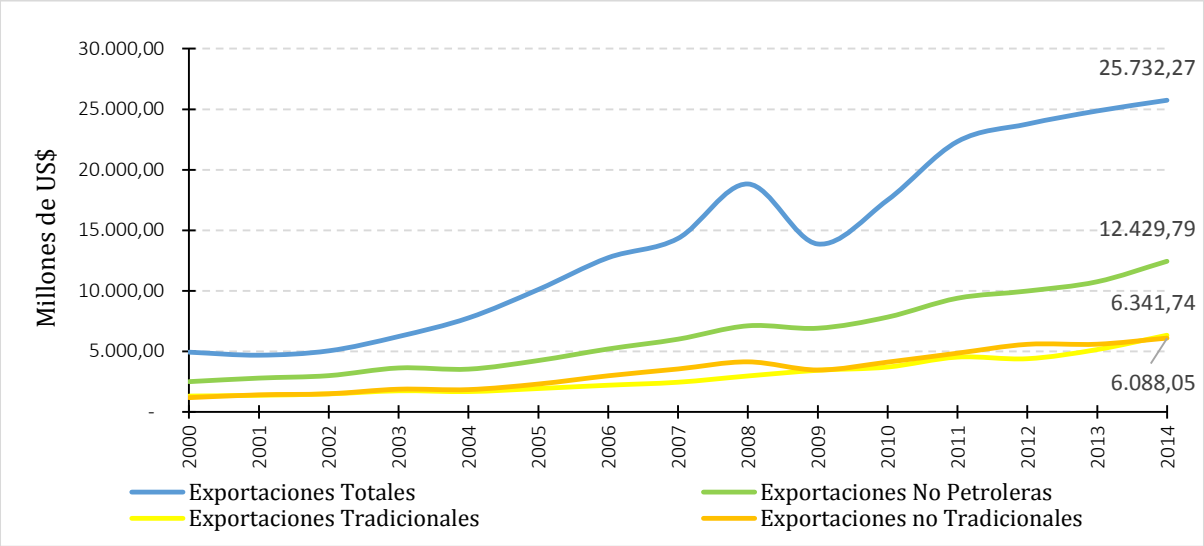
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

3.1.1.3. Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales y Primarias/Industrializadas totales

Al analizar las exportaciones por su valor en dólares y por toneladas, vemos que la cantidad exportada de bienes Petroleros y no Petroleros en los últimos años no ha variado significativamente, sino que el monto de las exportaciones ha sido afectada especialmente por los precios del tipo de bien, donde se evidencia que los precios de los bienes petroleros han fluctuado significativamente mientras los precios del resto de bienes han ido aumentando de manera constante a través del periodo analizado. En ese sentido, se observa que el comportamiento de los ingresos por las exportaciones petroleras depende en gran manera de la fluctuación de los precios internacionales de este tipo de bienes, a diferencia de las exportaciones no petroleras. (Ver gráfico 14).

A continuación el análisis se hará con respecto al valor en dólares de los montos de las exportaciones e importaciones debido a que estos valores representan las entradas y salidas efectivas de dinero de la economía del país.

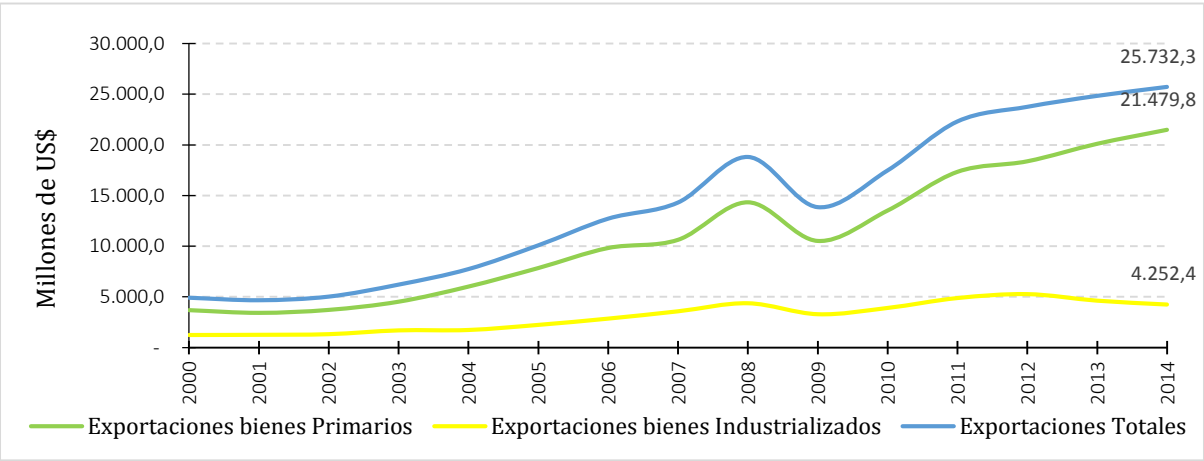
Gráfico 15
Exportaciones totales, Tradicionales y no Tradicionales (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cuanto a las exportaciones Tradicionales (que son una subdivisión de las exportaciones no Petroleras), estas alcanzaron un monto de 6.341,7 millones de US$, que representa un 51% de total de las exportaciones no Petroleras. Las exportaciones no Tradicionales representaron un 49% de las exportaciones no Petroleras, con un monto de 6.088 millones de US$. Por lo general, en el periodo 2000-2014, las exportaciones Tradicionales y no Tradicionales participan aproximadamente del 50% de las exportaciones no Petroleras y esta tendencia no ha cambiado. En el año 2009, el monto de las exportaciones no Tradicionales disminuyó en relación al año 2008, aunque no fue una caída tan pronunciada. En año 2010 las exportaciones no tradicionales recuperaron casi totalmente los niveles de 2008 y han tenido una tendencia ascendente desde ese entonces. En cambio las exportaciones Tradicionales han mantenido su tendencia ascendente a pesar de la crisis del 2009 (Ver gráfico 15).

Gráfico 16
Exportaciones totales, de bienes Primarios e Industrializados (2000-2014)

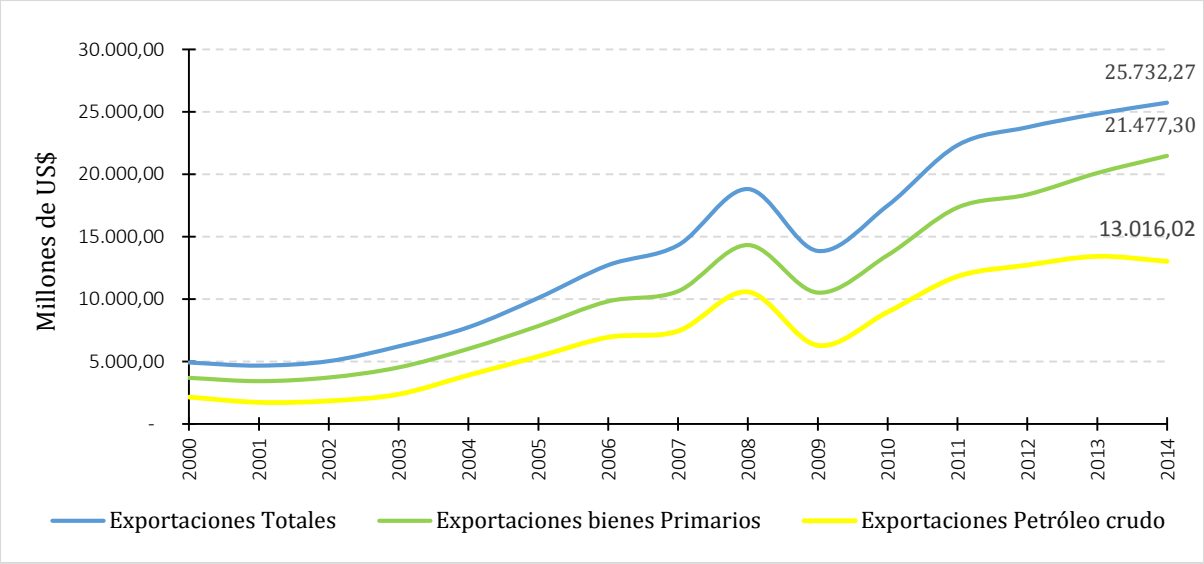


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Las exportaciones de bienes Primarios alcanzaron un monto de 21.477,3 millones de US$, que representan el 83% de las exportaciones, mientras que las de bienes Industrializados ascendieron a 4.152,7 millones de US$ que corresponden al 16% de las exportaciones totales. En el año 2000 las exportaciones de bienes Primarios representaron un 75% del total de las exportaciones totales (3.697,73 millones de US$), se observa que la proporción de este tipo de bienes en el total de las exportaciones ha ido aumentando a los largo del periodo comprendido entre el 2000 al 2014 mientras que la de los bienes Industrializados ha ido disminuyendo. (Ver gráfico 16).

Debido a que la representación de las exportaciones petroleras en las exportaciones totales ha variado desde un 40% a un 60% en el periodo comprendido entre el 2000 y el 2014, se analizará la representación del Petróleo crudo en las exportaciones de bienes primarios y de los derivados de petróleo en las exportaciones de bienes Industrializados.

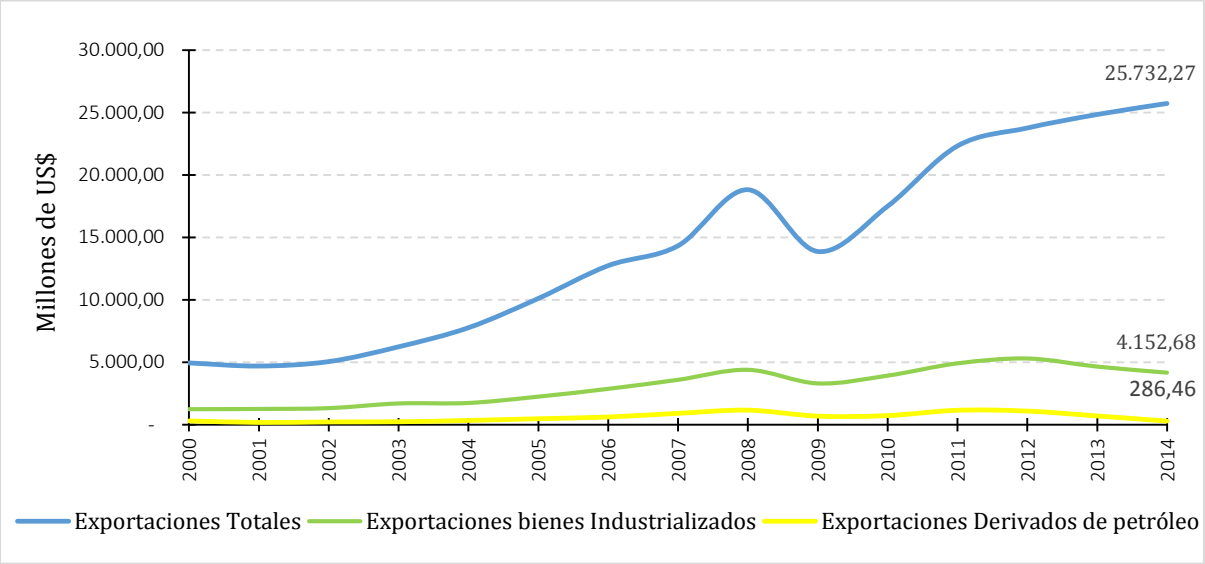
Gráfico 17
Exportaciones totales, de bienes Primarios y Petróleo crudo (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Las exportaciones de Petróleo crudo representan un 61% de las exportaciones de bienes Primarios y un 51% de las exportaciones totales en 2014. En el año 2000 estas proporciones significaron un 58% y 44% respectivamente. Las exportaciones totales y las de bienes Primarios se han comportado de manera similar a las exportaciones de Petróleo crudo en todos los años considerados en el análisis excepto en 2014, donde las exportaciones de Petróleo crudo no crecieron como las exportaciones totales y de bienes primarios que continuaron creciendo. Se evidencia que la participación de este producto es muy significativa en las exportaciones totales y su importancia ha ido aumentando a lo largo del periodo comprendido entre los años 2000 y 2014 (Ver gráfico 17).

Gráfico 18
Exportaciones totales, de bienes Industrializados y Derivados de petróleo (2000-2014)



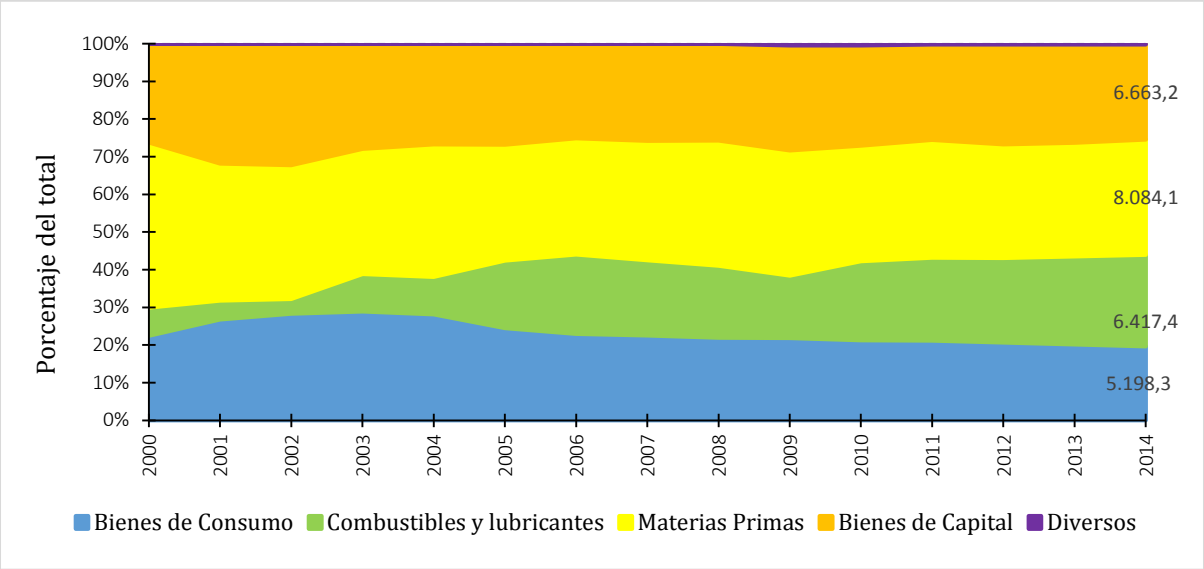
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cambio, las exportaciones de Derivados de petróleo en 2014 representaron un 7% de las exportaciones de bienes industrializados, esto se dio principalmente por las paradas programadas de la Refinería de Esmeraldas (Diario El universo, 2014). El resto de años del periodo en estudio este porcentaje varió entre un 15% a un 30% aproximadamente. Como se ve, la representación de este producto en las exportaciones de bienes Industrializados no tiene un peso tan alto como lo tiene el Petróleo crudo en los bienes Primarios. (Ver gráfico 18).

Al analizar los gráficos anteriores, se puede ver que la conducta de las Exportaciones totales es muy similar a la de las exportaciones de bienes Primarios, que a su vez dependen de las exportaciones de Petróleo crudo, lo que indica que una parte importante de los ingresos por exportaciones dependen de las fluctuaciones de los precios de los bienes Petroleros.

3.1.1.4. Composición de las Importaciones Totales

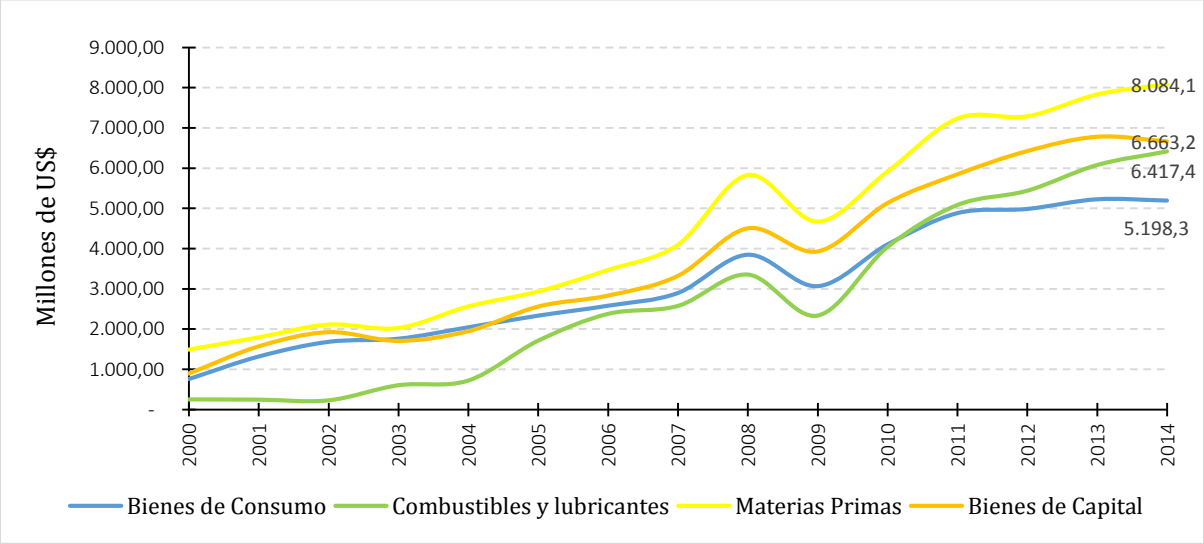
Gráfico 19
Composición de las Importaciones (FOB) Totales (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Las Importaciones han ido en aumento en el periodo comprendido entre los años 2000 y 2014, las compuestas por materias primas son las que mayor monto representan en el total, mientras que las importaciones de Bienes de Consumo se han mantenido relativamente constantes. Las importaciones de Combustibles y Lubricantes y las de Materias primas también han ido en aumento; aunque las de Combustibles lo han hecho en una mayor medida mientras que las importaciones de Bienes de Capital han disminuido (Ver gráficos 19 y 20).

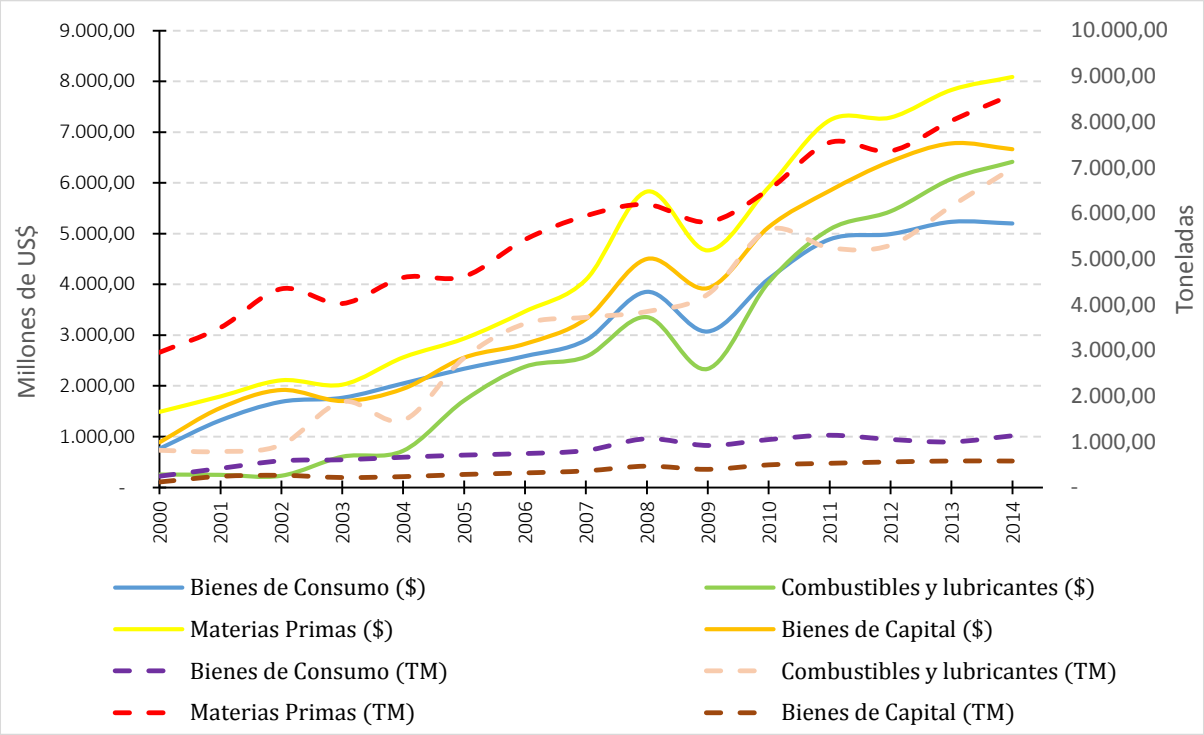
Gráfico 20
Importaciones (FOB) Totales por Uso económico (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Los montos de las importaciones para todos los usos económicos disminuyeron en el año 2014. El monto de las importaciones de Materias primas ha sido el más alto de todos los montos de importaciones antes detalladas. Las importaciones de Combustibles y lubricantes han ido aumentando en casi todo el periodo (exceptuando el año 2001 y 2002) y desde el año 2011 han rebasado a las importaciones de bienes de consumo. (Ver gráfico 19 y 20).

Gráfico 21
Importaciones (FOB) Totales por Uso económico (2000-2014) en Millones de US$ y Toneladas



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Como se puede observar, todos los montos de las importaciones por su uso económico disminuyeron en el año 2009, pero si se analiza la cantidad importada, se observa que en realidad esta disminuyo ligeramente y que en cuanto a Combustibles y lubricantes, la cantidad importada no disminuyo. También se observa que se importó una cantidad creciente de Combustibles y Materias Primas y que del resto de bienes se importaron cantidades mucho menores. Los montos observados en el gráfico 20 se explican debido a los precios que tienen estos bienes en los mercados internacionales; que suelen ser elevados, lo que indica que se debe desembolsar una mayor cantidad de dinero para adquirir la misma cantidad de bienes. Especialmente en el caso de los bienes de Capital, los cuales representaron un monto importante en las importaciones totales, pero en cantidad fueron los bienes que se importaron en menor medida.

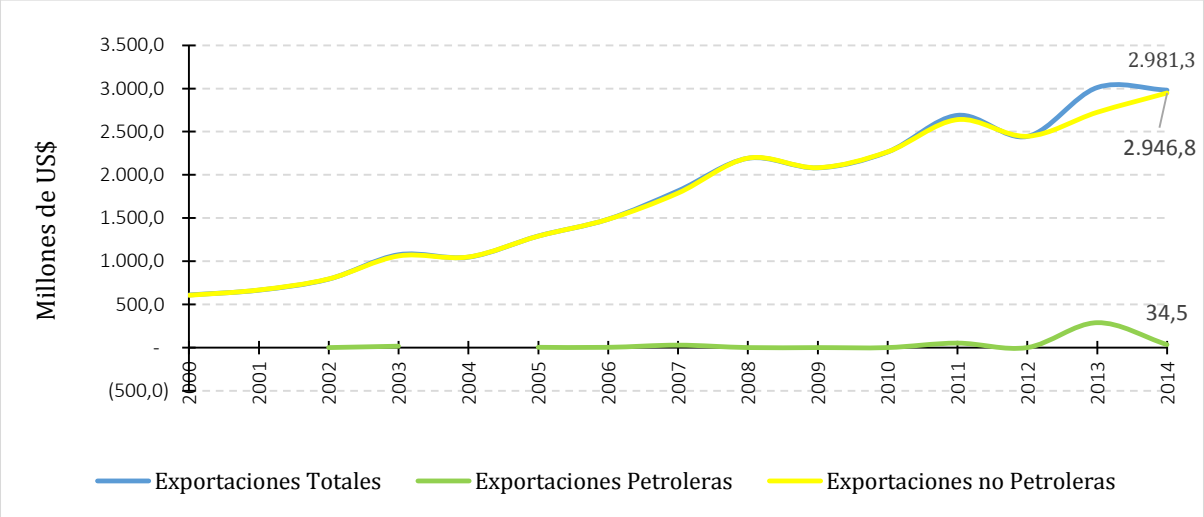
En ese sentido el mercado de la Unión Europea se vuelve una opción conveniente debido a que los montos de las exportaciones a este destino no fueron afectadas en gran medida en el año 2009, especialmente por el precio de los bienes que se exportan a este país, que no fluctúan considerablemente. Por lo tanto, a continuación se analizará la composición de las exportaciones e importaciones a este mercado para poder conocer sus características principales.

3.1.2. Comercio Exterior con la Unión Europea y Estados Unidos

A continuación se analizará la relación comercial con la Unión Europea, pero también se analizará la relación comercial con los Estados Unidos, debido a que este país es el principal socio comercial del Ecuador y es de interés el conocer las características específicas de cada una de estas relaciones comerciales.

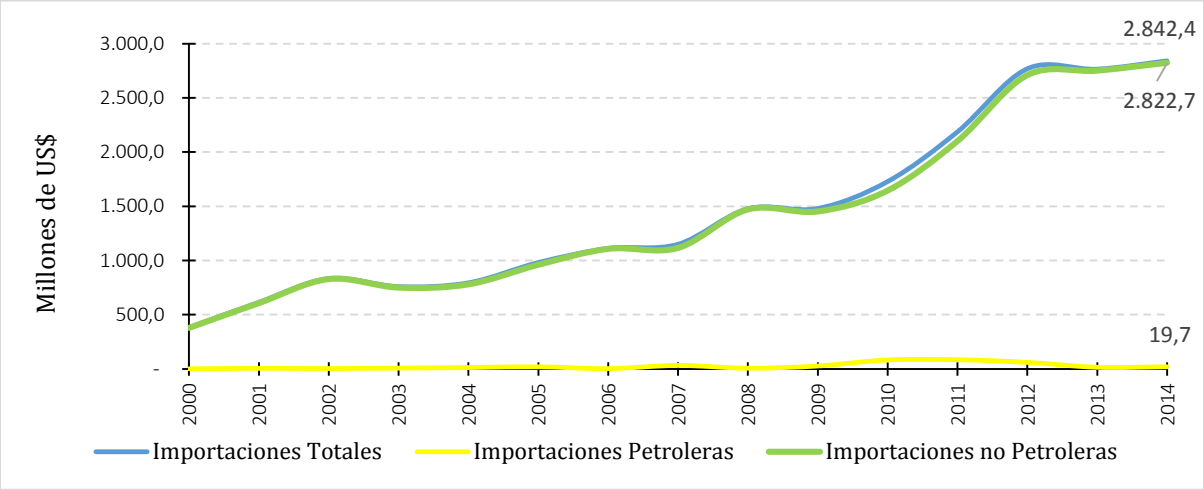
3.1.2.1. Exportaciones e Importaciones Petroleras/no Petroleras a la Unión Europea y Estados Unidos

Gráfico 22
Exportaciones totales, Petroleras y no Petroleras a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

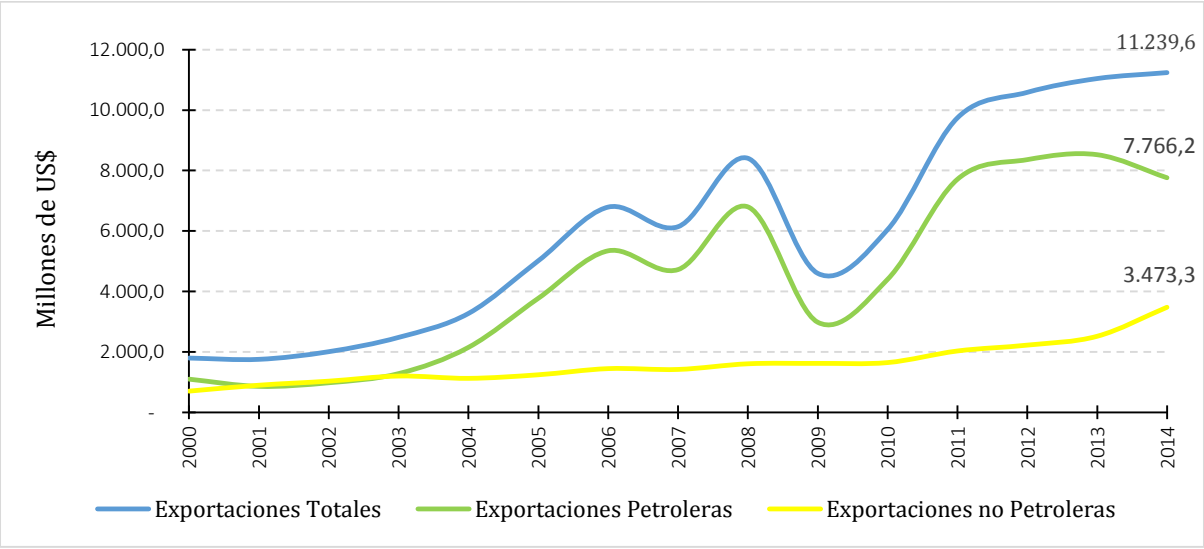
Gráfico 23
Importaciones totales, Petroleras y no Petroleras a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

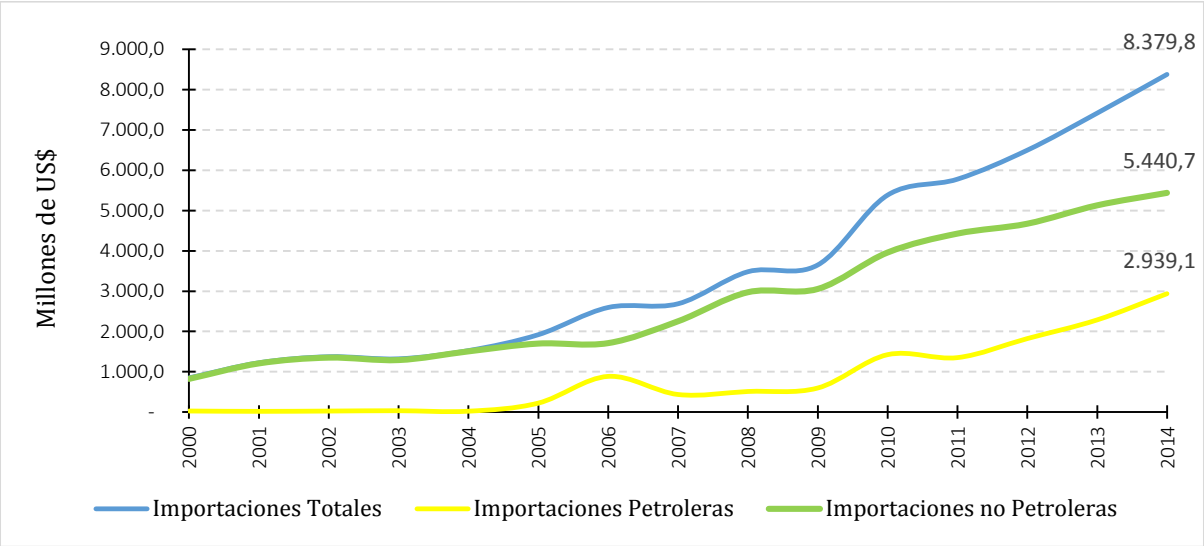
A lo largo del periodo comprendido entre el año 2000 y el 2014, los montos de las exportaciones que tienen como destino la Unión Europea se componen mayormente de exportaciones no Petroleras (Ver gráfico 22), que representan el 99% del total. Las importaciones a este destino se comportan de manera similar (Ver gráfico 23).

Gráfico 24
Exportaciones totales, Petroleras y no Petroleras a los Estados Unidos (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Gráfico 25
Importaciones totales, Petroleras y no Petroleras desde los Estados Unidos (2000-2014)

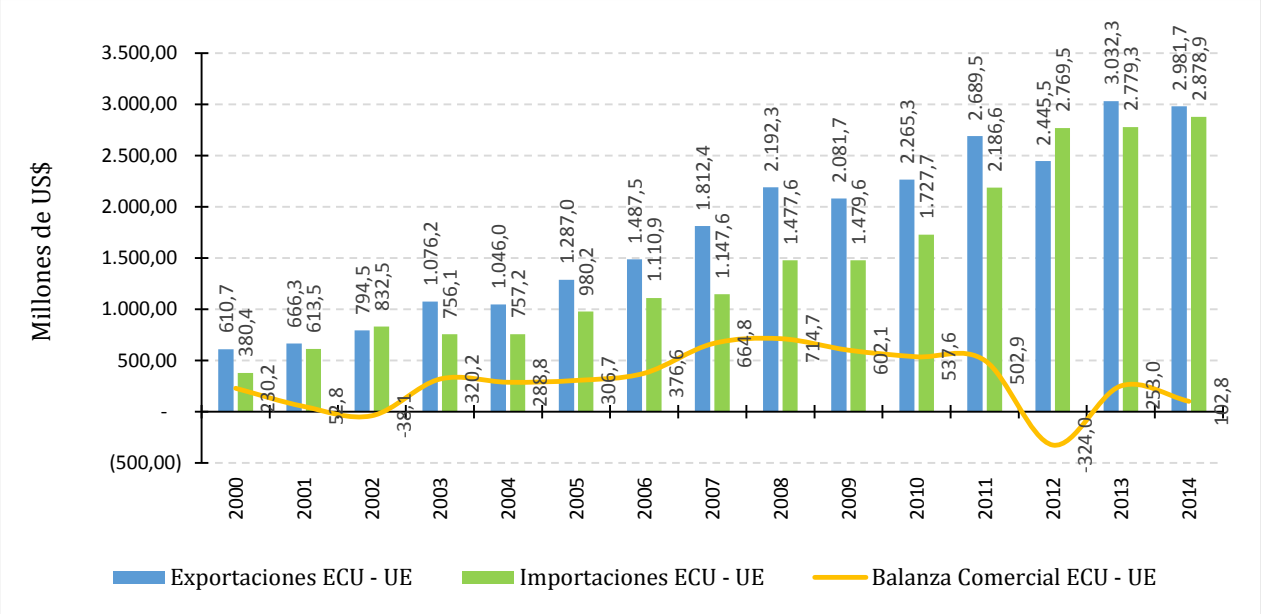


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cambio, aproximadamente un 70% del monto de las exportaciones totales a Estados Unidos se componen de exportaciones petroleras a lo largo del periodo 2000-2014 (Ver gráfico 24). En cuanto a las importaciones a este destino, hasta el año 2004 no se hacían importaciones petroleras. Desde el 2005 el monto de este tipo de importaciones han ido creciendo a lo largo del periodo, llegando a representar un 35% del total de importaciones (Ver gráfico 25).

3.1.2.2. Balanza comercial entre Ecuador entre la Unión Europea y Estados Unidos

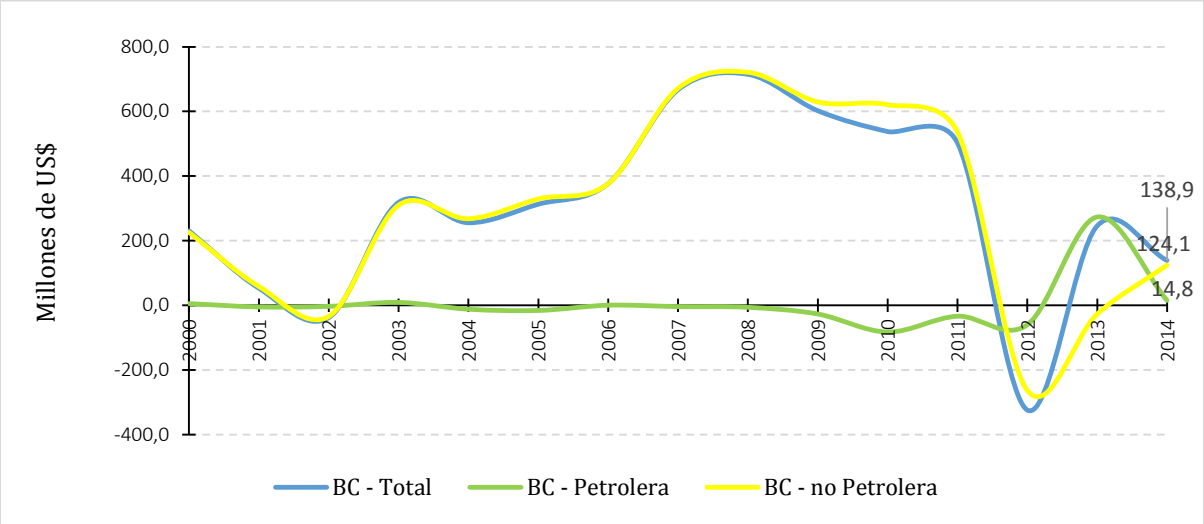
Gráfico 26
Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial Ecuador – Unión Europea (2000-2014)*



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Los valores difieren ligeramente debido a que son tomados de diferentes publicaciones de la misma autoría.

El monto de las exportaciones de Ecuador a la Unión Europea para el 2014 fueron de 2.981,7 millones de US$, mientras que las importaciones fueron de 2.878,9 millones, lo que genera un saldo positivo en la balanza comercial entre Ecuador y la Unión Europea de 102,8 millones de dólares, a diferencia de la balanza comercial total. El saldo positivo de la balanza comercial con la Unión Europea se ha mantenido desde el año 2007 excepto en el 2012 en el que el saldo de la balanza fue negativo por 324 millones de US$ (Ver gráfico 26).

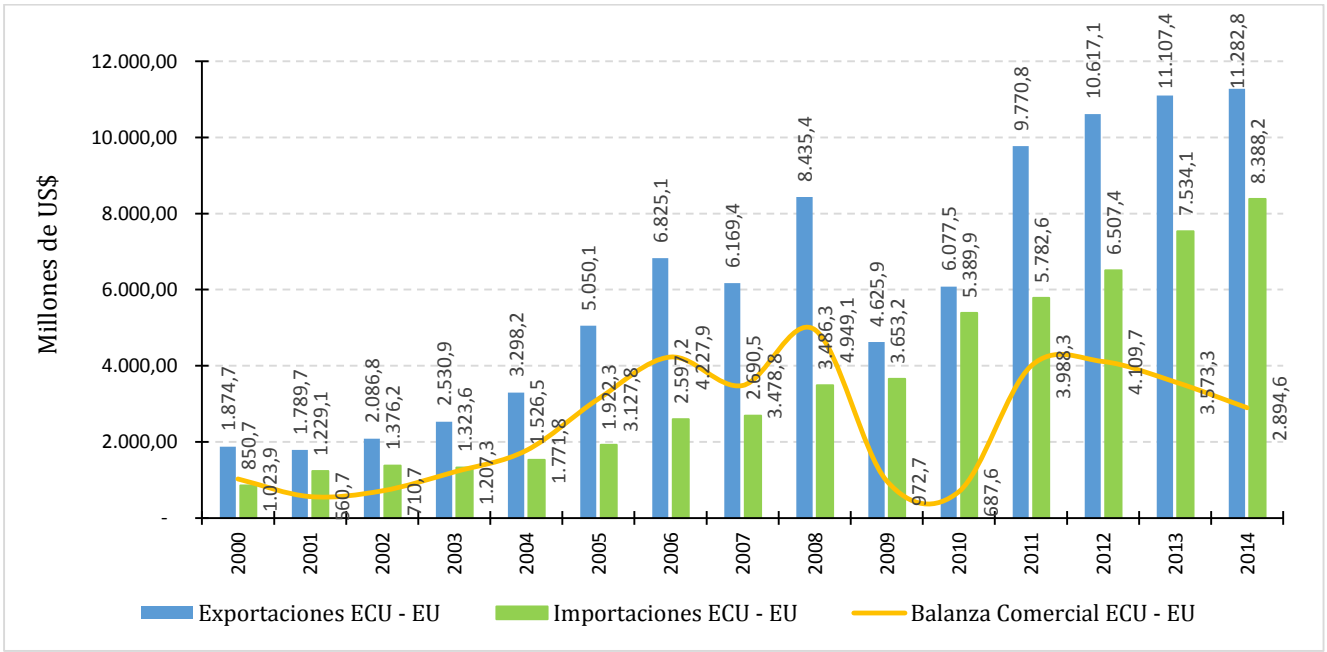
Gráfico 27
Balanza comercial total, Petrolera y no Petrolera a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Al analizar la composición de la balanza comercial entre Ecuador y la Unión Europea, se observa que está principalmente compuesta por la balanza comercial no petrolera. La balanza comercial petrolera (hasta el año 2012) ha sido negativa o ha tenido valores bajos. En el año 2013 la balanza petrolera permitió que la balanza comercial general tuviera valores positivos, pero este comportamiento no se mantuvo hacia el año siguiente.

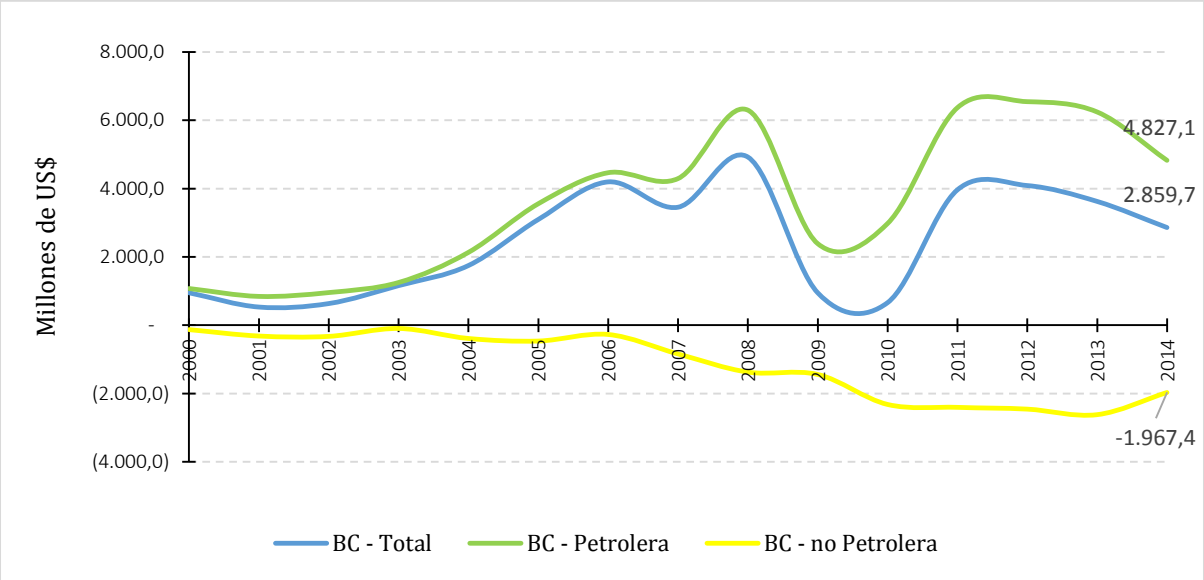
Gráfico 28
Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial Ecuador – Estados Unidos (2000-2014)*



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Los valores difieren ligeramente de los demás gráficos y cuadros debido a que son tomados de diferentes publicaciones de la misma autoría.

La balanza comercial de Ecuador y Estados Unidos ha reportado valores positivos en el periodo comprendido entre el año 2000 y el 2014, se registró una caída pronunciada en el año 2009 y desde este año la balanza no ha recuperado los niveles del 2008.

Gráfico 29
Balanza comercial total, Petrolera y no Petrolera a los Estados Unidos (2000-2014)



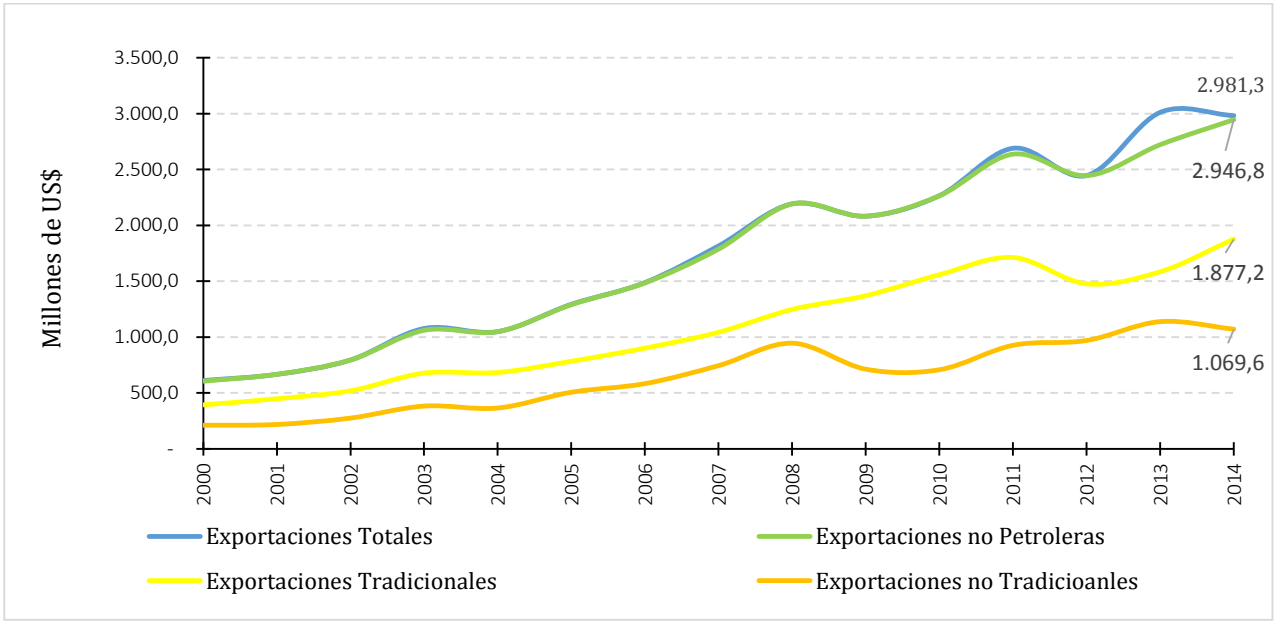
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

La balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos esta principalmente influenciada por la balanza comercial petrolera, debido a que la balanza comercial no petrolera ha sido negativa en todos los años del periodo.

3.1.2.3. Exportaciones Tradicionales/no Tradicionales y Primarias/Industrializadas a la Unión Europea y Estados Unidos

A continuación se analizará la composición de los montos de las exportaciones y las importaciones de ambos países

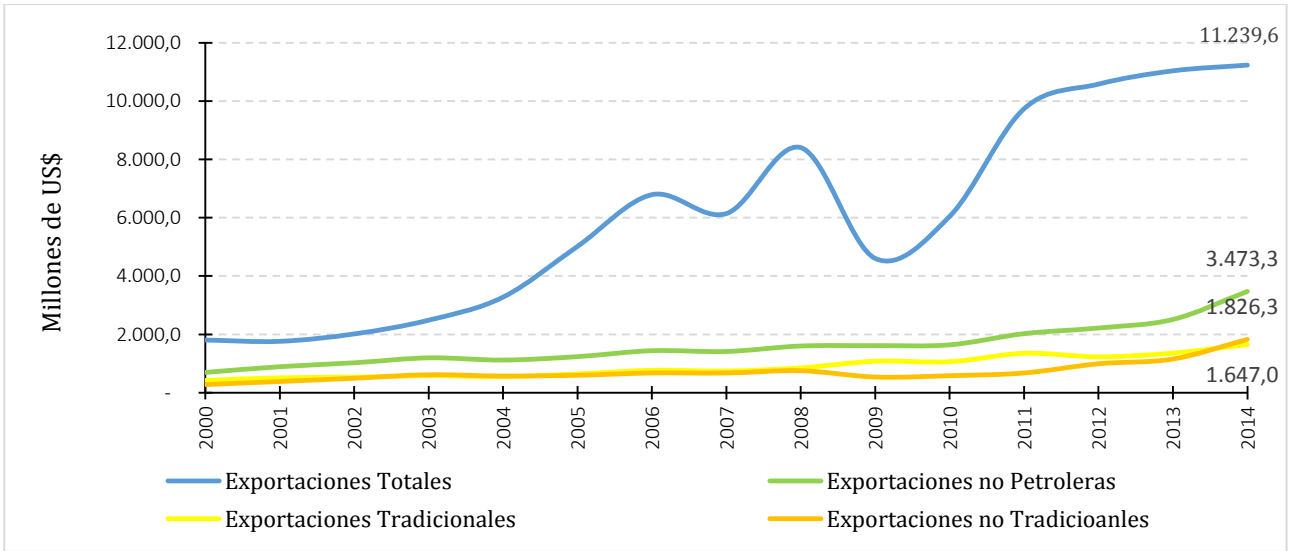
Gráfico 30
Exportaciones totales, Tradicionales y no Tradicionales a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Como se mencionó anteriormente, las exportaciones a la Unión Europea se componen principalmente de exportaciones no petroleras, estas a su vez se componen de exportaciones tradicionales y no tradicionales. En el este caso, los montos de las exportaciones tradicionales tienen una mayor representación, que en el año 2014 significó un 64% del monto de las exportaciones no petroleras, a lo largo del periodo comprendido entre el 2000 y el 2014, este porcentaje se ha ubicado entre un 60% y un 70% aproximadamente.

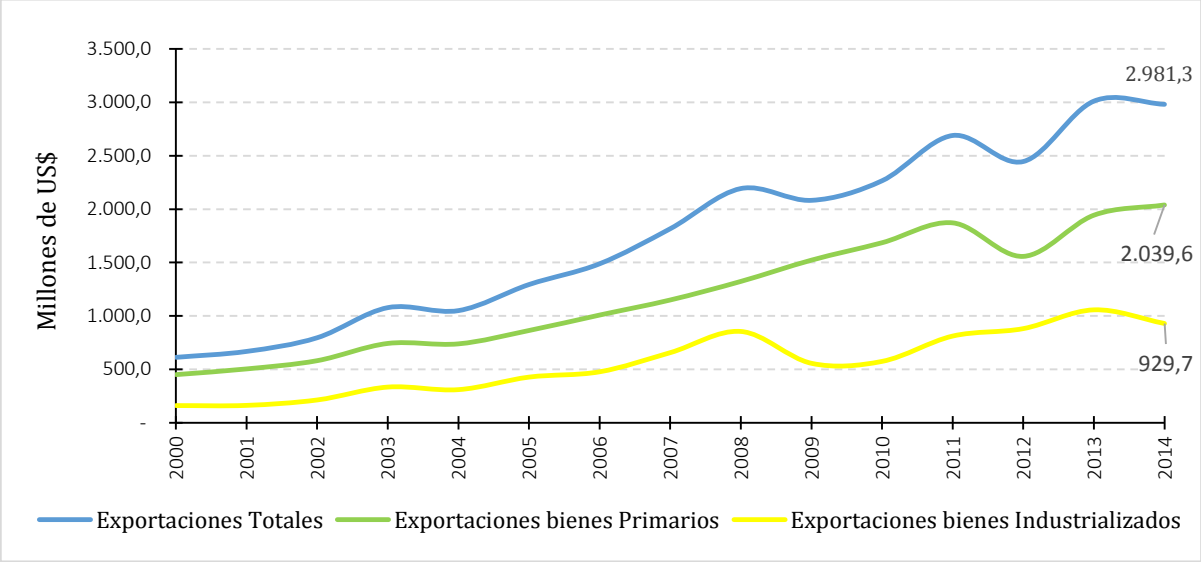
Gráfico 31
Exportaciones totales, Tradicionales y no Tradicionales a los Estados Unidos (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cuanto a las exportaciones no petroleras a Estados Unidos, la participación de las exportaciones tradicionales y no tradicionales es similar en la mayoría de los años de periodo comprendido entre el 2000 y el 2014, salvo desde el año 2009 hasta el 2012, donde la participación de las exportaciones tradicionales fue mayor que de las no tradicionales.

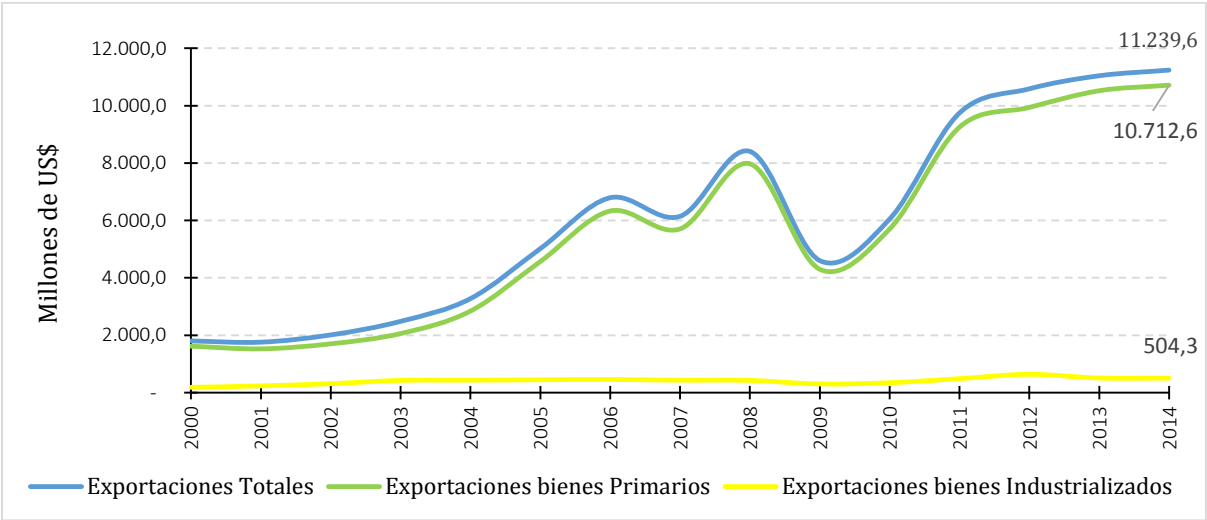
Gráfico 32
Exportaciones totales, de bienes Primarios e Industrializados a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

La participación de las exportaciones de bienes primarios en el total de las exportaciones a la Unión Europea fue de un 68% en el año 2014, esta participación ha ido fluctuando a través de los años del periodo entre un 65% a un 75% aproximadamente (Ver gráfico 32).

Gráfico 33
Exportaciones totales, de bienes Primarios e Industrializados a los Estados Unidos (2000-2014)

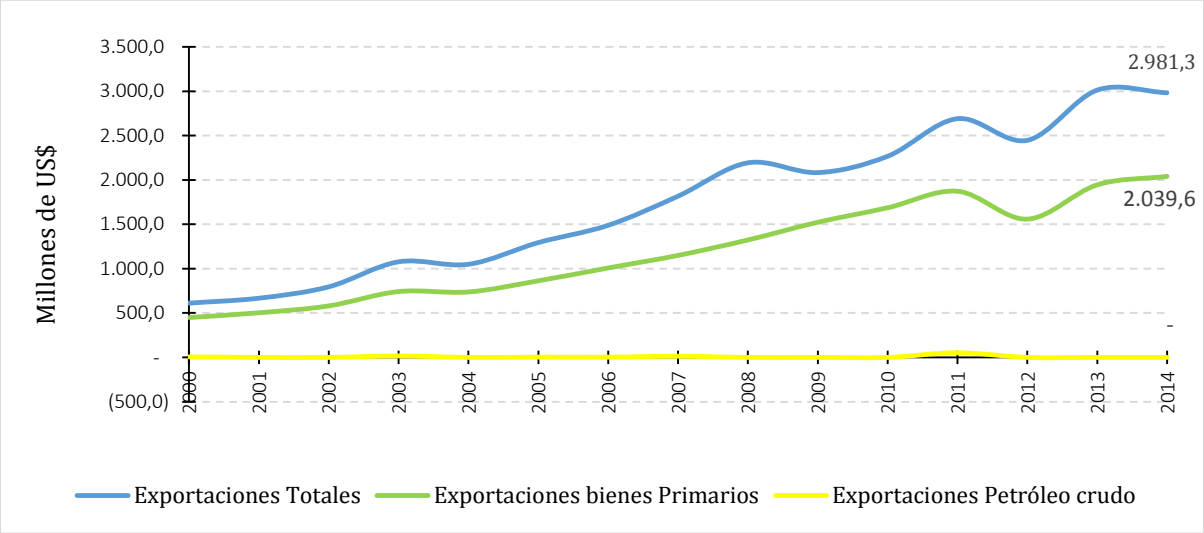


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cuanto a las exportaciones hacia Estados Unidos, las exportaciones de bienes primarios representaron un 95% de las exportaciones totales, en el año 2000, esta participación representó un 90% del total de exportaciones (Ver gráfico 33).

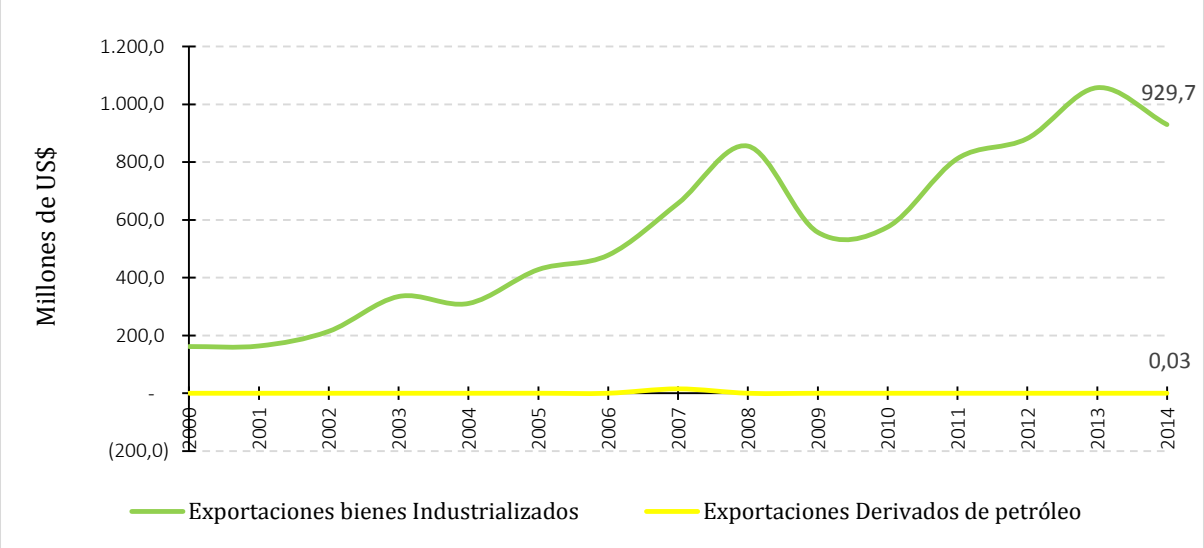
Ya que el petróleo y sus derivados son un producto importante para las exportaciones ecuatorianas, se verá su participación en las exportaciones de bienes primarios y en los industrializados.

Gráfico 34
Exportaciones totales, de bienes Primarios y Petróleo crudo a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

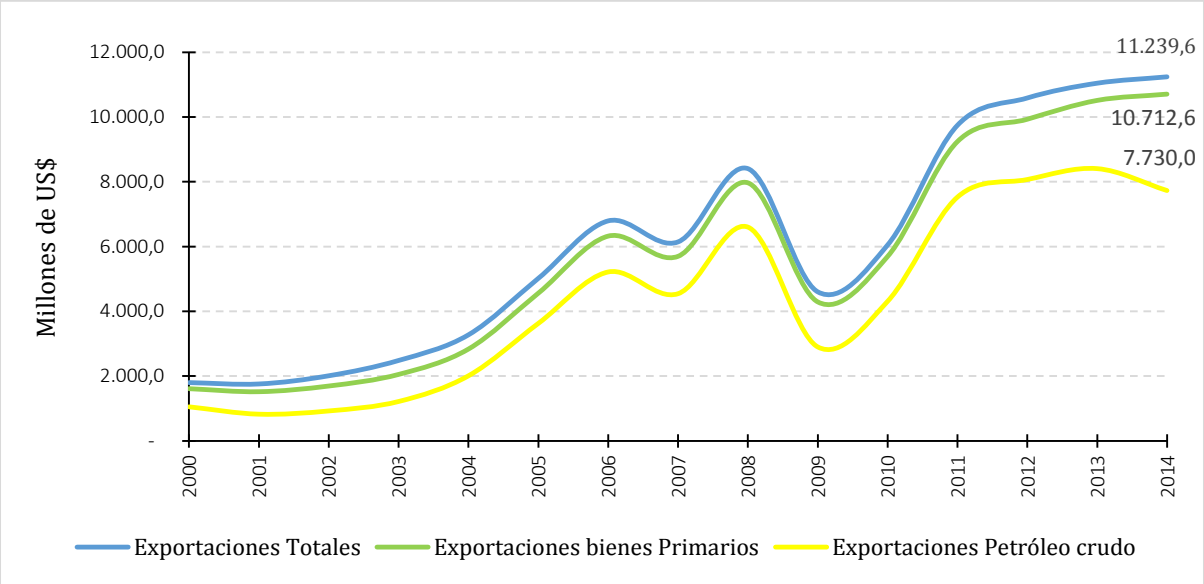
Gráfico 35
Exportaciones totales, de bienes Industrializados y Derivados de petróleo a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

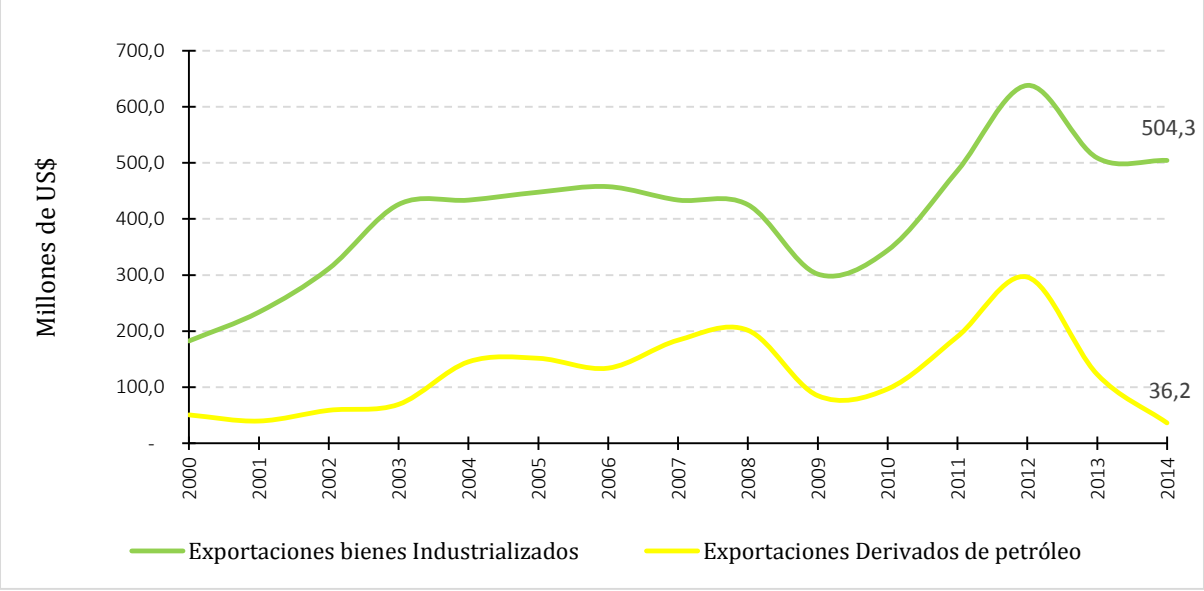
En cuanto a las exportaciones a la Unión Europea, se observa que el Ecuador prácticamente no exporta ni petróleo ni sus derivados a este mercado.

Gráfico 36
Exportaciones totales, de bienes Primarios y Petróleo crudo a los Estados Unidos (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Gráfico 37
Exportaciones totales, de bienes Industrializados y Derivados de petróleo a los Estados Unidos (2000-2014)

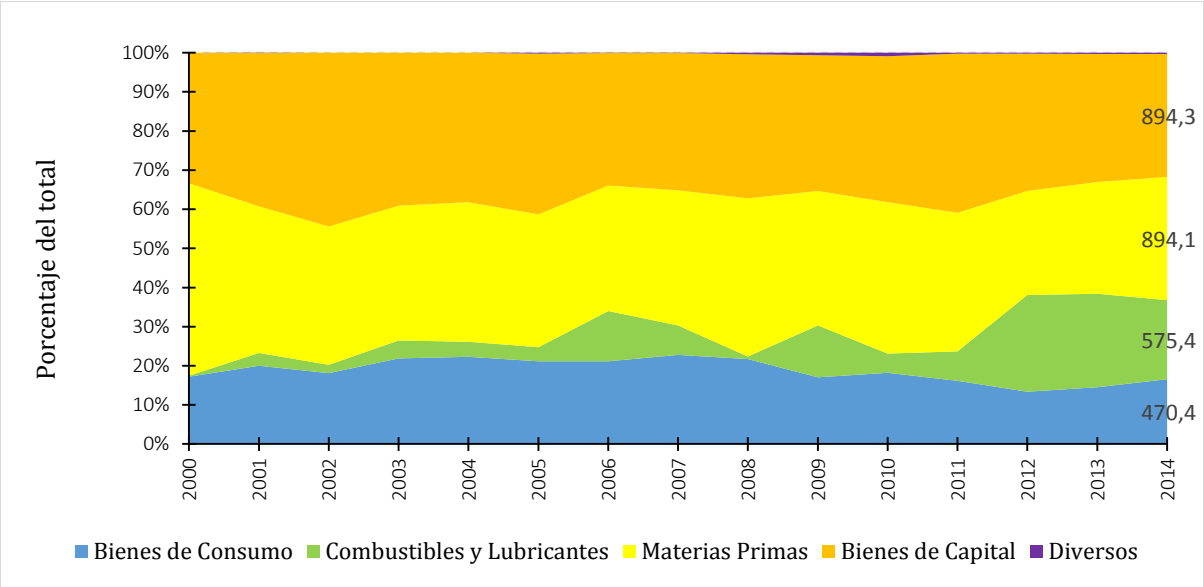


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Se observa que las exportaciones de Petróleo crudo representaron un 72% de las exportaciones de bienes Primarios y las de Derivados de petróleo representaron un 7% de las exportaciones de bienes Industrializados en 2014. Esto nos indica que una parte importante de las exportaciones a los Estados Unidos se componen de Petróleo crudo y sus derivados.

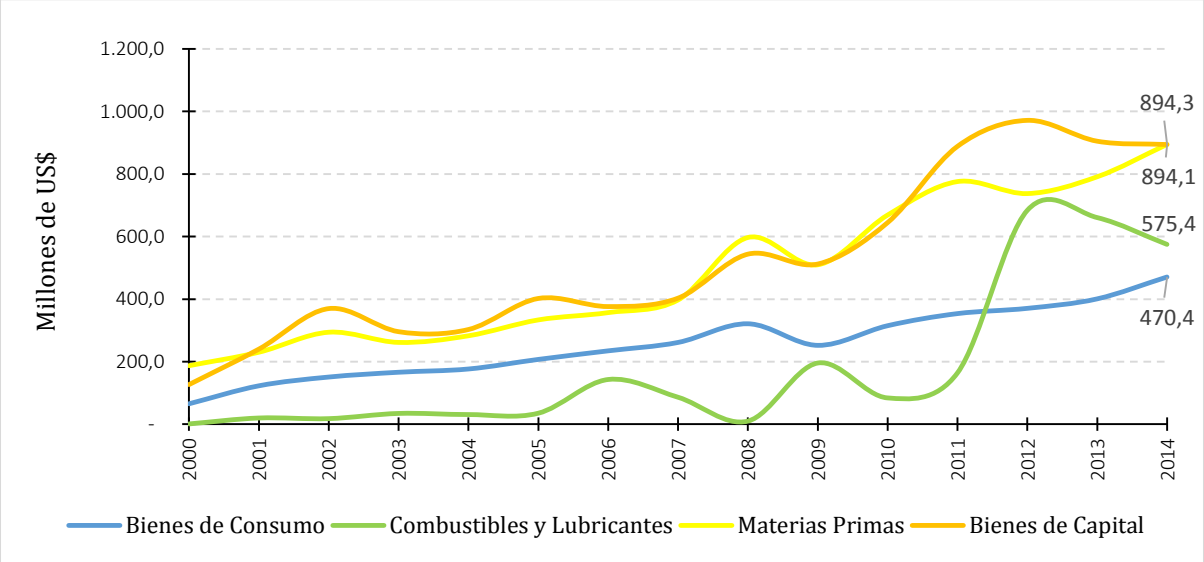
3.1.2.4. Composición de las Importaciones Totales a la Unión Europea y Estados Unidos

Gráfico 38
Composición de las Importaciones Totales a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

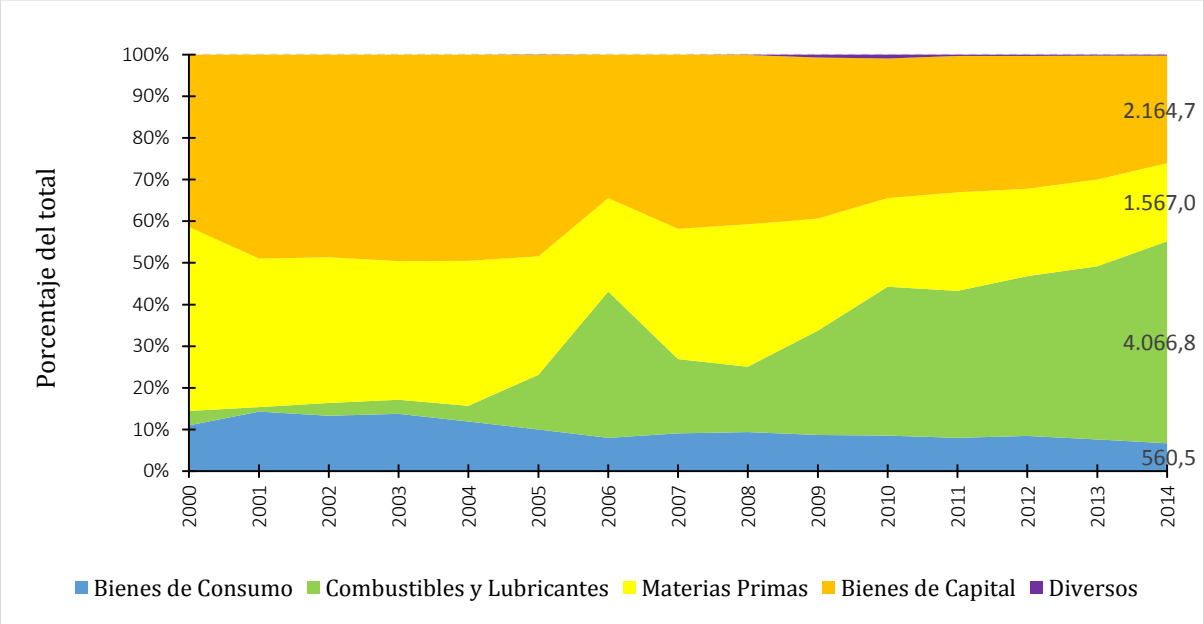
Gráfico 39
Composición de las Importaciones Totales a la Unión Europea (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

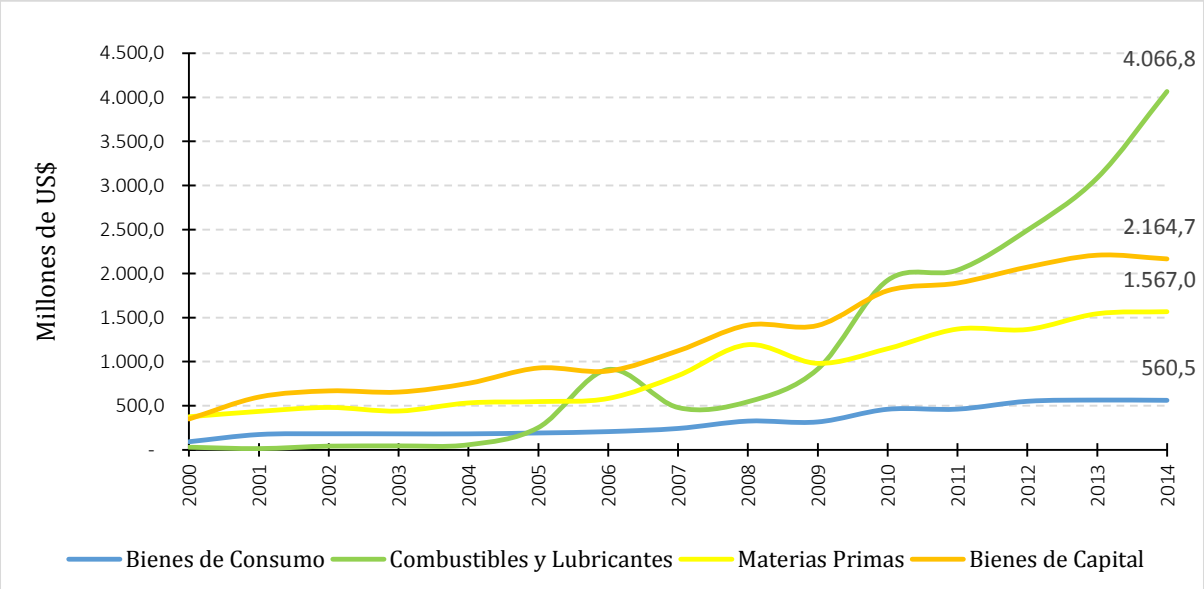
Todos los montos de los tipos de importaciones han ido aumentando a lo largo de los últimos 14 años, especialmente las de Combustibles y lubricantes, que se incrementaron en gran medida hacia el año 2012 y han mantenido esos niveles desde entonces. Los montos de las importaciones de bienes de Consumo en el año 2014 tienen la menor participación entre todas las categorías, con un 17% del total (Ver gráfico 39).

Gráfico 40
Composición de las Importaciones Totales a los Estados Unidos (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Gráfico 41
Composición de las Importaciones Totales a los Estados Unidos (2000-2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Los montos de las importaciones provenientes de Estados Unidos han tenido una tendencia creciente, las importaciones de Combustibles y lubricantes son las que más han crecido de todas las categorías, representando un 49% del total. Los montos de las importaciones de bienes de consumo son las que tienen la menor representación, con un 7% del total (Ver gráfico 41).

Para ambas regiones las importaciones de Combustibles y lubricantes han aumentado en mayor medida que el resto de categorías y las exportaciones de bienes de Consumo son las que tiene la menor participación en las importaciones totales, lo cual puede explicarse por los precios de los diferentes bienes en el mercado internacional, en donde los bienes de consumo y de capital tiene precios elevados pero se pueden adquirir en menor cantidad. Cabe mencionar que, como se observó anteriormente (Ver gráfico 21) aunque el precio de los Combustibles y lubricantes haya aumentado, también aumentó la cantidad importada.

3.1.3. Principales productos exportados a la Unión Europea

En el año 2000 el principal producto de exportación desde el Ecuador a la Unión Europea fue el Banano; al cual correspondió un 43,4% de las exportaciones totales, le siguen en importancia los camarones con un 13,3% de las exportaciones. El detalle de los 10 principales productos de exportación en el 2014 se detalla en el cuadro 7.

Cuadro 7
Principales productos de exportación desde Ecuador a la Unión Europea (2000)

Subpartida	Productos	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Exportaciones Totales
110201	Banano	265,3	48,5	43,4
140201	Camarones	81,3	14,9	13,3
220703	Enlatados de pescado	78,8	14,4	12,9
220101	Jugos y conservas de frutas	34,0	6,2	5,6
111109	Flores Naturales	31,3	5,7	5,1
110301	Cacao	19,3	3,5	3,2
111199	Otros productos agrícolas	11,4	2,1	1,9
220401	Café industrializado	11,2	2,0	1,8
220601	Elaborados de banano	8,1	1,5	1,3
140101	Atún	6,9	1,3	1,1
	Total	**547,5**	**100,0**	**89,6**
	Exportaciones Totales a la Unión Europea	**610,9**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Cuadro 8
Principales productos de exportación desde Ecuador a la Unión Europea (2014)

Subpartida	Productos	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Exportaciones Totales
110201	Banano	772,8	28,3	25,9
140201	Camarones	754,4	27,6	25,3
220703	Enlatados de pescado	553,2	20,3	18,6
111109	Flores Naturales	180,0	6,6	6,0
110301	Cacao	157,2	5,8	5,3
220401	Café industrializado	109,2	4,0	3,7
220101	Jugos y conservas de frutas	94,2	3,5	3,2
220601	Elaborados de banano	41,2	1,5	1,4
150101	Petróleo crudo	34,5	1,3	1,2
220501	Elaborados de cacao	33,3	1,2	1,1
	Total	**2.730,0**	**100,0**	**91,6**
	Exportaciones Totales a la Unión Europea	**2.981,3**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En el año 2014 los 10 principales productos exportados a este bloque en su mayoría fueron los mismos que en el año 2000, exceptuando por las exportaciones de Petróleo crudo y los Elaborados de cacao. La participación del banano ha disminuido a un 25,9% del total de las exportaciones pero aún sigue siendo el producto con mayor participación en las exportaciones totales a este bloque, la participación de los Camarones y los Enlatados de pescado ha aumentado, con un 25,3% y un 18,6% respectivamente. Para este año, la participación de los 10 principales productos de exportación a este mercado fue de un 91,6% del total de exportaciones a la Unión Europea. (Ver cuadro 8)

Cuadro 9
Principales productos de exportación desde Ecuador a los Estados Unidos (2000)

Subpartida	Productos	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Exportaciones Totales
150101	Petróleo crudo	1.049,5	62,9	58,4
110201	Banano	171,0	10,2	9,5
230601	Camarones	139,0	8,3	7,7
220703	Flores Naturales	138,6	8,3	7,7
140201	Derivados de petróleo	50,5	3,0	2,8
230701	Atún	39,4	2,4	2,2
231401	Enlatados de pescado	30,2	1,8	1,7
111109	Elaborados de cacao	20,5	1,2	1,1
220101	Pescado	17,8	1,1	1,0
230799	Otras maderas	13,2	0,8	0,7
	Total	**1.669,7**	**100,0**	**92,8**
	Exportaciones Totales a Estados Unidos	**1.798,3**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En cuanto a las exportaciones a Estados Unidos en el año 2000, el producto con una mayor participación fue el Petróleo crudo, con un 58.4% del total, a este producto le siguieron el Banano; con un 9.5% de participación, los Camarones y las Flores naturales, con un 7.7% para cada producto. Es importante notar la diferencia en la participación en las exportaciones a este país entre el primer y el segundo producto. (Ver cuadro 9)

Cuadro 10
Principales productos de exportación desde Ecuador a los Estados Unidos (2014)

Subpartida	Productos	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Exportaciones Totales
150101	Petróleo crudo	7.730,0	72,1	68,8
150201	Oro	892,9	8,3	7,9
140201	Camarones	809,1	7,5	7,2
110201	Banano	374,8	3,5	3,3
111109	Flores Naturales	352,9	3,3	3,1
110301	Cacao	239,7	2,2	2,1
220703	Enlatados de pescado	129,5	1,2	1,2
140102	Pescado	87,7	0,8	0,8
110202	Plátano	57,8	0,5	0,5
220601	Elaborados de banano	48,0	0,4	0,4
	Total	**10.722,3**	**100,0**	**95,4**
	Exportaciones Totales a Estados Unidos	**11.239,6**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En el año 2014, el Petróleo crudo aumento su importancia en el total de productos exportados a este país, con un 68,8% del total. A este producto le sigue el Oro, con un 7,9% de la participación en el total, producto que no se ubicó en los primeros lugares en el año 2014. La participación de los Camarones y el Banano disminuyeron, con un 7,2% y un 3,3% del total de exportaciones. (Ver cuadro 10)

Para ambos destinos se observa que muchos de los productos que se exportaron primordialmente en el año 2000 siguieron exportándose en el 2014, lo que indica que en el periodo analizado no se ha logrado diversificar la oferta exportadora en estos casos particulares, además que estos productos representaron casi la totalidad de las exportaciones. Cabe mencionar que en el caso de Estados Unidos; a parte de no lograr la diversificación de dicha oferta, un solo producto representó más de la mitad de la oferta exportable en la mayoría de los años analizados.

3.1.4. Principales productos importados desde la Unión Europea

En el año 2000, el principal producto importado desde la Unión Europea fueron los insecticidas, raticidas y antiroedores, los cuales representaron un 3,9% de las importaciones totales, seguido por los medicamentos; con un 3,0% del total (ver cuadro 11). Los 10 principales productos importados desde este destino representaron un 15,6% del total de exportaciones a este destino.

Cuadro 11

Principales productos de importación por Ecuador desde la Unión Europea (2000)

Subpartida	Productos (*)	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Importaciones Totales
380820	Insecticidas, raticidas, antiroedores que contienen diversas sustancias	14,9	25,2	3,9
300490	Medicamentos - sustitutos de plasma humano, anestésicos, etc.	11,4	19,2	3,0
851730	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	7,7	12,9	2,0
380830	Insecticidas, raticidas, antiroedores, herbicidas, fungicidas, etc.	4,9	8,3	1,3
870323	Automóviles de turismo de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	4,7	7,9	1,2
310420	Cloruro de potasio	4,3	7,2	1,1
847780	Máquinas de moldear por inyección - Las demás	3,5	5,9	0,9
690890	Plaquitas, cubos, dados y artículos similares - Las demás	2,7	4,5	0,7
300410	Medicamentos - Que contengan penicilinas	2,6	4,4	0,7
390110	Polietileno de densidad inferior a 0,94	2,6	4,4	0,7
	Total	**59,3**	**100,0**	**15,6**
	Importaciones Totales a la Unión Europea	**380,4**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Pamela Peñafiel

Notas: (*) El nombre del producto aquí anotado en algunos casos corresponde a la subpartida superior, debido a que el nombre de la subpartida a 6 dígitos es demasiado largo para sea incluido completamente en este cuadro. Para conocer al detalle los nombres exactos de las subpartidas, estos se encuentran en la resolución No. 59 del COMEX.

El principal producto importado desde la Unión Europea en el año 2014 hacia el Ecuador fueron las demás mezclas de hidrocarburos aromáticas; que representaron un 19,4% de las importaciones totales, seguido por los medicamentos; con un 4,2% del total de importaciones (ver cuadro 12). Es notable el hecho de que los 10 principales productos exportados a la Unión Europea representan el 91,6% de las exportaciones, mientras que los 10 principales productos importados representan el 33,6% de las importaciones totales desde este destino, lo que nos dice que una importante fracción de las exportaciones está concentrado en pocos productos mientras que en las importaciones no se ve esa concentración.

Cuadro 12

Principales productos de importación por Ecuador desde la Unión Europea (2014)

Subpartida	Productos(*)	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Importaciones Totales
270750	Las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos	552,7	57,9	19,4
300490	Medicamentos - sustitutos de plasma humano, anestésicos, etc.	119,1	12,5	4,2
730429	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero - Los demás	74,8	7,8	2,6
300220	Vacunas para medicina humana	45,4	4,8	1,6
300210	Antisueros	40,5	4,2	1,4
890200	Barcos de pesca; barcos factoría y demás barcos para tratamiento o conservación de productos de la pesca.	33,2	3,5	1,2
210690	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte - Las demás	24,0	2,5	0,8
310210	Urea, incluso en disolución acuosa	24,0	2,5	0,8
850239	Grupos electrógenos con motor de émbolo (pistón) de encendido por chispa (motor de explosión) - Los demás	20,8	2,2	0,7
850164	Motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos - De potencia superior a 750 kVA	20,0	2,1	0,7
	Total	**954,4**	**100,0**	**33,6**
	Importaciones Totales a la Unión Europea	**2.842,4**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Pamela Peñafiel

Notas: (*) El nombre del producto aquí anotado en algunos casos corresponde a la subpartida superior, debido a que el nombre de la subpartida a 6 dígitos es demasiado largo para sea incluido completamente en este cuadro. Para conocer al detalle los nombres exactos de las subpartidas, estos se encuentran en la resolución No. 59 del COMEX.

En cuanto a las importaciones provenientes de Estados Unidos en el año 2000, el primer producto importado fueron los Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, con un 3,7% de la participación en el total de productos, seguido por los Aceites de petróleo; con un 2,5% de participación. Los 10 principales productos importados desde Estados Unidos representaron un 18,6% del total de importaciones desde este destino. (Ver cuadro 13)

Cuadro 13
Principales productos de importación por Ecuador desde Estados Unidos (2000)

Subpartida	Productos (*)	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Importaciones Totales
852520	Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión, cámaras digitales y videocámaras	31,6	20,0	3,7
271000	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	21,3	13,5	2,5
847160	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades - Unidades de entrada o salida	19,9	12,6	2,4
100110	Trigo y morcajo (tranquillón).	18,6	11,8	2,2
520100	Algodón sin cardar ni peinar	14,8	9,4	1,7
100590	Maíz	13,8	8,8	1,6
841391	Bombas para líquidos	10,1	6,4	1,2
847150	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades - excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49	9,4	6,0	1,1
590210	Napas tramadas para neumáticos fabricadas con hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas, de poliésteres o de rayón viscosa - De nailon o demás poliamidas	9,3	5,9	1,1
840999	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 u 84.08 - Las demás	9,0	5,7	1,1
	Total	**157,9**	**100,0**	**18,6**
	Importaciones Totales a Estados Unidos	**847,9**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) El nombre del producto aquí anotado en algunos casos corresponde a la subpartida superior, debido a que el nombre de la subpartida a 6 dígitos es demasiado largo para sea incluido completamente en este cuadro. Para conocer al detalle los nombres exactos de las subpartidas, estos se encuentran en la resolución No. 59 del COMEX.

En el año 2014, el principal producto importado desde Estados Unidos fueron los Aceites de petróleo, con un 29,3% de participación. Como segundo producto se encuentran las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos (13,4%) y como tercer producto se encuentra el Propano, con un 3,9%. Se observa que el patrón de importaciones ha cambiado desde el año 2000, en donde los derivados de petróleo han ganado representatividad en el total de importaciones, ya que solo estos productos representaron un 42,7% de las importaciones mientras que los 10 principales productos representaron un 55,7% de las importaciones totales (Ver cuadro 14).

Cuadro 14

Principales productos de importación por Ecuador desde Estados Unidos (2014)

Subpartida	Productos(*)	Millones de US$ FOB	% de los Principales Productos	% de las Importaciones Totales
271019	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos - Los demás	2.454,8	52,6	29,3
270750	Las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos	1.126,0	24,1	13,4
271112	Propano	330,3	7,1	3,9
847130	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	163,5	3,5	2,0
230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets»	161,6	3,5	1,9
851762	Aparatos para la recepción, conversión, emisión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento («switching and routing apparatus»)	107,5	2,3	1,3
271113	Butanos	103,6	2,2	1,2
844399	Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores - Las demás	78,0	1,7	0,9
851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	77,9	1,7	0,9
390410	Poli(cloruro de vinilo) sin mezclar con otras sustancias	65,1	1,4	0,8
	Total	**4.668,3**	**100,0**	**55,7**
	Importaciones Totales a Estados Unidos	**8.379,8**		

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

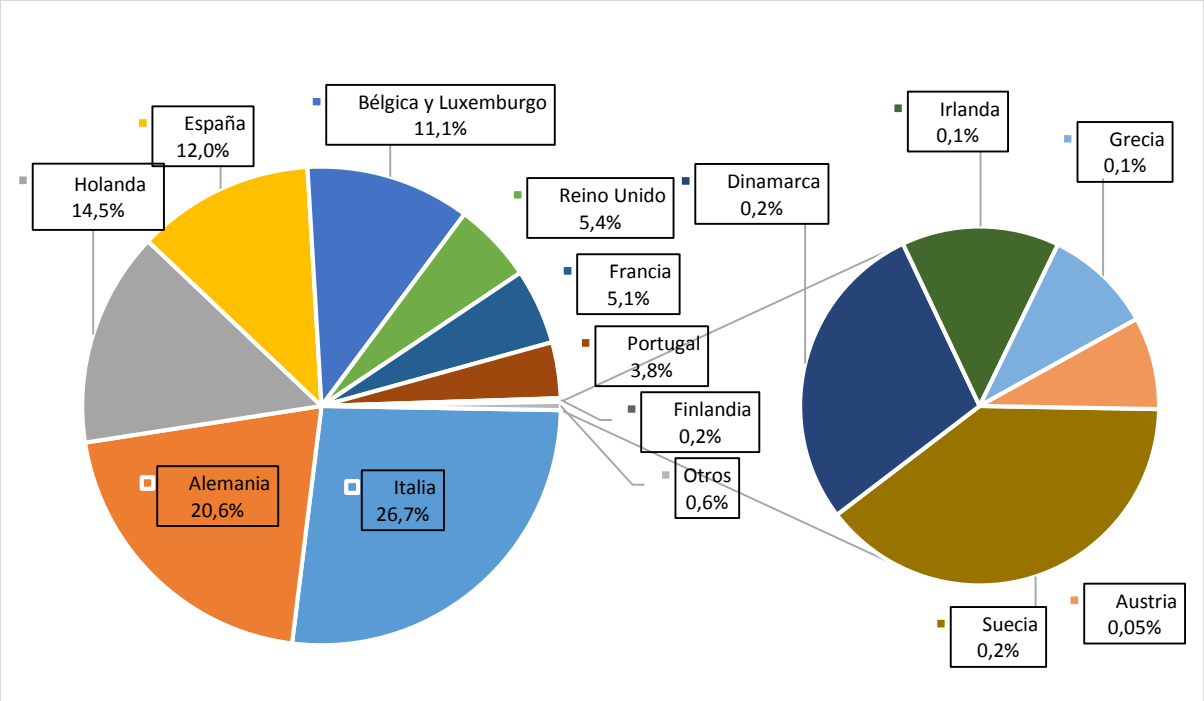
Elaboración: Pamela Peñafiel

Notas: (*) El nombre del producto aquí anotado en algunos casos corresponde a la subpartida superior, debido a que el nombre de la subpartida a 6 dígitos es demasiado largo para sea incluido completamente en este cuadro. Para conocer al detalle los nombres exactos de las subpartidas, estos se encuentran en la resolución No. 59 del COMEX.

Salvo en el año 2014 para los Estados Unidos, las importaciones de los 10 principales productos no representaron ni la mitad de las importaciones totales desde estos destinos, lo cual nos indica que su oferta exportable con respecto al Ecuador es variada, además de que los únicos bienes que se repitieron en los primeros lugares fueron las medicinas; para el caso de la Unión Europea, y los Derivados de petróleo para Estados Unidos.

3.1.5. Principales destinos de las exportaciones desde Ecuador a la Unión Europea

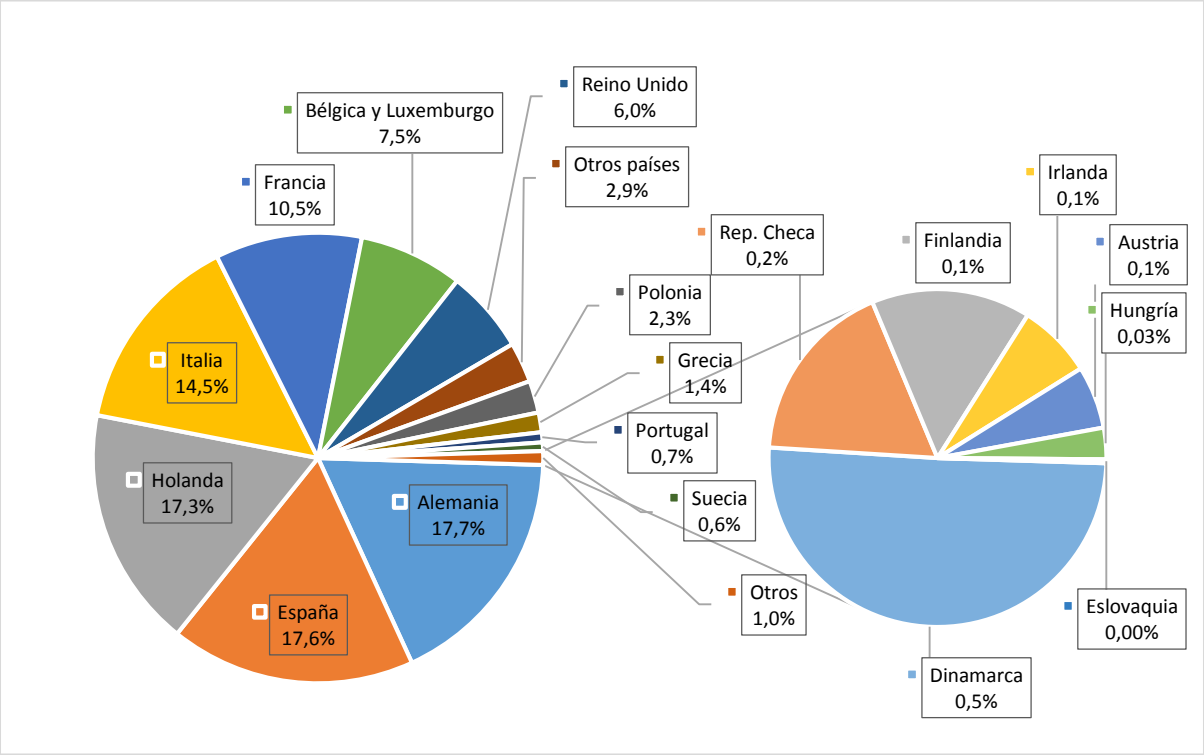
Gráfico 42
Exportaciones de Ecuador a la Unión Europea por países (2000)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

En el año 2000, los cinco principales destinos de las exportaciones a la Unión Europea fueron Italia (26,7%), Alemania (20,6%), Holanda (14,5%), España (12%) Bélgica y Luxemburgo (11,1%). (Ver gráfico 42)

Gráfico 43
Exportaciones de Ecuador a la Unión Europea por países (2014)

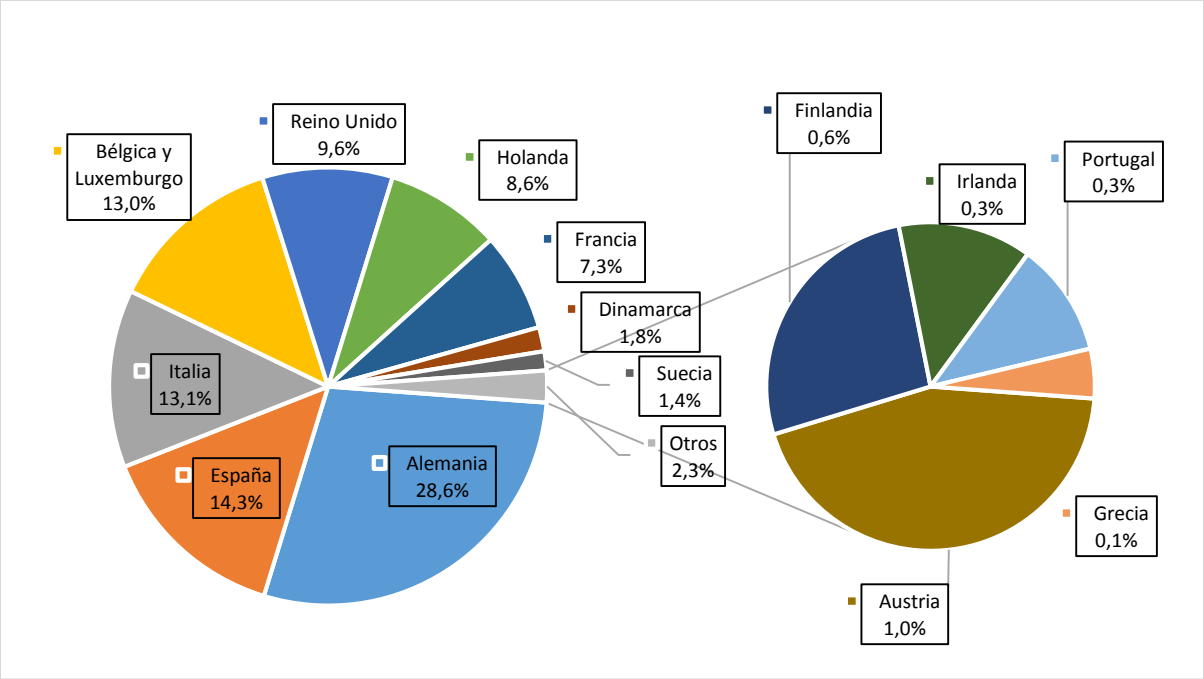


-Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Los países a los que el Ecuador exporta en mayor medida en 2014 son los siguientes: Alemania por 526.582,8 miles de US$, que representa el 17,7% del total de las exportaciones a esta región, seguido por las exportaciones a España por 524.958,5 miles de US$, que corresponde al 17,6% de las exportaciones a la Unión Europea, Holanda por 515.659,4 miles de US$ (17,3%), Italia por 433.770,7 miles de US$ (14,6%) y Francia por 314.179,7 miles de US$ (10,5%). Se observa que la mayoría de los países que fueron los principales destinos para las exportaciones en 2000 son los mismos en el año 2014, excepto Francia, que ha incrementado su importancia como destino de las exportaciones ecuatorianas.

3.1.6. Principales destinos de las importaciones a Ecuador desde la Unión Europea

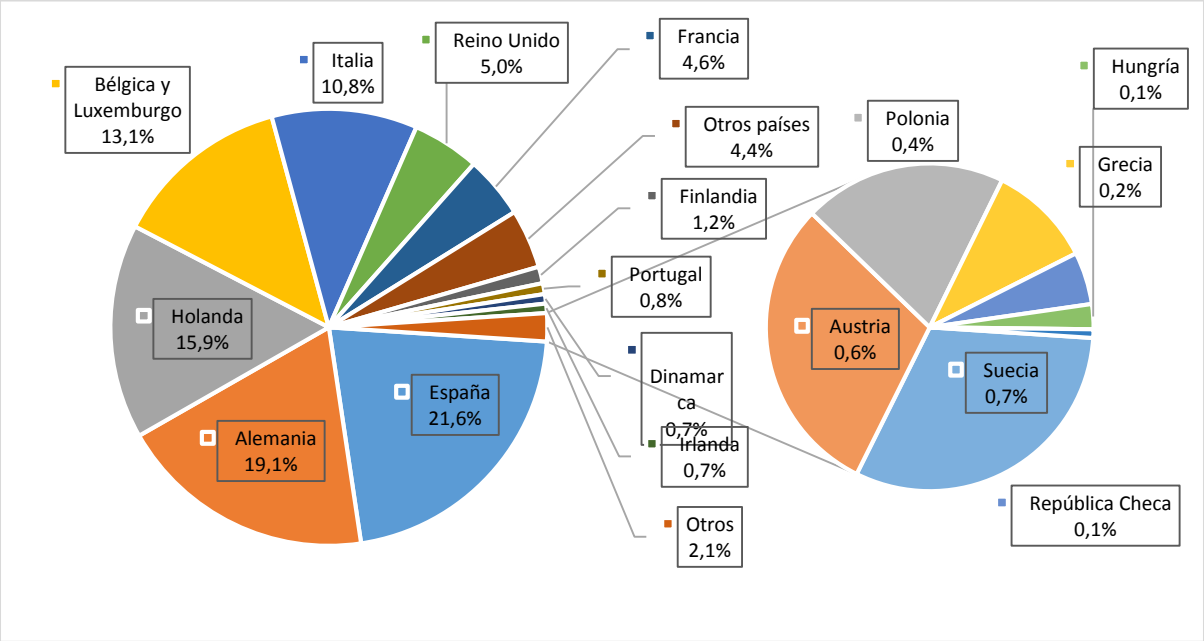
Gráfico 44
Importaciones (CIF) de Ecuador desde la Unión Europea por países (2000)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Los países miembros de la Unión Europea, de donde se importó en mayor medida en el año 2014 fueron Alemania (28,6%), España (14,3%), Italia (13,1%), Bélgica y Luxemburgo (13%) y el Reino Unido (9,6%). (Ver gráfico 44)

Gráfico 45
Importaciones (CIF) de Ecuador desde la Unión Europea por países (2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Los países de la Unión Europea de los cuales Ecuador importó más en el 2014 son los siguientes: España, por 653.155 miles de US$, que corresponde al 21,6% de las importaciones, a este le sigue Alemania, por 577.563 miles de US$ (19,1%), Holanda, por 480.837 miles de US$ (15,9%), Bélgica y Luxemburgo, con 397.499 miles de US$ (13,1%) e Italia por 326.058 miles de US$ (10,8%). En cuanto a Holanda, en el año 2000 se ubicó como el sexto importador de los países de la Unión Europea; así que, los mismos países que fueron los principales importadores en el año 2000, lo son en el 2014. (Ver gráfico 45)

De la información antes presentada se pueden hacer las siguientes reflexiones:

Una parte importante de las exportaciones que se hacen a Estados Unidos están compuestas por Petróleo crudo. Aunque con este país el Ecuador tiene una Balanza comercial positiva, esta se ve alimentada principalmente por los recursos provenientes de la venta de este bien. Sin embargo, los precios del Petróleo crudo suelen caracterizarse por fluctuar considerablemente y estos suelen dependen de una gran cantidad de variables en las que el Ecuador; por la limitada influencia económica internacional que tiene, no puede influir. Por lo tanto es necesario insertarse en nuevos mercados en los cuales el país pueda comerciar con otro tipo de bienes con precios relativamente estables que permitan un ingreso de divisas constante en la economía.

Aunque las exportaciones a la Unión Europea se componen mayormente por bienes primarios y su composición no ha variado a través de los años analizados en este capítulo, existe la ventaja de que los precios de estos bienes no varían de la manera en que lo hacen los precios del petróleo, sino que han aumentado constantemente a través de todo el periodo analizado, lo que implica que el monto de las exportaciones de estos bienes no sufrieron una caída tan pronunciada en la crisis del 2009.

En ese sentido, la suscripción de un Acuerdo Comercial con la Unión Europea, en el corto plazo nos permitiría tener un ingreso constante de divisas producto de la venta de estos bienes primarios y disminuir la influencia en el monto de las exportaciones totales de productos con precios tan fluctuantes como el Petróleo crudo.

A pesar que no es deseable concentrar las exportaciones en pocos bienes como lo son los productos primarios, se puede aprovechar la disminución de aranceles en el resto de productos para poder ubicarlos en el mercado de la Unión Europea, además de importar a menor coste bienes de Capital, los cuales tienen un costo elevado y en todo el periodo estudiado fueron los bienes que se importaron en menor cantidad.

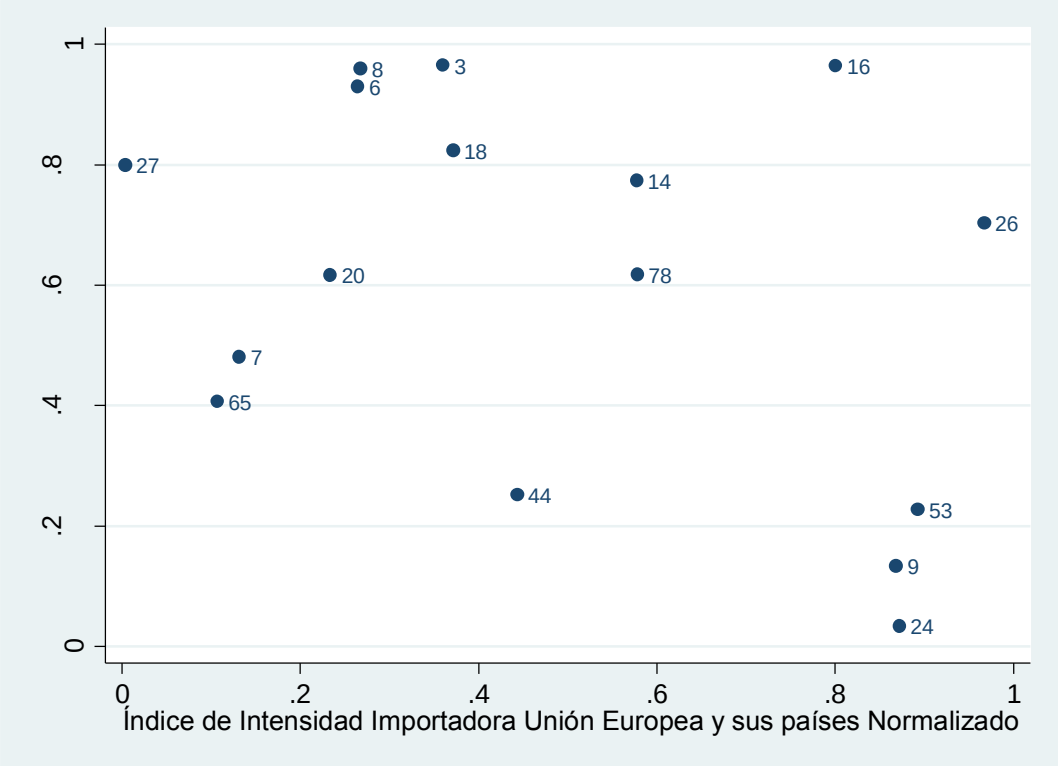
Efecto en el comercio internacional de la suscripción de un acuerdo comercial con la Unión Europea

4.1. Complementariedad potencial entre los productos comerciables entre Ecuador y la Unión Europea y sus países miembros

En este apartado, se analizará la oferta agrícola e industrial que Ecuador ofreció a la Unión Europea del paquete de cierre de la negociación comercial del acuerdo (y viceversa), en este análisis se considerará el ámbito comercial de este acuerdo, puesto que este abarca muchos ámbitos más, los cuales deben ser tratados de diferentes maneras. Para empezar el análisis, se identificarán los productos en los que ambas regiones tienen una mayor complementariedad potencial. Para esto, se establecerán los productos en los cuales Ecuador tiene una mayor ventaja comparativa revelada y en los que la Unión Europea en su conjunto y cada uno de sus países tiene una vocación importadora y viceversa. Dicho ejercicio servirá para identificar los productos que Ecuador vende por excelencia y que la Unión Europea y sus países miembros tienden a comprar. Se ha determinado que los productos para los cuales el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) del país en cuestión resulte mayor a cero y que el Índice de Intensidad Importadora (III) del país contraparte resulte mayor que cero son los productos en los cuales existen oportunidades de comercio y con los cuales los países pueden aprovechar el acuerdo.

En una primera fase, para realizar este ejercicio se calculó el IVCR para los productos de Ecuador y el III para los productos de la Unión Europea y sus países (normalizados). Estos productos fueron clasificados bajo el Sistema Armonizado De Designación y Codificación de Mercancías Versión 2007 (SA 2007) y este ejercicio se hizo para los productos de los capítulos de esta clasificación (2 dígitos) y para los códigos del Sistema Armonizado (6 dígitos) (Secretaría General Comunidad Andina, 2005). La información utilizada para este cálculo provino de la UN Comtrade Database para el año 2014. Se escogió este año debido a que posteriormente se compararán los resultados del ejercicio con la información referente a las exportaciones e importaciones por continente, área económica y país provenientes del Boletín Anuario No. 37, correspondiente al año 2015, publicadas por el Banco Central del Ecuador, en donde esta información está disponible hasta el 2014. Los cálculos realizados en este estudio fueron procesados con el programa STATA 13 y Excel.
En el primer cuadrante del gráfico 46 se muestra el número de los productos (2 dígitos) en los que Ecuador tiene ventaja comparativa (IVCR>0) y en los que la Unión Europea tiende a importar (III>0) para el año 2014, y en el cuadro 15 se muestra el detalle de estos productos.

Gráfico 46
Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para los productos de Ecuador e Índice de Intensidad Importadora Normalizados para los productos de la Unión Europea en los que existen oportunidades de comercio (2014)



Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Cuadro 15
Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para los productos de Ecuador e Índice de Intensidad Importadora Normalizados para los productos de la Unión Europea en los que existen oportunidades de comercio (2014)

Código del producto	Producto a 2 dígitos	Índice de Ventaja Comparativa Revelada Ecuador Normalizado (a)	Índice de Intensidad Importadora Unión Europea y sus países Normalizado (b)	a*b
16	**Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos**	**0,96**	**0,80**	**0,77**
26	**Minerales metalíferos, escorias y cenizas**	**0,70**	**0,97**	**0,68**
14	**Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte**	**0,77**	**0,58**	**0,45**
78	**Plomo y sus manufacturas**	**0,62**	**0,58**	**0,36**
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	0,97	0,36	0,35
18	Cacao y sus preparaciones	0,82	0,37	0,31
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	0,96	0,27	0,26
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0,93	0,26	0,25
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0,23	0,89	0,20
20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	0,62	0,23	0,14
09	Café, té, yerba mate y especias	0,13	0,87	0,12
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0,25	0,44	0,11
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0,48	0,13	0,06
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	0,41	0,11	0,04
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0,03	0,87	0,03
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0,80	0,00	0,00

Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Entre los grupos de productos en los cuales el Ecuador tiene una mayor Ventaja Comparativa y la Unión Europea tiene mayor vocación importadora (para el 2014) se encuentran los siguientes: Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, Materias trenzables y demás productos de origen vegetal y los Minerales metalíferos, escorias y cenizas. Cabe señalar que muchos de los productos con estas características son productos agrícolas, pecuarios, silvícolas (y sus preparaciones) y productos mineros. Como también se evidencia, la Unión Europea tiene predisposición por importar productos tales como el café, el té, la yerba mate, las especias y el tabaco, además de fibras textiles e hilados de papel.

Este ejercicio se realizó para los primeros 7 países[4] de la Unión Europea a los que Ecuador exportó en el año 2014 en mayor medida. Esta información se detalla en el anexo A. Se aprecia que, como constante, el producto en el cual el país se especializa y que la Unión Europea y los países señalados anteriormente importan principalmente son las preparaciones de carne, pescado y crustáceos y que; mayoritariamente, en los 7 países seleccionados, se prefiere el importar lo que es el tabaco, los minerales, las plantas vivas y los metales y piedras preciosas. También se evidencia que se prefieren los productos preparados a base de pescado y crustáceos más que a los pescados y crustáceos.

El detalle para este cálculo entre Ecuador y el resto de países de la Unión Europea se encuentra en el archivo en digital. Analizando las cifras para el resto de países se muestra un comportamiento similar al de los 7 países vistos anteriormente, donde las preparaciones de carne, pescado y crustáceos y las fibras textiles y los hilados y los tejidos de hilados de papel, así como los minerales, son los productos que tienen mayor Ventaja Comparativa para Ecuador y que en el resto de países de la Unión Europea importan principalmente.

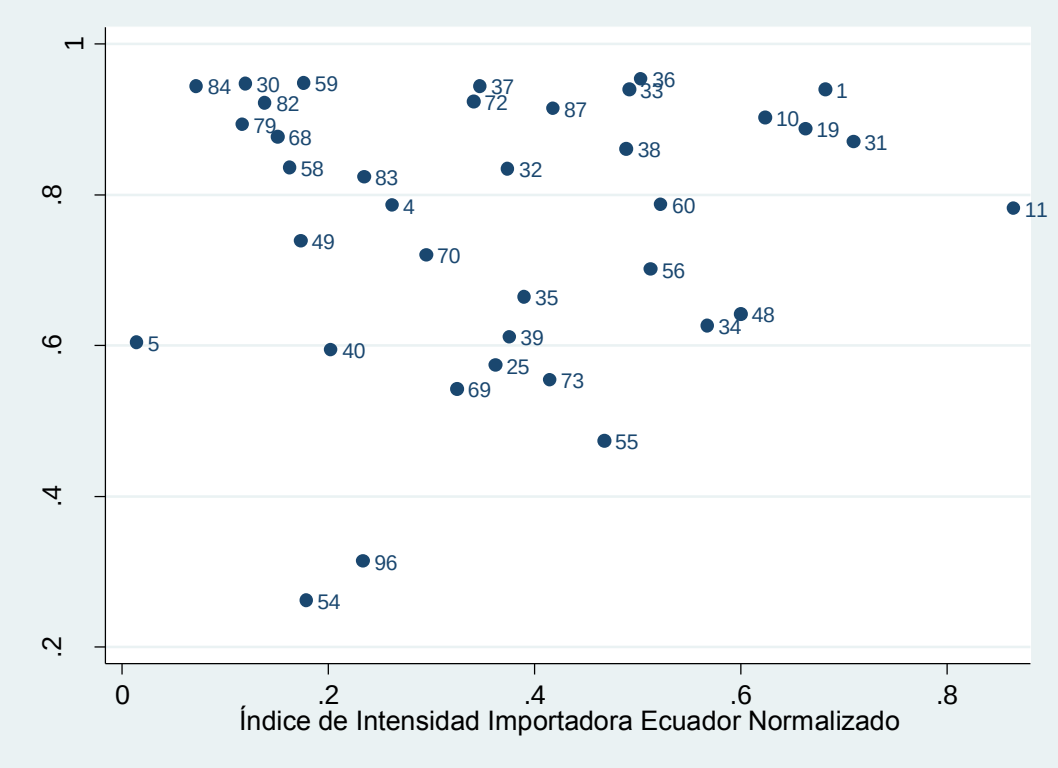
4.2. Complementariedad potencial entre los productos comerciables entre la Unión Europea y sus países miembros y Ecuador

Como una segunda fase, para identificar los productos en los cuales la Unión Europea tiene ventaja comparativa y Ecuador ha tenido vocación importadora (por lo tanto los productos que se han ido importando pero que ahora se podrá importar a menor costo), se hace el mismo ejercicio que se hizo para Ecuador, pero para la Unión Europea y sus países en relación a este país.

En el siguiente gráfico (No. 47) se muestra el número de productos (a 2 dígitos) en los que la Unión Europea tiene Ventaja Comparativa y en los que Ecuador tiene Vocación Importadora mientras que en el Cuadro No. 16 se muestra el detalle de estos productos.

[4] Alemania, España, Holanda, Italia, Francia, Bélgica y Luxemburgo y Reino Unido. En la información de las exportaciones desde Ecuador que se usó para determinar estos países, la información para Bélgica y Luxemburgo se encuentra unida, por esto, en el siguiente análisis se mostrará los resultados para Bélgica y Luxemburgo por separado.

Gráfico 47
Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para los productos de la Unión Europea e Índice de Intensidad Importadora Normalizados para los productos de Ecuador en los que existen oportunidades de comercio (2014)



Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Cuadro 16

Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para los productos de la Unión Europea e Índice de Intensidad Importadora Normalizados para los productos de Ecuador en los que existen oportunidades de comercio (2014)

Código del producto	Producto a 2 dígitos	Índice de Ventaja Comparativa Revelada Unión Europea y sus países Normalizado (a)	Índice de Intensidad Importadora Ecuador Normalizado (b)	a*b
11	**Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo**	**0,78**	**0,86**	**0,68**
01	**Animales vivos**	**0,94**	**0,68**	**0,64**
31	**Abonos**	**0,87**	**0,71**	**0,62**
19	**Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería**	**0,89**	**0,66**	**0,59**
10	**Cereales**	**0,90**	**0,62**	**0,56**
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	0,95	0,50	0,48
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	0,94	0,49	0,46
38	Productos diversos de las industrias químicas	0,86	0,49	0,42
60	Tejidos de punto	0,79	0,52	0,41
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	0,64	0,60	0,39
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	0,91	0,42	0,38
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	0,70	0,51	0,36
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable	0,63	0,57	0,36
37	Productos fotográficos o cinematográficos	0,94	0,35	0,33
72	Fundición, hierro y acero	0,92	0,34	0,31
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas	0,83	0,37	0,31
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	0,66	0,39	0,26
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	0,55	0,41	0,23
39	Plástico y sus manufacturas	0,61	0,38	0,23
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0,47	0,47	0,22
70	Vidrio y sus manufacturas	0,72	0,29	0,21
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	0,57	0,36	0,21
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave;	0,79	0,26	0,21

Código del producto	Producto a 2 dígitos	Índice de Ventaja Comparativa Revelada Unión Europea y sus países Normalizado (a)	Índice de Intensidad Importadora Ecuador Normalizado (b)	a*b
	miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte			
83	Manufacturas diversas de metal común	0,82	0,23	0,19
69	Productos cerámicos	0,54	0,32	0,18
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	0,95	0,18	0,17
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	0,84	0,16	0,14
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	0,88	0,15	0,13
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	0,92	0,14	0,13
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	0,74	0,17	0,13
40	Caucho y sus manufacturas	0,59	0,20	0,12
30	Productos farmacéuticos	0,95	0,12	0,11
79	Cinc y sus manufacturas	0,89	0,12	0,10
96	Manufacturas diversas	0,31	0,23	0,07
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0,94	0,07	0,07
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0,26	0,18	0,05
05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	0,60	0,01	0,01

Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Como se puede apreciar, hay más productos en los que la Unión Europea tiene ventaja comparativa con respecto a Ecuador que los que este país tiene en relación a la Unión Europea (y que el Ecuador esté dispuesto a importar). Se aprecia que los abonos y los p**roductos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo** son los productos donde la Unión Europea tiene Ventaja Comparativa y Ecuador se encuentra dispuesto a importar. Aparte de los dos productos señalados anteriormente, Ecuador no tiene un III muy elevado para más productos como en el caso anterior (Ecuador en relación a la Unión Europea), pero se puede señalar que el Ecuador tiene cierta predisposición a importar animales vivos, cereales, jabones, ceras, pastas y productos de limpieza.

El mismo ejercicio se hizo para el resto de países de la Unión Europea, para los 7 países[5] a los cuales Ecuador importó principalmente en el 2014, el detalle de los resultados se encuentra en el anexo B. Para el resto de países de la Unión Europea la información se encuentra en el archivo digital. En general, para estos países, los productos que tienen mayor Ventaja Comparativa y que Ecuador tiene mayor tendencia a importar (Índice de Intensidad Importadora) son los cereales, los barcos y el resto de artefactos flotantes, la pólvora y los explosivos, los abonos, entre los principales. Como en el caso de la Unión Europea, estos países tienen Ventaja Comparativa en más productos que Ecuador, y son productos de diferente índole, tales como manufacturas, insumos, maquinarias, productos elaborados, entre otros.

4.3. Productos con potencial de comercio que no se beneficiarán del acuerdo comercial.

Debido a que en las desgravaciones arancelarias existieron partidas que fueron excluidas de las negociaciones (por parte de ambas regiones), a continuación se presentan los productos en los cuales no se podrá aprovechar el acuerdo, los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro 17
Productos (a 6 dígitos) con potencial comercial que fueron excluidos de la negociación para Ecuador con respecto a la Unión Europea y sus países miembros en el año 2014

Código del producto	Producto a 6 dígitos	Índice de Ventaja Comparativa Revelada Unión Europea y sus países Normalizado	Índice de Intensidad Importadora Ecuador Normalizado
020629	Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados. Los demás	1,00	0,19
350510	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Dextrina y demás almidones y féculas modificados	1,00	0,52
020220	Carne de animales de la especie bovina, congelada. Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	0,99	0,64
110812	Almidón y fécula; inulina. Almidón de maíz	0,99	0,88
170199	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido. Los demás	0,99	0,24
110313	Grañones, sémola y «pellets», de cereales. De maíz	0,98	0,27

[5] Alemania, España, Holanda, Italia, Francia, Bélgica y Luxemburgo y Reino Unido. En la información de las importaciones desde Ecuador que se usó para determinar estos países, la información para Bélgica y Luxemburgo se encuentra unida, por esto, en el siguiente análisis se mostrará los resultados para Bélgica y Luxemburgo por separado.

Código del producto	Producto a 6 dígitos	Índice de Ventaja Comparativa Revelada Unión Europea y sus países Normalizado	Índice de Intensidad Importadora Ecuador Normalizado
170290	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados. Los demás, incluido el azúcar invertido y demás azúcares y jarabes de azúcar, con un contenido de fructosa sobre producto seco de 50% en peso	0,97	0,37
350520	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Colas	0,92	0,01
110814	Almidón y fécula; inulina. Fécula de mandioca (yuca)	0,55	0,53
110220	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón). Harina de maíz	0,15	0,63

Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Entre los productos detallados anteriormente, resalta lo que es la azúcar químicamente pura, la harina de maíz y la carne de bovinos congelada. Para el resto de países el ejercicio se encuentra en el Anexo C.

Cuadro 18
Productos (a 6 dígitos) con potencial comercial que fueron excluidos de la negociación para los países de la Unión Europea* con respecto a Ecuador en el año 2014

Código del producto	Producto a 6 dígitos
350510	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Dextrina y demás almidones y féculas modificados
350520	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Colas
040590	Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar. Las demás
110811	Almidón y fécula; inulina. Almidón de trigo
040891	Huevos de ave sin cáscara (cascarón) y yemas de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. Secos

Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Debido a que a nivel de la Unión Europea en su conjunto, no se identificaron partidas excluidas, los productos señalados aquí se tomaron de entre los países en los cuales si se encontraron estos casos, por eso en este cuadro no se incluyen los índices de Ventaja Comparativa Revelada ni de Intensidad Importadora. El detalle de este ejercicio se encuentra en el anexo D.

De estos productos, los que llaman la atención son la mantequilla y los huevos sin cáscara. Como se pudo observar, no son muchos los productos afectados por las exclusiones al negociar en ambos casos (considerando que el ejercicio se hace con respecto al año 2014). Este ejercicio para el resto de países de la Unión Europea se encuentra en el anexo D.

4.4. Cálculo de los efectos Creación de comercio y Desviación de comercio para Ecuador y la Unión Europea y sus países miembros

El anterior ejercicio también se realizó para los productos clasificados bajo el Sistema Armonizado a 6 dígitos (SA 2007), identificados los productos en los que se puede aprovechar el acuerdo, se calculó el efecto Creación de comercio y Desviación de comercio para los mismos. Para esto se necesita información referente a las importaciones por producto, las elasticidades de sustitución de importaciones y precio demanda de importaciones y la desgravación arancelaria por producto[6].

La información con respecto a las importaciones utilizada en estos cálculos provino de la UN Comtrade Database para el año 2014 (con respecto a las importaciones). La elasticidad precio de la demanda de importaciones para Ecuador provino del trabajo donde se calculan las elasticidades de la demanda total por importaciones en el Ecuador publicado en Cuestiones Económicas No. 35 publicado por el Banco Central del Ecuador (1998)[7].

La Elasticidad precio de la demanda de importaciones de la Unión Europea se obtuvo del trabajo de Jean Imbs e Isabelle Mèjean donde se calculan las elasticidades del comercio (Economic Papers, 2010)[8] entre la Unión Europea y varios países.

La Elasticidad de sustitución de las importaciones de Ecuador se tomó del trabajo de Wong et al. (2005) , en este estudio se calcularon elasticidades para 19 de los productos de los 33 que se encuentran en la clasificación de bienes para las matrices de insumo - producto y oferta – utilización de las cuentas nacionales del Banco Central del Ecuador.

Las elasticidades utilizadas fueron las de corto plazo. En cuanto a la Elasticidad de sustitución de las importaciones de los países de la Unión Europea provinieron del estudio de Corbo et al. (2013), publicado por el Banco Central Europeo, en este trabajo se estimaron elasticidades para cada uno de los países de la Unión Europea excepto para Croacia y la Unión Europea en su conjunto. Para el caso de la Unión Europea en su conjunto se utilizará la elasticidad correspondiente a Alemania puesto que esta es la economía más grande del bloque, en cuanto a Bélgica y Luxemburgo se utilizará la elasticidad calculada para Benelux, en el caso de Croacia, se le asignará la elasticidad

[6] Para calcular la disminución, en algunos casos se necesitó la cantidad importada pero en unidades de volumen

[7] Se utilizó esta información debido a que no se pudo encontrar un dato más actualizado.

[8] La elasticidad que se tomó de este trabajo corresponde a la Elasticidad precio de la demanda de importaciones de la Unión Europea con respecto a Venezuela debido a que en la publicación utilizada no se calcularon elasticidades para algún otro país de Latinoamérica y de todos los países considerados, este país es el que se diferencia en menor medida que el resto de países ya que el resto de países tienen una estructura productiva muy diferente a la de Ecuador.

correspondiente a Bulgaria debido a que sus PIB son similares. Las elasticidades calculadas en este estudio se hicieron a nivel agregado de productos.

La disminución de las tasas arancelarias se tomó de la información relacionada a la desgravación arancelaria que Ecuador concedió a la Unión Europea (en materia agrícola e industrial) y viceversa que se encuentra en el paquete de cierre de la negociación comercial entre Ecuador y la Unión Europea disponible en la página web del Ministerio de Comercio Exterior[9].

Ya que los efectos creación y desviación del comercio se evaluarán solo para un año, la desgravación arancelaria que se calculó también corresponde a una desgravación anual. Debido a que una parte importante de las desgravaciones arancelarias no se encontraban expresadas en porcentajes, se tomaron algunos supuestos para poder trabajar con la información, los cuales se detallarán más adelante.

A continuación se explica cómo se calculó la desgravación arancelaria anual utilizada para calcular los efectos anuales.

- **Desgravación arancelaria que Ecuador concede a la Unión Europea en materia agrícola**

En cuanto a las partidas para las cuales el arancel base se expresó en porcentajes, la disminución arancelaria anual resulta de dividir el arancel base sobre el número de años en los que se dará la desgravación total.
A las partidas en las cuales se anotaba como arancel base el Mecanismo de Estabilización de Precios (MEP)[10], se les asignó como arancel base el arancel efectivo que aplica Ecuador, el cual se anota en el estudio de FEDEXPOR (14.8%).
El detalle del reemplazo de los valores de la disminución arancelaria anual que no se podían obtener por medio de la división del arancel base sobre el número de años en los cuales se desgravaría debido a que esta información está expresada de manera diferente se encuentra en el Anexo E del presente trabajo.

- **Desgravación arancelaria que Ecuador concede a la Unión Europea en materia Industrial:**

Para las partidas en las que el arancel base de desgravación se expresó en porcentajes, la desgravación anual se calculó dividiendo dicho porcentaje por el número de años para los cuales se espera la desgravación total de cada partida.

Para las partidas en las que se detalló que el arancel base correspondía al que consta en la Resolución No. 65 del COMEX, en la información referente a las sobretasas arancelarias de salvaguardia de balanza de pagos y las partidas en las cuales la información sobre el arancel se encontraba en la página de la aduana, la desgravación anual resulta de la

[9] http://www.comercioexterior.gob.ec/paquete-de-cierre-de-la-negociacion-comercial-con-la-union-europea/
[10] Mecanismos que buscan reducir los efectos negativos de la volatilidad de los precios internacionales de varios productos agropecuarios, entre estos mecanismos están la franja de precios, fondos de garantías, etc.

división entre el arancel señalado en dichas fuentes y los años en los que se espera la desgravación total de la partida. El detalle de estas tasas se encuentra en el anexo F.

- **Desgravación arancelaria que la Unión Europea concede al Ecuador en materia agrícola**

Para representar los valores de los años para las desgravaciones arancelarias, se asumió que si las características de la desgravación contienen especificaciones referentes a volúmenes, cantidades de azúcar, etc., se asumirá que la desgravación se dará al primer año del acuerdo debido a que no se dispone de información a tal nivel de desagregación ni especificidad. En cuanto a los casos donde el arancel está expresado como una cantidad monetaria en función de unidades de peso o volumen, se reemplazará por el arancel efectivo de parte de la Unión Europea (16,7%) tomado de un estudio realizado por FEDEXPOR donde se analizan las pérdidas del Sistema Generalizado de Preferencias (2012) ya que no se cuenta con información sobre los volúmenes importados a ese nivel de agregación.

El valor de los aranceles base fue dividido por los años para la desgravación para sacar la disminución arancelaria anual. Para los productos para los cuales no se podía obtener la desgravación de esta manera ya que esta está expresada de manera diferente, el detalle se encuentra en el anexo G.

- **Desgravación arancelaria que la Unión Europea concede al Ecuador en materia Industrial**

Para las partidas en las cuales la tarifa MFN07[11] se expresa en porcentajes, la disminución arancelaria anual se calculó como la división entre dicha tarifa y los años en los que se efectuará la eliminación arancelaria.
En los casos en los que el arancel base está expresado como una cantidad de dinero determinada por unidad de peso o volumen, esta información fue reemplazada por el arancel efectivo (16,7%) proveniente del estudio de FEDEXPOR (2012), debido a que no se dispone de información acerca de las importaciones por peso a este nivel de desagregación. Este valor fue dividido para los años en los que se espera la desgravación total de la partida para obtener el valor de la desgravación anual.

Con la información correspondiente a las importaciones, las elasticidades y la desgravación arancelaria, se procedió a realizar los cálculos de los efectos. Para unir la información referente a las importaciones por producto a 6 dígitos bajo la clasificación SA2007 con las tasas de disminución arancelaria que concederá Ecuador, se utilizaron los códigos NANDINA de cada una de las partidas negociadas, ya que esta nomenclatura arancelaria se basa en este sistema de codificación[12]. En el caso de las partidas negociadas por la Unión Europea, las importaciones se unieron gracias a la Nomenclatura del Sistema de Clasificación Arancelario de la Unión Europea al 2007, NC07 (o CN07), este código

[11] Most Favored Nation (MFN). Tarifa de la Nación Más Favorecida, se constituye como la tarifa arancelaria más alta que se aplica
[12] http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=6

arancelario también está basado en el SA2007[13]. Debido a que estos códigos están expresados en 8 dígitos y la información correspondiente a las importaciones y exportaciones entre el Ecuador y la Unión Europea (tomadas de la base de datos de UN Comtrade) solo están disponibles a un nivel de desagregación de 6 dígitos, el valor de las tasas arancelarias y de las desgravaciones arancelarias concedidas que se tomará para asignar a los productos a 6 dígitos será el mayor de los valores de los productos a 8 dígitos basándose en los primeros 6 dígitos de estos productos (que en este caso corresponderían al grupo de productos de 6 dígitos de la información de importaciones y exportaciones de UN Comtrade).

El valor de la elasticidad precio de la demanda de importaciones para Ecuador y para la Unión Europea se utilizará para todas las observaciones.

Los valores de la elasticidad de sustitución de las importaciones de la Unión Europea y de los países que la conforman se utilizarán según el país al que se haga referencia. Cabe recalcar que esta elasticidad es a nivel agregado de productos.

En cuanto a la elasticidad de sustitución de las importaciones para Ecuador está disponible para 19 productos y, se asignaron a los capítulos de productos de la clasificación SA2007 a dos dígitos, dicha asignación se detalla en el Anexo G. De esta manera, las elasticidades se asignaron a cada partida negociada en función al capítulo de la SA2007 al que pertenecen.

4.4.1. Efectos Creación y Desviación que la Unión Europea y sus países conceden a Ecuador

Se calculará los efectos Creación y Desviación que la Unión Europea y sus países conceden a Ecuador y se comparará el monto del Efecto Creación de comercio con los montos de las exportaciones por parte de Ecuador a la Unión Europea y sus países publicados en el Boletín Anuario No. 37 del año 2015 publicados por el Banco Central del Ecuador, por esto la agrupación de los países que se presenta a continuación se toma de esta fuente, el análisis se centrará en el efecto Creación de comercio debido a que este efecto se produce principalmente porque las importaciones reemplazan a productos locales producidos menos eficientemente, en cambio el efecto Desviación de comercio desplaza importaciones de bienes producidos más eficientemente. Los resultados se detallan en el siguiente cuadro, se detallan los resultados para los 7 países seleccionados anteriormente, el análisis para el resto de países se detalla en el anexo I:

13 http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_SistemaDeClasificacionDeProductosDeLaUE.html&docType=main&languageId=ES

Cuadro 19
Efectos Creación y Desviación del Comercio que la Unión Europea concede a Ecuador en todos los productos transados en el año 2014

País	Exportaciones FOB Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% X	Miles de US$	% X
UNION EUROPEA (*)	2.981.663,4	807.959,8	27,10	-2.516.069,5	-84,38
Alemania	526.582,7	143.142,4	27,18	-116.106,6	-22,05
España	524.958,5	151.173,0	28,80	-126.423,9	-24,08
Holanda	515.659,4	104.553,5	20,28	-153.579,0	-29,78
Italia	433.770,7	135.325,5	31,20	-106,6	-0,02
Francia	314.179,7	105.505,9	33,58	-125.498,7	-39,94
Bélgica y Luxemburgo	222.566,4	83.544,0	37,54	-1.566,6	-0,70
Reino Unido	177.862,2	49.999,5	28,11	-48.049,6	-27,02
Resto de países	266.083,8	143.014,1	53,75	-4.112,1	-1,55

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Los valores de los efectos creación y desviación del comercio para la Unión Europea no son la suma de los efectos de sus países miembros ya que se calcularon estos efectos para la Unión Europea como un solo bloque.

El efecto Creación de comercio representa más del 20% de las exportaciones de Ecuador a la Unión Europea y sus países, lo cual implica un importante aumento en las exportaciones del país. El mayor efecto se lo tiene con relación a Eslovaquia, Austria y la República Checa, dicha información se presenta en el anexo I. No se registraron efectos de Desviación de comercio positivos.

Cuadro 20
Efectos Creación y Desviación del Comercio que la Unión Europea concede a Ecuador en los productos con potencial comercial en el año 2014

País	Exportaciones FOB Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% X	Miles de US$	% X
UNION EUROPEA (*)	2.981.663,4	782.117,2	26,23	-2.379.154,8	-79,79
Alemania	526.582,7	132.366,5	25,14	-57.713,9	-10,96
España	524.958,5	146.715,4	27,95	-115.009,7	-21,91
Holanda	515.659,4	101.531,4	19,69	-151.014,2	-29,29
Italia	433.770,7	134.896,5	31,10	0,0	0,00
Francia	314.179,7	103.628,2	32,98	-124.445,0	-39,61
Bélgica y Luxemburgo	222.566,4	81.857,4	36,78	-1.490,6	-0,67
Reino Unido	177.862,2	48.234,2	27,12	-47.957,2	-26,96
Resto de países	266.083,8	140.633,9	52,85	-13,0	-0,00

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Los valores de los efectos creación y desviación del comercio para la Unión Europea no son la suma de los efectos de sus países miembros ya que se calcularon estos efectos para la Unión Europea como un solo bloque.

Al hacer el cálculo para los productos con potencial comercial, se observa un comportamiento similar al del ejercicio anterior. En ese sentido, en el cuadro 21 se calcula la representación de los productos con potencial comercial en la totalidad de los productos exportados por Ecuador a la Unión Europea y sus países miembros.

Cuadro 21
Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos para Ecuador con respecto a la Unión Europea y sus países (2014)

País	Creación Comercio (% X)		Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos (%)
	Todos los productos	Productos con potencial comercial	
UNION EUROPEA	27,10	26,23	96,80
Alemania	27,18	25,14	92,47
España	28,80	27,95	97,05
Holanda	20,28	19,69	97,11
Italia	31,20	31,10	99,68
Francia	33,58	32,98	98,22
Bélgica y Luxemburgo	37,54	36,78	97,98
Reino Unido	28,11	27,12	96,47
		Media	**96,97**

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Como se puede observar, el efecto Creación de comercio para las exportaciones con potencial comercial del Ecuador a la Unión Europea y sus países miembros representan, en promedio, el 96,97% del efecto Creación de comercio del total de productos exportados, lo que evidencia que Ecuador exporta principalmente productos en los cuales posee Ventaja Comparativa Revelada.

En cuanto al efecto Creación de comercio por producto a 6 dígitos (con potencial comercial)[14], esta información se detalla a continuación:

[14] El detalle para los todos los productos se encuentra en el archivo en digital de este trabajo

Cuadro 22

Efectos Creación del Comercio que la Unión Europea concede a Ecuador por productos con potencial comercial en el año 2014

Código Producto (6 dígitos)	Producto	Creación Comercio	
		Miles de US$	% X
080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	351.483,17	11,79
160414	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado. Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.)	216.372,05	7,26
030613	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; 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. Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia	201.228,42	6,75
200980	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. Jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza (incluso «silvestre»)	36.210,59	1,21
060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Rosas	24.929,17	0,84
200899	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte. Los demás	11.136,78	0,37
060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Los demás	9.254,19	0,31
210111	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados. Extractos, esencias y concentrados	8.615,57	0,29
071080	Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas. Las demás hortalizas	5.864,12	0,20
240120	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco. Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	4.958,95	0,17
160420	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado. Las demás preparaciones y conservas de pescado	3.233,26	0,11
030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados. Los demás	2.589,88	0,09
080430	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas)*, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. Piñas (ananás)	1.406,08	0,05
151110	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente. Aceite en bruto	1.380,25	0,05
151321	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente. Aceites en bruto	1.346,27	0,05
081190	Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. Los demás	1.342,56	0,05
180310	Pasta de cacao, incluso desgrasada. Sin desgrasar	1.241,97	0,04
	Resto de productos	7.270,33	0,24

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Pamela Peñafiel

El producto con un mayor efecto Creador de comercio para Ecuador son las bananas o plátanos frescos y secos, dicho efecto es muy significativo, ya que corresponde al 11,8% de las exportaciones hechas a este destino en el año 2014, a este producto le siguen las conservas de pescado y caviar, los crustáceos, los jugos de frutas y las flores (Rosas). Como se evidencia, los productos con más importantes efectos Creadores de comercio son productos primarios o con poco valor agregado. En el archivo digital se evidencia que los productos que generaron efectos creadores de comercio no son tantos como para el caso europeo pero generan mayores efectos creadores de comercio.

4.4.2. Efectos Creación y Desviación que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países

Los resultados del cálculo de los efectos Creación y Desviación del comercio que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países para la totalidad de los productos se compararon con los montos de las importaciones por parte de Ecuador provenientes de la Unión Europea y sus países miembros publicadas en el Boletín Anuario No. 37 del año 2015 publicadas por el Banco Central del Ecuador. Dicha información se detalla a continuación:

Cuadro 23
Efectos Creación y Desviación del Comercio que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países en todos los productos transados en el año 2014

País	Importaciones CIF Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% M	Miles de US$	% M
UNION EUROPEA (*)	3.024.032,0	1.715,8	0,06	-4.522,1	-0,15
España	653.155,2	692,1	0,11	-3.090,5	-0,47
Alemania	577.562,6	165,8	0,03	-135,8	-0,02
Holanda	480.836,9	243,0	0,05	-1.084,4	-0,23
Bélgica y Luxemburgo	397.498,7	138,6	0,03	-1.296,9	-0,33
Italia	326.058,0	124,0	0,04	846,3	0,26
Reino Unido	150.894,5	189,4	0,13	127,0	0,08
Francia	139.285,5	46,5	0,03	-865,5	-0,62
Resto de países	298.740,5	121,6	0,04	704,3	0,24

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Los valores de los efectos creación y desviación del comercio para la Unión Europea no son la suma de los efectos de sus países miembros ya que se calcularon estos efectos para la Unión Europea como un solo bloque.

Como se observa, el efecto Creación de comercio del que se beneficiarían la Unión Europea y los países que la conforman representan menos de 1% de las exportaciones que estos países envían hacia Ecuador. Los países para los cuales este efecto es mayor (con

relación a las importaciones que Ecuador hace de parte de estos países) son Hungría, Eslovaquia, Reino Unido, República Checa, España y Austria. Estos cálculos están hechos en base a la totalidad de productos transados en el año 2014 entre estos países y Ecuador. El efecto Desviación del comercio es positivo para los siguientes países: Hungría, Eslovaquia, República Checa, Suecia, Italia, Finlandia y Reino Unido. Para el resto de países este efecto es negativo. La información no detallada en el anterior cuadro se encuentra en el anexo L.

A continuación se presenta el mismo ejercicio, pero en este solo se toman en cuenta los productos en los cuales existe potencial comercial[15]. Los resultados se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro 24
Efectos Creación, Desviación y Efecto total del Comercio que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países en los productos con potencial comercial en el año 2014

País	Importaciones CIF Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% M	Miles de US$	% M
UNION EUROPEA (*)	3.024.032,0	543,7	0,02	-3.667,8	-0,12
España	653.155,2	98,3	0,02	-997,1	-0,15
Alemania	577.562,6	75,9	0,01	-348,7	-0,06
Holanda	480.836,9	31,5	0,01	-996,3	-0,21
Bélgica y Luxemburgo	397.498,7	16,6	0,00	-606,0	-0,15
Italia	326.058,0	68,5	0,02	787,2	0,24
Reino Unido	150.894,5	24,7	0,02	-7,8	-0,01
Francia	139.285,5	25,7	0,02	-287,9	-0,21
Resto de países	298.740,5	69,0	0,02	1.257,0	0,42

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Los valores de los efectos creación y desviación del comercio para la Unión Europea no son la suma de los efectos de sus países miembros ya que se calcularon estos efectos para la Unión Europea como un solo bloque.

En cuanto al cálculo hecho para los productos con potencial comercial, se observa los efectos Creadores de Comercio son menores para los productos con potencial que para el total de productos en su conjunto. Los mayores efectos Creadores de Comercio que los países con un mayor efecto Creador de comercio son Hungría, Eslovaquia, Grecia y República Checa. En cuanto al efecto Desviación de comercio, este efecto es positivo para Hungría, Eslovaquia, República Checa, Suecia, Italia, Portugal y Finlandia. Esto implica que las importaciones que hace Ecuador de los productos tomados en cuenta en este ejercicio serán reemplazadas por las de estos países, el detalle de estos cálculos se presenta en el anexo M de este documento. Para el resto de países este efecto es negativo.

[15] Productos que tienen un alto índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en el país exportador y un alto índice de Intensidad Importadora (III) en el país importador.

La comparación entre los efectos Creadores del comercio de la totalidad de los productos y de los productos con potencial comercial se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 25
Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos para la Unión Europea y sus países con respecto a Ecuador (2014)

País	Creación Comercio (% M)		Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos (%)
	Todos los productos	Productos con potencial comercial	
UNION EUROPEA	0,06	0,02	31,69
España	0,11	0,02	14,20
Alemania	0,03	0,01	45,82
Holanda	0,05	0,01	12,98
Bélgica y Luxemburgo	0,03	0,00	11,94
Italia	0,04	0,02	55,24
Reino Unido	0,13	0,02	13,04
Francia	0,03	0,02	55,34
		Media	**30,03**

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

A diferencia del caso de Ecuador, para la Unión Europea y sus países miembros, el efecto creación de comercio de los productos con potencial comercial que este bloque tiene respecto al Ecuador representa el 30.03% del efecto Creación de comercio de la totalidad de productos, lo que evidencia que este bloque comercia con Ecuador no solo productos en los que tiene Ventaja Comparativa, sino todo tipo de productos.

Como se observó anteriormente, los efectos Creadores de comercio son mayores para Ecuador que para la Unión Europea y sus países.

A continuación se presentan los efectos Creadores de comercio para los productos con potencial comercial que Ecuador concede a la Unión Europea.

Cuadro 26

Efectos Creación del Comercio que Ecuador concede a la Unión Europea por productos con potencial comercial en el año 2014

Código Producto (6 dígitos)	Producto	Creación Comercio	
		Miles de US$	% M
730429	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura)*, de hierro o acero. Los demás	39,28	0,0013
210690	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte. Las demás	38,05	0,0013
870323	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras. De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	15,52	0,0005
853720	Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes equipados con varios aparatos de las partidas 85.35 u 85.36, para control o distribución de electricidad, incluidos los que incorporen instrumentos o aparatos del Capítulo 90, así como los aparatos de control numérico, excepto los aparatos de conmutación de la partida 85.17. Para una tensión superior a 1.000 V	13,16	0,0004
848180	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas. Los demás artículos de grifería y órganos similares	13,01	0,0004
300490	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor. Los demás	12,03	0,0004
150990	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente. Los demás	11,46	0,0004
271019	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites. Los demás	9,72	0,0003
847989	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo. Los demás	9,12	0,0003
842129	Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases. Los demás	8,94	0,0003
7851762	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares)* y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)), distintos de los aparatos de transmisión o recepción de las partidas 84.43, 85.25, 85.27 u 85.28. Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento («switching and routing apparatus»)	8,82	0,0003
847290	Las demás máquinas y aparatos de oficina (por ejemplo: copiadoras hectográficas, mimeógrafos, máquinas de imprimir direcciones, distribuidores automáticos de billetes de banco, máquinas de clasificar, contar o encartuchar monedas, sacapuntas, perforadoras, grapadoras). Los demás	7,87	0,0003
	Resto de productos	223,23	0,0074

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Pamela Peñafiel

Se puede observar, los productos que tienen un mayor efecto creador de comercio son productos que tienen valor agregado, en el archivo digital de este trabajo se muestra que existen muchos productos que generan efectos creadores de comercio, pero estos efectos no son muy altos en valores monetarios.

4.4.3. Efecto Creación de comercio en la Balanza Comercial Ecuador Unión Europea (2014)

Para finalizar el análisis, con los valores antes calculados se estimará el efecto del acuerdo en la Balanza Comercial entre Ecuador y la Unión Europea y cada uno de sus países miembros. Para esto se adicionó el efecto Creación de comercio que beneficiaría a Ecuador con las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea y, a este resultado se le restaron las importaciones que Ecuador hace desde este bloque más el efecto Creación de comercio que beneficia a la Unión Europea para el 2014[16].

Cuadro 27
Efecto de la Creación del Comercio en la Balanza Comercial de Ecuador y la Unión Europea y sus países con respecto a todos los productos para el año 2014

País	Balanza Comercial Ecuador-UE sin acuerdo (Miles de US$)	Balanza Comercial Ecuador-UE con acuerdo (Miles de US$)	Variación BC (%)
UNION EUROPEA	102.813,2	909.057,2	784,18
Alemania	-24.303,9	118.672,8	588,29
España	-91.632,7	58.848,1	164,22
Holanda	55.113,3	159.423,9	189,27
Italia	123.824,5	259.026,1	109,19
Francia	180.902,4	286.361,8	58,30
Bélgica y Luxemburgo	-159.497,5	-76.092,1	52,29
Reino Unido	33.573,4	83.383,5	148,36
Resto de países	-15.166,3	127.726,2	942,17

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Se encuentra que los efectos para la Balanza comercial son positivos en todos los casos, en varios países este indicador tendría un aumento del 100%, para 5 países el efecto sobrepasaría este porcentaje. Pero hay que tomar en cuenta que dichos efectos son estáticos y estos cálculos se hicieron con la estructura de importaciones y exportaciones del año 2014, además de que para estos cálculos no se consideró algún cambio en la estructura del consumo de productos importados del Ecuador, lo cual haría cambiar los resultados.

[16] Se adiciona el valor del Efecto Creación de Comercio (que está expresado en términos monetarios) al valor de las exportaciones para estimar el efecto en la Balanza Comercial.

A continuación se muestran los resultados al respecto de los productos con potencial comercial

Cuadro 28

Efecto de la Creación del Comercio en la Balanza Comercial de Ecuador y la Unión Europea y sus países con respecto a los productos con potencial comercial para el año 2014

País	Balanza Comercial Ecuador-UE sin acuerdo (Miles de US$)	Balanza Comercial Ecuador-UE con acuerdo (Miles de US$)	Variación BC (%)
UNION EUROPEA	102.813,2	884.386,8	760,19
Alemania	-24.303,9	107.986,7	544,32
España	-91.632,7	54.984,4	160,01
Holanda	55.113,3	156.613,2	184,17
Italia	123.824,5	258.652,6	108,89
Francia	180.902,4	284.504,9	57,27
Bélgica y Luxemburgo	-159.497,5	-77.656,6	51,31
Reino Unido	33.573,4	81.782,9	143,59
Resto de países	-15.166,3	125.398,5	926,82

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Los resultados para la balanza comercial con los incrementos de la creación de comercio para los productos con potencial son muy similares que para la balanza para todos los productos, a continuación se presentan las diferencias porcentuales entre ambas balanzas.

Cuadro 29

Diferencia entre la Balanza Comercial entre Ecuador y la Unión Europea y sus países para todos los productos y la Balanza Comercial para los productos con potencial comercial para el año 2014

País	Balanza Comercial Ecuador - Unión Europea (Miles de US$)		Diferencia entre la BC de los productos con potencial comercial en la BC del total de productos (%)
	Todos los productos	Productos con potencial	
UNION EUROPEA	909.057,2	884.386,8	2,71
Alemania	118.672,8	107.986,7	9,00
España	58.848,1	54.984,4	6,57
Holanda	159.423,9	156.613,2	1,76
Italia	259.026,1	258.652,6	0,14
Francia	286.361,8	284.504,9	0,65
Bélgica y Luxemburgo	-76.092,1	-77.656,6	2,06
Reino Unido	83.383,5	81.782,9	1,92
Resto de países	127.726,2	125.398,5	1,82
		Media	**2,96**

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel

Como se ve, en la mayoría de casos las diferencias entre ambas no es mayor al 3%, de hecho, al calcular la media truncada[17] se obtiene un resultado del 2,96.

Es necesario considerar que en lo posterior, las preferencias de consumo internas pueden modificarse, lo cual sugiere que es necesario el seguir monitoreando los efectos de este acuerdo.

De los cálculos anteriormente realizados se puede comentar lo siguiente:

Efecto Creación de comercio

- Según los supuestos empleados, el efecto Creación de comercio a favor de Ecuador en comparación con la Unión Europea y sus países miembros generados por la suscripción del Acuerdo Comercial (salvo para el caso de Hungría), representa como mínimo el 20% de monto de las exportaciones del país a este bloque y a cada uno de sus miembros (tomando la información del año 2014).

Esto evidencia la importancia que tendría este acuerdo en los montos de importaciones en el país.

- Para la Unión Europea y sus países miembros, el efecto Creación de comercio con respecto a Ecuador es muy bajo (no llega al 1% de las exportaciones de este bloque y sus países a Ecuador en todos los casos).

Comercio de todos los productos vs. Comercio de productos con Potencial Comercial

- El efecto Creación de comercio de los productos con potencial comercial de Ecuador representa casi la totalidad del efecto Creación de comercio de todos los productos transados.

Puede darse que para el ingreso de los productos ecuatorianos existan algún otro tipo de barreras comerciales que impidan el ingreso de sus productos

Que no existe la suficiente producción de productos que actualmente no tienen Ventaja Comparativa Revelada como para poder exportarlos cubriendo la demanda interna.

- El efecto Creación de comercio de los productos con potencial comercial de la Unión Europea y sus países miembros representa menos de la mitad del efecto Creación de comercio de todos los productos transados.

Dicho comportamiento puede significar que, aunque la Unión Europea no tiene Ventaja Comparativa Revelada en todos sus productos, estos aún son de muy buena calidad como para poder ser exportados

[17] Media Truncada: Medida de tendencia central en la cual se excluyen partes de la distribución de probabilidad de los extremos superior e inferior. Para este caso, se eliminaron el 10% de los casos en los extremos de la distribución.

Que este bloque tiene un comportamiento exportador sólido.

Que este bloque produce una importante cantidad de mercancías, lo cual le permitiría exportar su producción supliendo su demanda interna.

Balanza Comercial Ecuador – Unión Europea

- El efecto en la Balanza Comercial en todos los casos es positivo, en una parte importante de casos la variación representa un 100% aproximadamente.

Esto se da porque el efecto Creador de comercio a favor de Ecuador es mayor al de la Unión Europea**.**

- La diferencia entre la Balanza Comercial de todos los productos y la de los productos con potencial comercial es bastante pequeña.

Esto se produce porque el efecto Creación de comercio para Ecuador es mucho mayor que para la Unión Europea y este efecto se compone principalmente de los productos con potencial comercial que tiene Ecuador.

Experiencias de los convenios comerciales entre Colombia y Perú con la Unión Europea

5.1. Generalidades

Antes de la entrada en vigor del acuerdo entre; por una parte, Colombia y Perú, y por otra parte la Unión Europea (UE), los países de la CAN (de la cual forma parte Colombia y Perú) recibían acceso preferencial al mercado de la UE por medio del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP[18]) mientras que estos concedían el trato de Nación Más Favorecida (NMF[19]) (Secretaría de Estado de Comercio (España), n.d.).

Gracias al acuerdo los productos de Colombia y Perú cuentan con unas preferencias más estables mientras que los productos de la UE entrarán a los mercados locales con un mayor trato preferencial, con el cual no contaban anteriormente (Secretaría de Estado de Comercio (España), n.d.).

En cuanto a la adopción del acuerdo, se debe definir si la competencia sobre las disposiciones del acuerdo es competencia exclusiva (de la UE) o competencia mixta (de la UE y de sus estados miembros). En el primer caso, el trámite es más rápido ya que no es necesaria la ratificación de todos los estados miembros. En el segundo caso, este proceso puede tardar varios años, lo cual puede hacer que los calendarios de desmantelamiento varíen (Secretaría de Estado de Comercio (España), n.d.).

En este caso particular, dado que el acuerdo es de carácter comercial se dudaba de su carácter mixto, lo cual generó un intenso debate entre la Comisión Europea (competencia exclusiva comunitaria) y el Consejo Europeo (competencia mixta) apoyado por la mayoría de los estados miembros. Al final se acordó la naturaleza mixta del acuerdo debido a que este incluye el tema de los derechos humanos y la no proliferación de armas de destrucción masiva (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia), 2016).

El procedimiento interno de la UE para la adopción del acuerdo supone la aprobación de dos decisiones por parte del Consejo Europeo, la primera para la firma y la aplicación provisional del acuerdo y la segunda para su conclusión y celebración, lo cual implica la ratificación del acuerdo. Se requerirá la aprobación de todos los Parlamentos Nacionales para la entrada en vigor definitiva del acuerdo (Secretaría de Estado de Comercio (España), n.d.).

[18] "Dentro del SPG, los países de la CAN son beneficiarios del régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) por el que la UE concede preferencias arancelarias adicionales para todos los productos industriales y un amplio grupo de productos agrícolas y pesqueros a aquellos países vulnerables que ratifiquen y apliquen efectivamente una serie de convenios internacionales de derechos humanos, de los trabajadores, medioambientales y de buena gobernanza" (Secretaría de Estado de Comercio (España), n.d.).

[19] Es un principio de no discriminación que consiste en que cualquier privilegio otorgado por alguna parte contratante en el GATT por algún producto debe ser concedida a todas las partes contratantes, este principio se encuentra en el artículo 1 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (agcidChile, n.d.)

5.2. Colombia

5.2.1. Antecedentes de acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea

Dicho acuerdo fue firmado el 26 de junio de 2012, el Parlamento Europeo aprobó dicho acuerdo el 11 de diciembre de 2012 y el 27 de febrero de 2013 notificó la finalización de los trámites internos para la aplicación provisional del acuerdo. En cuanto a Colombia, en el Congreso de la República el trámite para la aprobación del acuerdo dio inicio en noviembre de 2012 hasta el 5 de junio de 2013. El 16 de julio de este año se dio la sanción por parte del Presidente Juan Manuel Santos por medio de la ley 1669 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia), 2016).

En cuanto a los decretos relacionados al acuerdo, el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013 dio aplicación provisional al acuerdo a partir del 1 de agosto de 2013 y se notificó a la Unión Europea el cumplimiento de los requerimientos internos. El Decreto 1636 del 31 de julio de 2013 implementa "los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo Comercial" (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia), 2016). El decreto 2247 del 5 de noviembre de 2014 señala que Colombia seguirá aplicando el acuerdo suscrito en los términos del Decreto 1513 señalado anteriormente (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia), 2016).

Entre los beneficios que se esperaban de la suscripción del acuerdo están

- El ahorro de hasta 500 millones de euros en aranceles (European Commision, 2013)
- 97.2% de los 9.745 productos incluidos en el acuerdo tendrán cero aranceles. Entre los bienes agrícolas que tendrán acceso preferencial están las frutas, las hortalizas, el azúcar, el cacao, el café, etc. (Marca País Colombia, n.d.).
- El acceso a uno de los más grandes mercados del mundo.

Según un estudio realizado por el Departamento Nacional de Planeación[20] (Dirección de Estudios Económicos), se estimó que el PIB real tendría un crecimiento del 0,5%, el Consumo real un crecimiento del 0,3%, las Exportaciones reales un crecimiento del 0,7% y las importaciones un crecimiento del 1,7% (Departamento Nacional de Planeación (Colombia)). En este mismo estudio se estimó los aumentos en la remuneración factorial al trabajo calificado de 0,3%, al no calificado por 0,5% y al capital en 0,4%.

En marzo de 2012, la Dirección General de Política Exterior del Parlamento Europeo publicó el estudio "European Union: Trade Agreement with Colombia and Perú"[21], en donde se estimaron los efectos estáticos (de corto plazo) y dinámicos (de largo plazo) del acuerdo a un esquema de liberalización modesta y liberalización ambiciosa en el cambio en el PIB y en el ingreso. En cuanto a los efectos en un esquema de liberalización modesta, el PIB de Colombia aumentaría entre un 0,2% y un 0,5% y los ingresos de los que se beneficiaría

[20] El estudio se titula "Simulación eliminación tarifas arancelarias Colombia-Unión Europea", este ejercicio consistió en una simulación en la cual se eliminaban las tarifas arancelarias e impositivas a las exportaciones que comprendían el comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea empleando un Modelo de Equilibrio General Computable Multipaís.

[21] Este estudio fue Elaborado por la Universidad de Manchester y utiliza un Modelo de Equilibrio General Computable.

están en el orden de 394 y 1.229 millones de euros. El efecto para la Unión Europea en el PIB sería nulo dado por las diferencias de tamaño de las economías en cuestión, pero se beneficiaría con ingresos entre 1.043 y 2.754 millones de euros (Espinosa Fenwarth, Andrés;, 2013, p. 50).

5.2.2. Puntos principales del Acuerdo suscrito entre Colombia y la Unión Europea

Por parte de la Unión Europea

Productos agropecuarios

- Reducción del arancel por tonelada de banano de 176 euros a 75 euros en el año 2020, también implica la extensión a Colombia de cualquier beneficio que se pudiera conceder a países tales como Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Venezuela y otros países andinos.
- El azúcar tendrá un contingente libre de arancel de 62.000 toneladas con un crecimiento del 3% cada año. Los productos de azúcar tendrán un contingente libre de arancel de 20.000 toneladas con un crecimiento del 3% anual.
- El etanol y biodiesel tendrán acceso inmediato sin arancel.
- Las flores tendrán entrada libre de aranceles inmediatamente, con la posibilidad de importar material genético de terceros países.
- La carne de bovino tendrá 5.600 toneladas de contingente libre de arancel con un crecimiento anual de 10%.
- Acceso libre de arancel para los productos tales como el café tostado, preparaciones de café, aceite de palma crudo y refinado, el tabaco y una gran parte de frutas y hortalizas.

Productos Manufacturados

- 99,9% de los productos de Colombia a la Unión Europea tendrán libre acceso desde la entrada en vigencia del acuerdo.

Por parte del Colombia

Productos Agropecuarios

- En cuanto a las oleaginosas, el componente fijo de la franja de precios será liberalizado en 10 años mientras el componente variable permanecerá.
- En cuanto a los lácteos, se liberalizará el sector en un plazo de 15 años a partir de aranceles del 98% a la leche en polvo y 94% al lactosuero. Además se contemplará un contingente libre de arancel de lo que equivalga el 0,5% de la producción de leche líquida de Colombia para la leche en polvo, de alcanzarse el 120% del contingente, se activará una salvaguarda. La UE se comprometerá a eliminar los subsidios a las exportaciones para este tipo de productos.

Cabe recalcar que ambos entes emitieron una Declaración Presidencial conjunta donde se anota que se hará un monitoreo de los efectos de la aplicación del acuerdo, en tal sentido, el Comité de Comercio del Acuerdo puede considerar los ajustes a este sector a partir del tercer año de la aplicación del acuerdo (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) , 2013).

Productos Manufacturados

- Se eliminaran los aranceles a este tipo de importaciones por parte de Colombia gradualmente, el 65% de los productos entraran libres de aranceles al inicio del acuerdo, 20% a los 5 años del acuerdo y el resto de productos entre el séptimo y décimo año del acuerdo.

Cabe resaltar que productos como el arroz, el maíz, la carne de cerdo y la avicultura no serán liberalizados.

5.2.3. Efectos del acuerdo para Colombia en el primer año de la entrada en vigor

En el primer año de entrada en vigor del acuerdo, (periodo agosto 2013 – julio 2014) las exportaciones de Colombia con rumbo a la Unión Europea crecieron 10,2%, lo cual corresponde a 8.292,7 millones de euros. En cuanto a las importaciones provenientes de la Unión Europea, estas disminuyeron un 1,1% y se ubicaron en 5.883,8 millones de euros (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

Las exportaciones más significativas que Colombia envió a la Unión Europea las constituyeron los aceites de petróleo, carbón y combustibles minerales (74,5%), banano (8,9%), café (4,9%), flores (1,6%) y grasas y aceites animales o vegetales (1,3%) (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

En cuanto a los sectores que registraron mayores crecimientos en sus exportaciones están los azúcares y los artículos de confitería (+205%) por 44,7 millones de euros[22], el cacao y sus preparaciones (+52,3%) por 11,8 millones de euros, el tabaco (+14,1%) por 20,1 millones de euros y las preparaciones de frutas (+39,2%) por 14 millones de euros (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

Con respecto a las importaciones provenientes de la Unión Europea, productos como las máquinas y aparatos mecánicos (19,5%), productos farmacéuticos (11,7%), aeronaves y partes (10,1%), vehículos automóviles y partes (7,3%) y máquinas y aparatos eléctricos (7,1%), fueron los que tuvieron un mayor peso en el total de importaciones desde esta región (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

[22] Este valor, y los del resto de este párrafo corresponden al costo de estas exportaciones a diciembre de 2014 y no a lo que se incrementó con respecto al año anterior, todos estos valores se encuentran detallados en la publicación: Comercio de bienes entre la Unión Europea y Colombia. Estadísticas del primer año desde la entrada en vigor del Acuerdo Comercial (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

Los productos importados que registran mayores crecimientos fueron los siguientes: papel, cartón y sus manufacturas (+6,5%) por 136,8 millones de euros, manufacturas de fundición, hierro o acero (+15,0%) por 130,6 millones de euros, caucho y sus manufacturas (+7,9%) por 84,2 millones de euros, barcos y demás artefactos flotantes (+126,3%) por 76,6 millones de euros, combustibles minerales (+189,2%) por 61,3 millones de euros, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (+6,1%); por 59,5 millones de euros y preparaciones alimenticias diversas (+20,1%) por 40,5 millones de euros, etc. (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

Los primeros 6 países de la Unión Europea a los cuales Colombia exportó en mayor medida fueron los siguientes: España (30,6%) por 2,534 millones de euros, Holanda (22,3%) por 1845,1 millones de euros, Reino Unido (11,5%) por 957,1 millones de euros, Italia (10,5 %) por 870,2 millones de euros, Alemania (9,4%) por 780,4 millones de euros y Bélgica (6,3%) por 517,9 millones de euros. En su conjunto, las exportaciones realizadas a estos países representaron el 90,5% del total de las exportaciones a este bloque (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

Los países de la Unión Europea que aumentaron sus importaciones desde Colombia en mayor medida son los siguientes[23]: España (+53,1%), Italia (+78,7%), Alemania (+17,8%), Finlandia (+16,8%), Polonia (+17,2%), Eslovenia (+378,8%), Bulgaria (+108,5%) y Estonia (+1.327,9%) (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

En este periodo, Colombia fue el 4 socio comercial de la Unión Europea de entre los países de América Latina (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

El valor de las importaciones hacia Colombia de los primeros 7 países en monto representan casi el 87% de las importaciones totales de este país desde la Unión Europea. Estos países son los siguientes: Alemania (27,7%) por 1.494,9 millones de euros, Francia (14,25%) por 1.178,7 millones de euros, España (12,4%) por 726,4 millones, Italia (11%) por 647,6 millones de euros, Países Bajos (8,8%) por 517 millones de euros, Bélgica (6,6%) por 390,5 millones de euros, Reino Unido (6,2%) por 362,3 millones de euros (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

Los países que han experimentado un aumento en sus exportaciones hacia Colombia son los siguientes: Alemania (+9,2%), Países Bajos (+25,8%), Bélgica (+8,5%), Dinamarca (+11,97%), Portugal (+87%), República Checa (+58,5%), Polonia (+44,4%), Croacia (+1.294,8%), Irlanda (+13,8%), Hungría (+45,8%), Eslovaquia (+50,3%), Grecia (+124,8%) y Luxemburgo (+279,7%) (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015).

[23] Estos países se encuentran en orden por el valor, que el crecimiento de España sea mayor al de Eslovenia aunque este haya aumentado sus importaciones en 378,8% vs. el 53.1% que aumento España significa que el valor monetario de este crecimiento para España es mayor que el de Eslovenia (2.534 vs 3,9 millones de euros).

5.3. Perú

5.3.1. Antecedentes de acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea

El 28 de febrero de 2010 las negociaciones (9 rondas de negociación) entre Perú y la Unión Europea concluyeron, esto fue informado en la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) que tuvo lugar el 18 de mayo de 2010. El 23 de marzo de 2011 se rubricó el acuerdo después de su proceso de revisión legal. Luego de esto se inició el proceso interno de aprobación de cada una de las partes y la entrada en vigor del acuerdo, el cual se suscribió el 26 de junio de 2012 (Bruselas) y entró en vigencia el 1 de marzo de 2013 (MInisterio de Comercio Exterior y Turismo (Perú), n.d.).

Entre los beneficios que se esperan están los siguientes:

- La apertura de varios nichos de mercado para los productos peruanos en los sectores agroexportación (especialmente productos orgánicos), pesca y confecciones (El Comercio (Perú), 2012).

- El ingreso del 100% de las exportaciones manufactureras e industriales y del 76% de los productos agrícolas a la Unión Europea sin arancel.

El jefe de la delegación de la Unión Europea en el Perú, Hans Allen, ha señalado que dicho acuerdo incrementaría el comercio peruano entre 6% y 10% (Gestión , 2013). También según la Delegación de la Comisión Europea en Lima, este tratado significaría un crecimiento del 1,3% del PIB peruano, además de que los efectos de este tipo de acuerdos se pueden apreciar en México y Chile, donde estos países “duplicaron y hasta triplicaron sus exportaciones al bloque europeo” (Gestión, 2012).

En el estudio de la Dirección General de Política Exterior del Parlamento Europeo (mencionado anteriormente) se estimó que, con respecto a los efectos estáticos, en un esquema de liberalización modesta, se esperaría un aumento del 0,2% de PIB con un efecto en el ingreso de 277 millones de euros, y en un esquema de liberalización ambiciosa se esperaría un aumento en el PIB de 0,3% con un efecto en el ingreso por 436 millones de euros. En cuanto a los efectos dinámicos, en un esquema de liberalización modesta se estima un cambio en el PIB de 0,5% con un efecto en el ingreso de 696 millones de euros mientras que en un esquema de liberalización ambiciosa se espera un cambio de 0,7% del PIB con un efecto en el ingreso de 940 millones de euros.

5.3.2. Puntos principales del Acuerdo suscrito entre Perú y la Unión Europea

Por parte de la Unión Europea

- Desgravación inmediata por parte de la Unión Europea del 100% de las exportaciones del Perú hacia ese destino (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú)).
- Desgravación inmediata a 89,9% de las exportaciones agrícolas a la unión Europea. De este punto los productos beneficiados son el café sin descafeinar, espárragos, paltas, guayabas, mangos, alcachofas, pimiento piquillo, etc. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú)).
- En cuanto a la pesca, la Unión Europea otorgó una excepción a la condición de propiedad de las embarcaciones para dar la condición de origen a las exportaciones de pescado (caballa, jurel, pota, anchoas) en congelado y conservas dentro de las 200 millas desde las líneas bases de Perú y la base de umbrales que podrán ser revisadas cada 3 años desde la entrada en vigencia del Acuerdo (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú)).
- En cuanto al banano, el arancel de 176 euros por tonelada bajará hasta 75 euros por tonelada en un transcurso de 10 años, luego de los cuales este producto entrará sin aranceles a la Unión Europea (León Romero, 2013, p. 82).

Por parte del Perú

- Desgravación inmediata del 76% de las líneas arancelarias provenientes de la Unión Europea.
- Desgravación inmediata y a 5 años por parte del Perú para productos tales como motores, vehículos, partes de maquinarias, productos químicos lubricantes, suplementos alimenticios, whisky, maltas, preparaciones alimenticias, alimento para animales, conos de lúpulo, lactosueros, etc. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú)).
- Para sectores sensibles para el Perú, tales como productos del sector plástico, textil y confecciones, calzado y metalmecánico, este país ofrece desgravaciones a 10 años (León Romero, 2013).

5.3.3. Efectos del acuerdo para Perú en el primer año de la entrada en vigor del Acuerdo

En el primer año de entrada de vigencia del acuerdo (comparando la información para diciembre de 2013 y diciembre de 2014), las exportaciones del Perú hacia la Unión Europea disminuyeron en un 10.35% (de 7.022 a 6.295 US$ millones). El comportamiento de las importaciones desde la Unión Europea fue similar, puesto que estas disminuyeron en un 4,96% (de 5.198 a 4.940 US$ millones) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú), 2014).

En cuanto a los productos que más peso tuvieron en las exportaciones a la Unión Europea, se destacan los pertenecientes a la minería metálica y no metálica (43,1%), los productos

pesqueros (11,1%), el petróleo y el gas natural (7,5%) y el café (6,8%) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú), 2014).

Los productos que experimentaron mayores incrementos en sus exportaciones hacia la Unión europea son las siguientes: Productos agropecuarios no tradicionales[24] (19,8%) 1.381,1 US$ millones, Productos pesqueros (+15,7%) por 700 US$ millones, Estaño (+3,8) 249,6 US$ millones, productos siderometalúrgicos (+5,4%) por 190,8 US$ millones, productos textiles (7,1%) por 178.6 US$ millones, los productos metal-mecánicos (+94,5%) por 25,8 US$ millones, los minerales no metálicos (+74,1%) por 21,8 US$ millones, las pieles y cueros (+67,5%) 15,8 US$ millones, la plata refinada (+ 137,6%) por 2,9 US$ millones y las Artesanías (+554,7%) por 0,2 US$ millones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú), 2014).

Con respecto a las importaciones provenientes de la Unión Europea, los resultados aquí presentados no se muestran en el mismo formato que se presentaron para Colombia ya que se trata de diferentes fuentes, pero se evidencia que la mayor parte de las importaciones corresponden a los bienes de capital y materiales de construcción (52,43%), las materias primas y productos intermedios (29,15%) y los bienes de consumo (17,98%) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú), 2014).

En cuanto a los productos importados que registran mayores crecimientos están los siguientes[25]: las materias primas y productos intermedios (+3,0%) por 1.440,1 US$ millones, los bienes de consumo (+6,9%) por 888,1 US$ millones y los productos diversos (+87%) por 22,1 US$ millones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú), 2014).

Para Colombia, las exportaciones a la Unión Europea aumentaron después de un año de la suscripción del acuerdo, las importaciones disminuyeron en relación al periodo anterior pero esta disminución se explica debido a una caída de un 28,10% en las ventas de aeronaves y partes, sin la inclusión de este sector, las importaciones de Colombia desde la Unión europea crecieron un 3,26% (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, 2015). En el caso del Perú, la disminución de las exportaciones a la Unión Europea por parte del Perú hacia el año 2014 no necesariamente se puede atribuir a la suscripción del acuerdo, porque las importaciones también disminuyeron en ese periodo, lo cual sugiere el efecto de algún otro fenómeno particular en dicho país.

Al analizar la información detallada anteriormente, para ambos países los productos que tienen una mayor participación en sus exportaciones son los minerales y los productos combustibles (petróleo y gas natural), pero se nota que para el Perú ha habido un incremento considerable en la cantidad exportada de Artesanías. De hecho; para este país, las exportaciones de productos no tradicionales han aumentado un 6,7% con respecto al año anterior, lo cual no ocurre con los productos tradicionales, en los cuales se evidencia un decrecimiento de las exportaciones en 16,8%.

[24] Este valor, y los del resto de este párrafo corresponden al costo de estas exportaciones a diciembre de 2014 y no a lo que se incrementó con respecto al año anterior, todos estos valores se encuentran a la publicación de donde se toma esta información.

[25] Este valor, y los del resto de este párrafo corresponden al costo de estas exportaciones a diciembre de 2014 y no a lo que se incrementó con respecto al año anterior, todos estos valores se encuentran a la publicación de donde se toma esta información

Conclusiones

En el presente trabajo se buscó hacer una aproximación a los posibles efectos que tendría la suscripción de un acuerdo comercial con la Unión Europea usando como insumo la información disponible para el año 2014. Es necesario anotar que dicha aproximación corresponde a los posibles efectos estáticos del acuerdo, ya que, para hacer un análisis más exhaustivo del acuerdo, es necesario contar con más información.

Entre los hallazgos encontrados tenemos:

- La suscripción de dicho acuerdo tendría un efecto mayor a favor de Ecuador que de la Unión Europea, en cuanto a aumentos en las exportaciones Ecuatorianas a este destino y a las importaciones provenientes del mismo.
- El efecto en las exportaciones sería mucho mayor que el de las importaciones.
- La mayor parte de las exportaciones Ecuatorianas a este destino la componen productos en los cuales el Ecuador posee potencial comercial (exporta productos en los que se especializa y que el cliente desea adquirir), en cambio la Unión Europea comercia con el Ecuador con todo tipo de productos y no solo con los que se tiene potencial comercial, lo cual sugiere que la Unión Europea tiene una mayor tradición comercial o que los bienes producidos en esta región son de muy buena calidad aunque no tengan un potencial comercial muy fuerte (debido a que este potencial también depende de la intensidad importadora de la contraparte).
- Al comparar con la información de los resultados obtenidos con los resultados empíricos que tuvieron países como Colombia y Perú con sus acuerdos, se puede observar que, en el caso de Colombia, las exportaciones también crecieron un importante porcentaje, el comercio con países con los cuales no se comerciaba intensamente pero que forman parte de la Unión Europea también aumentó más del 100%, datos que se asemejan a los resultados de la investigación con respecto al Ecuador.
- En el caso de Colombia, las exportaciones más significativas la componen o son los aceites de petróleo, el carbón y los combustibles minerales. Para Ecuador, los resultados del ejercicio sugieren un aumento significativo en las exportaciones de banano y plátanos frescos, el cual es el principal producto de exportación a esta región. Aunque el Ecuador no exporta petróleo ni sus derivados de manera importante a este bloque, el producto estrella de exportación del país sigue siendo un producto primario, tal y como es en el caso Colombiano.
- En cuanto a los efectos que tuvo el acuerdo para Perú, cabe resaltar que no se observó un aumento en las exportaciones ni en las importaciones de dicho país a la Unión Europea en el primer año de dicho acuerdo, pero esta disminución no aparenta ser atribuible a los efectos del acuerdo en sí, debido a que la diminución se observa en exportaciones e importaciones y no solo en las exportaciones con un aumento en las importaciones (lo que sugeriría que se aumentaron las importaciones desde este destino en detrimento de las exportaciones, lo cual se podría relacionar con algún efecto no deseable del acuerdo). Para obtener una respuesta concluyente a esta interrogante sería necesario un análisis más a fondo de la economía peruana, lo cual no se enmarca en el objeto de este análisis.

- Aunque en el primer año del acuerdo para Perú las exportaciones ni las importaciones hubieran aumentado, se evidencia un incremento notable en las exportaciones no tradicionales de este país (tal como en el caso de las artesanías), lo que evidencia que, este tipo de acuerdos traen nuevas oportunidades de comercio con mercancías de diferentes tipos y no solo productos tradicionales.

En ese sentido, las conclusiones más importantes son las siguientes:

- La actividad comercial con la Unión Europea es de suma relevancia para Ecuador debido a que esta región es un destino muy importante para nuestras exportaciones, especialmente para los productos donde se tienen altas ventajas comparativas y que representan un monto importante de las exportaciones nacionales.

- Productos tradicionales tales como los bananos, las preparaciones de pescado, los crustáceos, los jugos de frutas y las flores se beneficiarían enormemente de la suscripción de este acuerdo al corto plazo, debido a que en dichos productos se evidencia una mayor IVRC por parte de nuestro país que de la contraparte europea.

- Según los resultados del estudio, el país puede exportar un número menor de productos que los que puede importar de esta región. Sin embargo, en los próximos años se puede dar que la cantidad de los productos exportados e importados y sus montos se alteren.

- En cuanto a las experiencias de Colombia y Perú, se rescata la posibilidad de ingresar al mercado europeo con productos diferentes a los tradicionales, de la misma manera que lo hicieron estos países. Esto beneficiaría a varios sectores productivos a parte de los involucrados con los productos tradicionalmente exportables del país.

- Se abre la posibilidad de la importación de bienes de capital a menor costo gracias a las desgravaciones en los bienes industriales, esto beneficiaría a varios sectores en sus procesos productivos.

Como **CONCLUSIÓN GENERAL** tenemos que:

- El efecto del Acuerdo comercial al corto plazo es beneficioso para el país, en cuanto las exportaciones hacia la Unión Europea se incrementarían en mayor magnitud que las importaciones a este destino. A largo plazo esta situación puede alterarse debido a que las preferencias de los consumidores pueden cambiar a lo largo del tiempo, por lo cual es necesario el monitorear la evolución comercial del acuerdo en el futuro para tomar acciones adecuadas a fin de aprovechar las ventajas de este.

Cabe recalcar que, debido a la naturaleza del análisis (efectos estáticos), no se ha determinado si las preferencias de los consumidores ecuatorianos tenderían a cambiar, lo cual afectaría a las estimaciones de los montos de las importaciones, pero como se mencionó anteriormente, para hacer este tipo de análisis es necesario contar con más

información, la cual no se tenía en el momento de la realización de este estudio, dicha falta de información se constituyó como una limitante del presente análisis.

Por lo tanto, para poder aproximar los efectos totales del acuerdo de mejor manera es necesario un análisis más profundo que implique varios frentes, ya que este acuerdo abarca varios ámbitos, tales como el ámbito de los servicios, el ámbito laboral, el ámbito legal, propiedad intelectual, etc. Debido a que, si bien en el ámbito netamente comercial el país saldría beneficiado del acuerdo, la magnitud real de la incidencia se evaluaría tomando en cuenta el resto de ámbitos.

Recomendaciones

Entre las recomendaciones más importantes tenemos:

- Hacer un seguimiento continuo de los efectos del acuerdo para poder tomar acciones en cuanto se identifique algún problema en cualquier sector de la economía ecuatoriana que se vea afectado negativamente (para poder diseñar compensaciones y ayudas, etc.).

- Incentivar la exportación de varios tipos de productos, no solo los tradicionales, debido a la posibilidad de entrada a este mercado, considerado como uno de los más grandes del planeta.

- Aprovechar la posibilidad de la importación a menores costos de bienes que potencien la producción de bienes con mayor valor agregado y no solo la importación de bienes de consumo.

- Analizar los demás ámbitos de este acuerdo, para aprovechar las posibles oportunidades adicionales que se presenten o hacer frente a alguna dificultad que llegara a darse relacionadas a la suscripción del acuerdo.

- Aprovechar los incrementos en el ingreso debido al aumento de las exportaciones para mejorar la calidad de los productos exportados y poder desarrollar otros sectores.

- Incentivar el comercio con el resto de países pertenecientes al acuerdo con los que aún no se ha comerciado intensivamente.

Referencias Bibliográficas

Aduana del Ecuador. (2016). Arancel Nacional Integrado. Ecuador. From http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/

agcidChile. (n.d.). *Nación mas favorecida (NMF) Principio*. From http://www.agci.cl/index.php/glosario/183-n/375-nacion-mas-favorecida-nmf-principio

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES). (2014, julio 17). *Ecuador y la Unión Europea cierran acuerdo comercial multipartes tras cuatro años de negociaciones*. Retrieved junio 1, 2015 from http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-union-europea-cierran-acuerdo-comercial-multipartes-tras-cuatro-anos-negociaciones

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES). (2014, marzo 21). *Ecuador y la Unión Europea retoman negociaciones la próxima semana en Manta*. Retrieved junio 1, 2015 from http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-union-europea-retoman-negociaciones-proxima-semana-manta.html

Alexander Rodríguez, Linda. (1992). *Las finanzas públicas en el Ecuador.*

Alvear, A., & Jaramillo, G. (2009). Negociaciones CAN-UE: la integración se cayó del barco. *La Tendencia*, 28-31.

Appleyard, D. R., & Field, A. J. (2003). *Economía Internacional.* Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE). (n.d.). *La Industria Bananera Ecuatoriana*. Retrieved julio 7, 2015 from http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANANERA_2009_act_sept_2010.pdf

Aviotti, P. (2013). Potencialidades de Mercado Estados Unidos. Análisis de la oferta exportable agropecuaria dominicana 2013. República Dominicana.

Banco Central del Ecuador (BCE). (2010). Boletín Anuario No. 32, año 2010. Quito, Ecuador. From http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Boletinanuario.htm

Banco Central del Ecuador (BCE). (2014). Boletín Anuario No. 36, año 2014. Quito, Ecuador. From http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Boletinanuario.htm

Banco Central del Ecuador (BCE). (2014, noviembre). Información Estadística Mensual No. 1952, Octubre 2014. Quito, Ecuador.

Banco Central del Ecuador (BCE). (2015). Boletín Anuario No. 37, año 2015. Quito, Ecuador. From http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776

Banco Central del Ecuador (BCE). (2015, mayo). Información Estadística Mensual No. 1959, mayo 2015. Quito, Ecuador. From http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756

Banco Central del Ecuador (BCE). (n.d.). 85 años del Banco Central del Ecuador (Series Estadísticas Históricas). Quito, Ecuador. From http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756

Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional* (12 ed.). México: CENGAGE Learning.

Cline , William; Kawanabe, Noburu; Kronsjö, T.O.M.; Williams, Thomas;. (1978). Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment. Washington.

Comité de Comercio Exterior (COMEX). (2012, junio 11). Resolución No. 65. Ecuador. From http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/RESOLUCION-65.pdf

Corbo, Vesna; Osbat, Chiara;. (2013, abril). Working Paper Series. *Trade Adjustment in the European Union. A structural estimation approach(1535)*. Frankfurt, Alemania.

Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador. (2015). Comercio de bienes entre la Unión Europea y Colombia. *Estadísticas del primer año desde la entrada en vigor del Acuerdo Comercial*.

Delegación de la Unión Europea para Ecuador. (n.d.). *Relaciones políticas y económicas*. Retrieved junio 19, 2015 from http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/political_relations/index_es.htm

Departamento Nacional de Planeación (Colombia). (n.d.). Simulación eliminación tarifas arancelarias Colombia - Unión Europea. Colombia.

Diario El País. (2013, julio 31). *El tratado comercial entre la UE, Colombia y Perú entra en vigor mañana*. Retrieved junio 1, 2015 from http://economia.elpais.com/economia/2013/07/31/agencias/1375287319_265278.html

Diario El Universo. (2014, enero 13). *Ecuador y UE arrancan negociaciones por un acuerdo comercial*. Retrieved junio 01, 2015 from http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/13/nota/2028621/ecuador-ue-arrancan-negociaciones-acuerdo-comercial

Diario El Universo. (2014, julio 11). *Hoy finaliza cuarta ronda de negociaciones con la Unión Europea*. Retrieved junio 01, 2015 from http://www.eluniverso.com/noticias/2014/07/11/nota/3215276/hoy-finaliza-cuarta-ronda-ue

Diario El universo. (2014, abril 17). *Refinería de Esmeraldas parará operación por renovación de la planta*. From http://www.eluniverso.com/noticias/2014/04/17/nota/2756961/refineria-esmeraldas-parara-operacion-renovacion-planta

Diario El Universo. (2014, junio 13). *Tercera ronda con Unión Europea finaliza hoy*. Retrieved junio 1, 2015 from http://www.eluniverso.com/noticias/2014/06/13/nota/3094521/3a-ronda-union-europea-finaliza-hoy

Directorate-General for External Policies of the Union (Policy Department). (2012, marzo). European Union:"Trade Agreement" with Colombia and Peru . Bélgica.

El Comercio (Perú). (2012, junio 27). *TLC con la UE abre nichos de mercado para agroexportación, pesca y confecciones*. From http://elcomercio.pe/economia/peru/tlc-ue-abre-nichos-mercado-agroexportacion-pesca-confecciones-noticia-1434084?ref=flujo_tags_121194&ft=nota_22&e=titulo

El Comercio. (2012, marzo 20). *Ecuador Aceptó que se negocie un Acuerdo Comercial Multipartes*. From http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/ecuador-acepto-que-se-negocie.html

El Comercio. (2015, diciembre 18). *Perú se suma a Colombia y da su aval para acuerdo de Ecuador con la UE*. From http://www.elcomercio.com/actualidad/peru-ecuador-acuerdocomercial-unioneuropea-gabinetebinacional.html

EPPETROECUADOR. (n.d.). *Exploración de crudo en el Ecuador*. Retrieved julio 11, 2015 from http://www.eppetroecuador.ec/idc/groups/public/documents/peh_otros/000522.pdf

Espinosa Fenwarth, Andrés;. (2013, abril). Análisis del Acuerdo de Asociacion entre Colombia y la Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias. *Estudios y perspectivas*. Santiago de Chile: CEPAL.

European Commision. (2013, julio 26). *Entra en vigor el Acuerdo comercial entre la UE y Colombia*. From http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-749_es.htm

FEDEXPOR. (2012). *Efectos de una eventual pérdida de las preferencias arancelarias al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+) y la importancia de negociar un acuerdo con la Unión Europea.* Ecuador.

Fonseca, F. (2012, mayo 9). *Auge Bananero*. Retrieved julio 11, 2015 from http://augebananero.blogspot.com/

Gachet, Iván; Lastra, Alexandra; Loján, Verónica; Ortiz, María Caridad; Pinzón, Camilo;. (1998, diciembre). Cuestiones Económicas. *Cálculo de las elasticidades de la demanda total por importaciones en el Ecuador(35)*. Quito, Ecuador.

Gestión . (2013, agosto 2). *TLC con la Unión Europea aumentaría el crecimiento económico peruano en 0.7%*. From http://gestion.pe/economia/tlc-union-europea-aumentaria-crecimiento-economico-peruano-07-2072672

Gestión. (2012, noviembre 30). *TLC con la Unión Europea incrementaría en 1.3% el PBI peruano* . From http://gestion.pe/economia/tlc-union-europea-incrementaria-13-pbi-peruano-2053137

Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Imbs, Jean; Méjean, Isabelle;. (2010, diciembre). Economic Papers. *Trade Elasticities. A Final Report for the European Commission(432)*.

International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). (2014, enero 22). *Se reanudan negociaciones para un acuerdo comercial entre Ecuador y UE*. Retrieved junio 1, 2015 from http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/se-reanudan-negociaciones-para-un-acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-ue

Jácome, Hugo; Falconí, Fander; Oleas, Julio; Acosta, Alberto; Cicowiez, Martín; Ramírez, Jacques; Estévez, Isabel;. (2012). *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea* (1ra. Edición ed.). Quito, Ecuador: FLACSO.

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional: tería y política* (9 ed.). Madrid: Pearson Education.

Larrea, Carlos. (2006). Petróleo y estrategias de desarrollo en el Ecuador: 1972-2005. In G. Fontaine (Ed.), *Petróleo y desarrollo sotenible en Ecuador. 3. Las ganancias y pérdidas* (pp. 57-68). Quito, Ecuador.

León Romero, L. (2013, septiembre). Acuerdos Comerciales del Perú. 82. Lima, Perú.

Maesso Corral, M. (2011, enero - febrero). La Integración Económica. *Tendencias y nuevos desarrollos de la Teoría Económica ICE*(858), 119 - 132.

Marca País Colombia. (n.d.). *Colombia Co*. From Entra en vigencia el TLC entre Colombia y la Unión Europea : http://www.colombia.co/exportaciones/entra-en-vigencia-el-tlc-entre-colombia-y-la-union-europea.html

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú). (2014, Diciembre). Reporte de Comercio Bilateral Perú-Unión Europea (UE-28) Diciembre-2014 . Perú.

MInisterio de Comercio Exterior y Turismo (Perú). (n.d.). *Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea*. From http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú). (n.d.). Tratado de Libre Comercio Perú - Unión Europea. *Preguntas Frecuentes*. Perú.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia) . (2013, junio 6). *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. From http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=6847

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Colombia). (2016, abril 15). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. From http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=18028

Muñoz Razo, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis* (2da ed.). México: Pearson Educación de México.

My Diario Económico-Globalización Internacional. (n.d.). *CAN (Comunidad Andina de Naciones)*. Retrieved agosto 9, 2015 from http://globalizacion-competitividad-internacional.es.tl/CAN--k1-Comunidad-Andina-de-Naciones-k2-.htm

Ordoñez Iturralde, D. (2012). *Observatorio de la Economía Latinoamerica*. Retrieved junio 15, 2014 from El Comercio Exterior del Ecuador: Análisis del Intercambio de bienes desde la Colonia hasta la actualidad: http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html

Petit Primera, J. (2014, enero - junio). La Teoría Económica de la Integración y sus principios fundamentales. (U. C. Venezuela, Ed.) *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, XX*(1), 137 - 162.

PROECUADOR. (2012, diciembre). Ficha Técnica País "Unión Europea" Diciembre 2012. From http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_FT2012_UE.pdf

PROECUADOR. (2014, noviembre). Ficha Técnica País "Unión Europea" Noviembre 2014. From http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/Ficha-T%C3%A9cnica-Union-Europea-Nov-2014.pdf

PROECUADOR. (2015, febrero). Ficha Técnica País "Unión Europea" Febrero 2015. From http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/Ficha-T%C3%A9cnica-Uni%C3%B3n-Europea-Febrero-20151.pdf

Pugel, T. A. (2004). *Economía Internacional* (12a. ed.). Madrid: Mc Graw-Hill.

Secretaría de Estado de Comercio (España). (n.d.). *Acuerdo Comercial Multipartito UE - Colombia y Perú* . From http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/Acuerdo-Comercial-Colombia-Peru.aspx

Secretaría General Comunidad Andina. (2005, junio 1). Versión única en español del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Versión 2007).

Un Comtrade. (2015). UN Comtrade Database. From http://comtrade.un.org/data/

Villagómez, Mentor. (2012, febrero 1). Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Unión Europea. *AFESE*(56), 11-51.

Wong, Sara; González, Manuel;. (2005, octubre). Revista Tecnológica ESPOL. *Elasticidades de Substitución de Importaciones para Ecuador, 18(1)*. Guayaquil, Ecuador.

Wong, Sara; Kulmer, Veronika;. (2010). *Integración comercial con la Unión Europea e impactos sobre la pobreza en el Ecuador.* Santiago de Chile: CEPAL.

Anexos

Anexo Metodológico: Efectos de un acuerdo comercial – Efectos estáticos – Efecto Creación y Desviación de comercio.

Efecto de creación del comercio

Para poder estimar el efecto Creación de comercio expresada en valores, a continuación se detallará la metodología desarrollada por Cline et. al. (1978).

El modelo asume que la función de demanda de importaciones del país A) por el bien i producido en el país B se expresa de la siguiente manera (Ecuación 1):

$$M_{AB} = F(Y_A, P_{AB}, P_{BA})$$

Donde P_{AB} es el precio del bien en el país A, P_{BA} es el precio del bien en el país B y Y_A es el ingreso del país A.

La función de oferta de exportaciones del país B hacia el país A se anota a continuación (Ecuación 2):

$$X_{BA} = F(P_{BA})$$

Estas dos ecuaciones (1) y (2) se consideran como las condiciones de vaciamiento del mercado (Ecuación 3):

$$M_{AB} = X_{BA}$$

El precio del bien i en el mercado del país A se puede expresar como el producto del precio de exportación por el arancel equivalente t_{AB} (Ecuación 4):

$$P_{AB} = P_{BA}(1 + t_{AB})$$

Ya que el efecto Creación del comercio se puede definir como el incremento de la demanda de un bien (i) proveniente del país B en el país A debido a la reducción o eliminación de un arancel equivalente t_{AB} (en el país A) mientras que las importaciones de países terceros están congeladas.

Para ver los incrementos (cambios) se reescribirá la ecuación 4 de la siguiente forma (Ecuación 5)[26]:

$$\Delta P_{AB} = P_{BA}^0 \Delta t_{AB} + (1 + t_{AB}^1)\Delta P_{BA}$$

Donde t_{AB}^1 es la tarifa aplicada después de la liberalización.

[26] Los superíndices 0 y 1 significan antes y después de la liberalización respectivamente.

La fórmula de la elasticidad de demanda de las importaciones con respecto al precio doméstico, E_M, se puede reordenar de la siguiente manera (Ecuación 6):

$$\frac{\Delta M_{AB}}{M_{AB}^0} = E_m \frac{\Delta P_{AB}}{P_{AB}^0}$$

Obteniendo de las ecuaciones 4 y 5 una expresión para $\frac{\Delta P_{AB}}{P_{AB}^0}$, y sustituyendo estas en la ecuación 6 tenemos lo siguiente (Ecuación 7):

$$\frac{\Delta M_{AB}}{M_{AB}^0} = E_m \left(\frac{\Delta t_{AB}}{(1 + t_{AB}^0)} + \frac{(1 + t_{AB}^1)}{(1 + t_{AB}^0)} \frac{\Delta P_{AB}}{P_{AB}^0} \right)$$

De la expresión de la elasticidad de la oferta de exportaciones se obtiene lo siguiente (Ecuación 8):

$$\frac{\Delta P_{BA}}{P_{BA}^0} = \frac{1}{Ex} \frac{\Delta X_{BA}}{X_{BA}^0}$$

Reemplazando la ecuación 8 en la ecuación 7 y recordando la igualdad $\frac{\Delta M_{AB}}{M_{AB}^0} = \frac{\Delta X_{BA}}{X_{BA}^0}$, el aumento en las importaciones es el siguiente (Ecuación 9):

$$\Delta M_{AB} = M_{AB}^0 Em \frac{\Delta t_{AB}/(1 + t_{AB}^0)}{\left(1 - \frac{Em}{Ex} \frac{(1 + t_{AB}^1)}{(1 + t_{AB}^0)}\right)}$$

Asumiendo que la elasticidad de la oferta de exportaciones respecto al mundo es infinita, el valor del efecto de Creación del comercio se expresa de la siguiente manera (Ecuación 10):

$$CC_{AB} = \Delta M_{AB} P_{AB}^0 = V_{AB}^0 Em \frac{\Delta t_{AB}}{(1 + t_{AB}^0)}$$

Donde V_{AB}^0 es el valor de las importaciones, Em es la elasticidad de la demanda de importaciones y $\frac{\Delta t_{AB}}{(1+t_{AB}^0)}$ es la disminución arancelaria.

Efecto de desviación del comercio

Para poder determinar el valor del efecto Desviación del comercio, a continuación se describirá la metodología propuesta por Cline et. al. (1978).

En este ejercicio asumiremos que el país A ofrecerá un tratamiento preferencial a un miembro del acuerdo (país B) mientras que las importaciones del pais C se verán afectadas debido a que este país no es miembro del acuerdo.

Se redefine la elasticidad de sustitución entre importaciones de país B y el país C de la siguiente manera (Ecuación 11):

$$Es = \frac{\frac{\Delta(M_{AB}/M_{AC})}{(M^0_{AB}/M^0_{AC})}}{\frac{\Delta(P_{AB}/P_{AC})}{(P^0_{AB}/P^0_{AC})}}$$

Donde M_{AB} (M_{AC}) representan las importaciones del pais A provenientes de país B (país C) y P_{AB} (P_{AC}) corresponden al precio en el país A del producto proveniente de país B (país C).

La porción en el total de las importaciones de país A provenientes del país B (país C) se define como $\emptyset_{AB}$ $(\emptyset_{AC})$ y donde el subíndice W representa al mundo (Ecuaciones 12, 13 y 14):

$$\emptyset_{AB} = \frac{M_{AB}}{M_{AW}}$$

$$\emptyset_{AC} = \frac{M_{AC}}{M_{AW}}$$

$$\emptyset_{AB} + \emptyset_{AC} = 1$$

El efecto Desviación del comercio se puede escribir de la siguiente manera (Ecuación 15):

$$\Delta DC_{AB} = (\emptyset^1_{AB} - \emptyset^0_{AB})M_{AW}$$

En vista de que las importaciones totales permanecen constantes, entonces (Ecuación 16):

$$M^0_{AW} = M^1_{AW} = M_{AW}$$

Y después de trabajar en la ecuación 13 se obtiene (Ecuación 17):

$$\Delta DC_{AB} = \emptyset^0_{AB} \frac{\emptyset^0_{AB} Es \frac{\Delta(P_{AB}/P_{AC})}{(P^0_{AB}/P^0_{AC})}}{1 + \emptyset^0_{AB} Es \frac{\Delta(P_{AB}/P_{AC})}{(P^0_{AB}/P^0_{AC})}} M^0_{AW}$$

Reemplazando los resultados de las ecuaciones 12 y 13 se obtiene (Ecuación 18):

$$\Delta DC_{AB} P^0_{AB} = \frac{(M^0_{AB} P^0_{AB}) Es \frac{\Delta(P_{AB}/P_{AC})}{(P^0_{AB}/P^0_{AC})}}{1 + \frac{M^0_{AB}}{M^0_{AC}} \left(1 + Es \frac{\Delta(P_{AB}/P_{AC})}{(P^0_{AB}/P^0_{AC})}\right)}$$

Se necesita un estimado del ratio entre los dos volúmenes de importaciones, además del efecto precio. Se asume que la elasticidad de la oferta de exportaciones del país C es infinita, lo que significa que el precio mundial de los productos exportados por el país C se mantiene fijo. Dado que los aranceles fijados por el país A permanecen fijos para el país C, los precios en el país A de los productos del país C permanecen fijos. Como resultado, el cambio proporcional en el precio domestico relativo (B/C) es igual al cambio proporcional en el precio domestico P_{AB}.

Para obtener el efecto precio tomamos en cuenta las definiciones de las elasticidades de la demanda de importaciones y de la oferta de exportaciones, las condiciones de vaciado de mercado y lo señalado anteriormente, después de algunos cálculos matemáticos este se expresa de la siguiente manera (Ecuación 19):

$$\frac{\Delta P_{AB}}{P_{AB}^0} = \frac{\Delta t_{AB}}{(1 + t_{AB}^0)}$$

Suponiendo que $P_{AB}^0 = P_{AC}^0$ y tomando en cuenta la ecuación 19 en la ecuación 18, el efecto Desviación del comercio es el siguiente (Ecuación 20):

$$\Delta DC_{AB} P_{AB}^0 = \frac{V_{AB}^0 Es \frac{\Delta t_{AB}}{(1 + t_{AB}^0)}}{1 + \frac{V_{AB}^0}{V_{AC}^0}\left(1 + Es \frac{\Delta t_{AB}}{1 + t_{AB}^0}\right)}$$

Donde las $V's$ representan los volúmenes de importación en valores monetarios y Es representa la Elasticidad de sustitución de importaciones.

Anexo A: Cuadro y Gráficos del Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para los productos de Ecuador e Índice de Intensidad Importadora Normalizados para los productos de la Unión Europea en los que existen oportunidades de comercio, bajo el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías Versión 2007 (SA 2007) a 2 dígitos (2014)

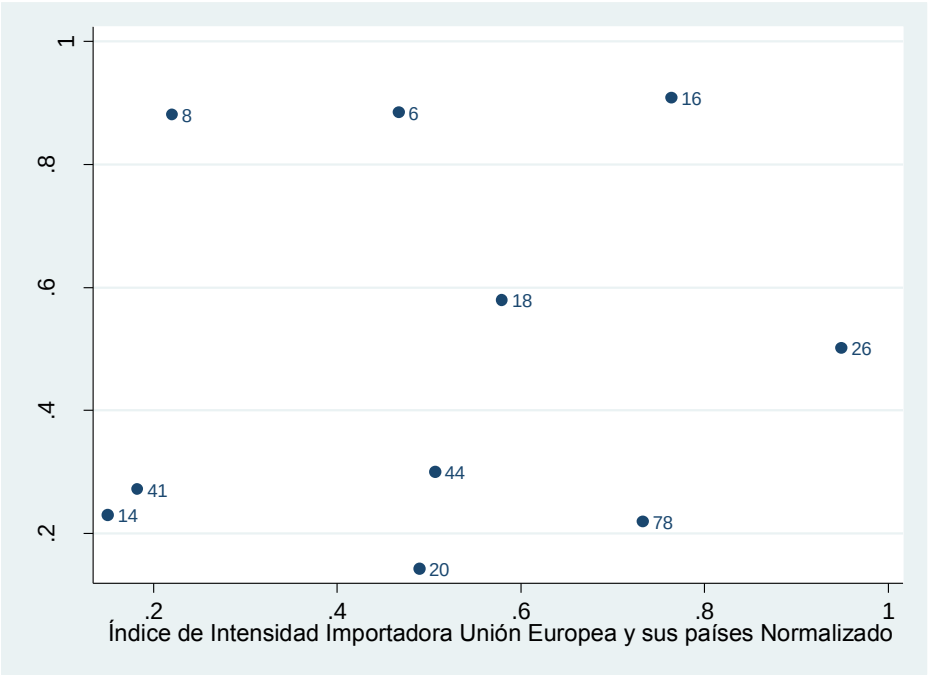
Código del producto	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III
	Bélgica		Francia		Alemania		Italia		Luxemburgo		Holanda		España		Reino Unido	
02																
03			0,96	0,26			0,98	0,36			0,91	0,02	0,84	0,58		
04																
06	0,88	0,47	0,98	0,56	0,96	0,66	0,90	0,39	0,99	0,50	0,24	0,77	0,92	0,12	0,99	0,66
07			0,05	0,49	0,71	0,50	0,18	0,37	0,67	0,39					0,64	0,57
08	0,88	0,22	0,93	0,18	0,98	0,20	0,86	0,15	0,98	0,32	0,83	0,39	0,57	0,17	0,99	0,24
09															0,07	0,70
10																
12																
14	0,23	0,15	0,24	0,15	0,75	0,04	0,79	0,57			0,08	0,47	0,41	0,35		
15							0,43	0,26			0,13	0,30				
16	0,91	0,76	0,92	0,82	0,91	0,74	0,91	0,83	0,96	0,85	0,87	0,83	0,82	0,83	0,95	0,91
17							0,41	0,07							0,23	0,06
18	0,58	0,58	0,73	0,56	0,75	0,47	0,78	0,29	0,95	0,32	0,48	0,70	0,85	0,39	0,86	0,46
20	0,14	0,49	0,48	0,55	0,69	0,40	0,19	0,23			0,10	0,54	0,01	0,31	0,79	0,47
21																
24			0,38	0,94			0,59	0,96					0,27	0,96	0,49	0,81
26	0,50	0,95	0,88	0,88	0,94	0,95	0,85	0,89	0,86	0,41	0,61	0,89	0,16	0,97	0,90	0,91
27																
34																
35																
41	0,27	0,18														
44	0,30	0,51	0,36	0,49	0,30	0,51	0,48	0,63			0,59	0,48	0,37	0,27	0,81	0,63
45																
46									0,18	0,27						
48																
52																
53					0,87	0,72	0,02	0,94	0,98	0,58	0,67	0,84	0,60	0,88	0,64	0,86
63																
65			0,10	0,12											0,11	0,07
69									0,39	0,04						
71			0,45	0,84	0,56	0,86	0,14	0,91	0,28	0,67	0,87	0,46	0,65	0,64		

Código del producto	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III
	Bélgica		Francia		Alemania		Italia		Luxemburgo		Holanda		España		Reino Unido	
76																
78	0,22	0,73	0,61	0,52	0,49	0,65	0,76	0,75	0,97	0,40	0,52	0,29	0,82	0,83	0,07	0,78
88																
94																

Fuente: UN COMTRADE Database

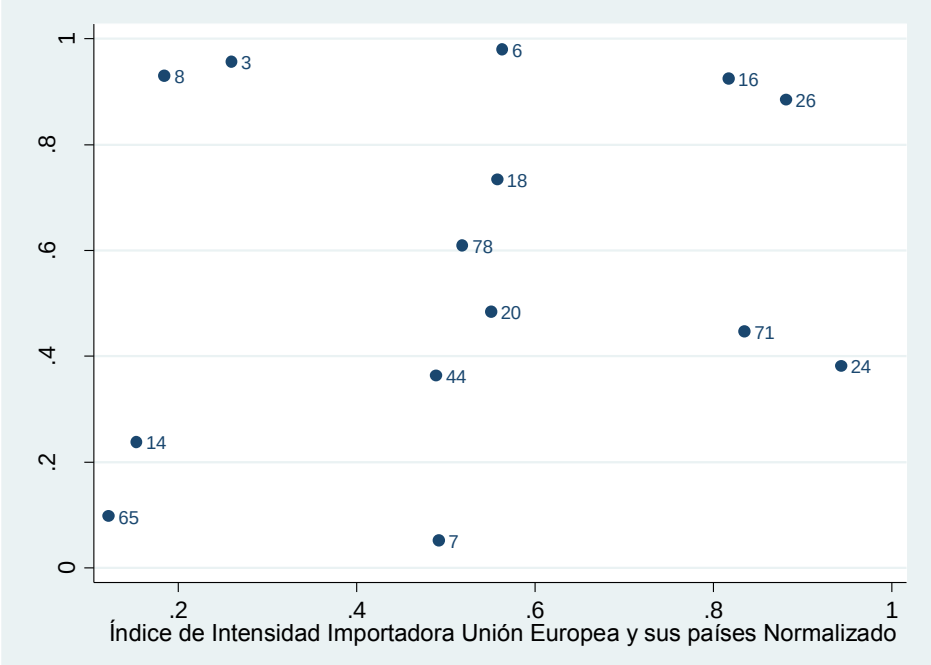
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Bélgica



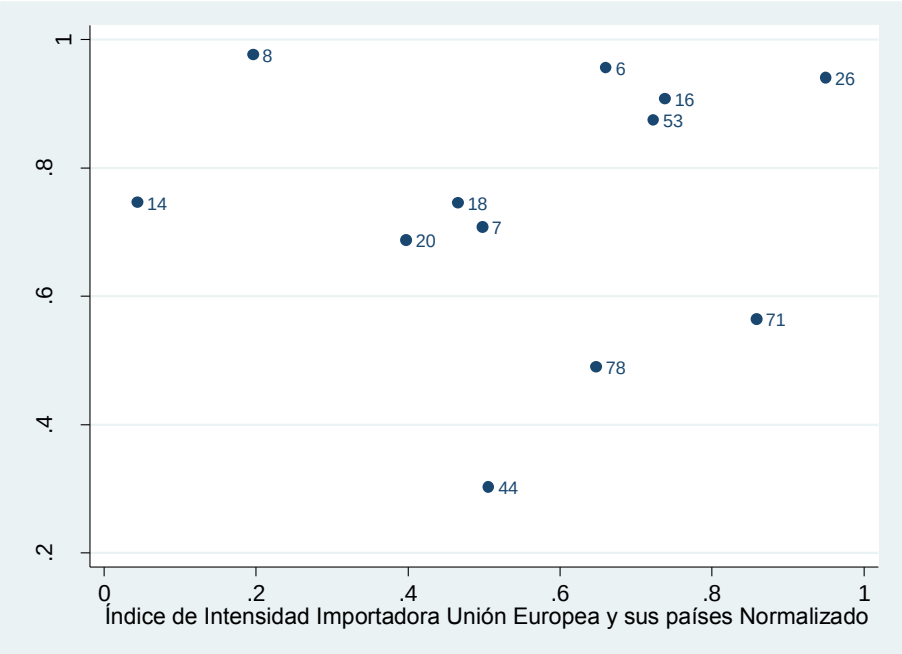
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Francia



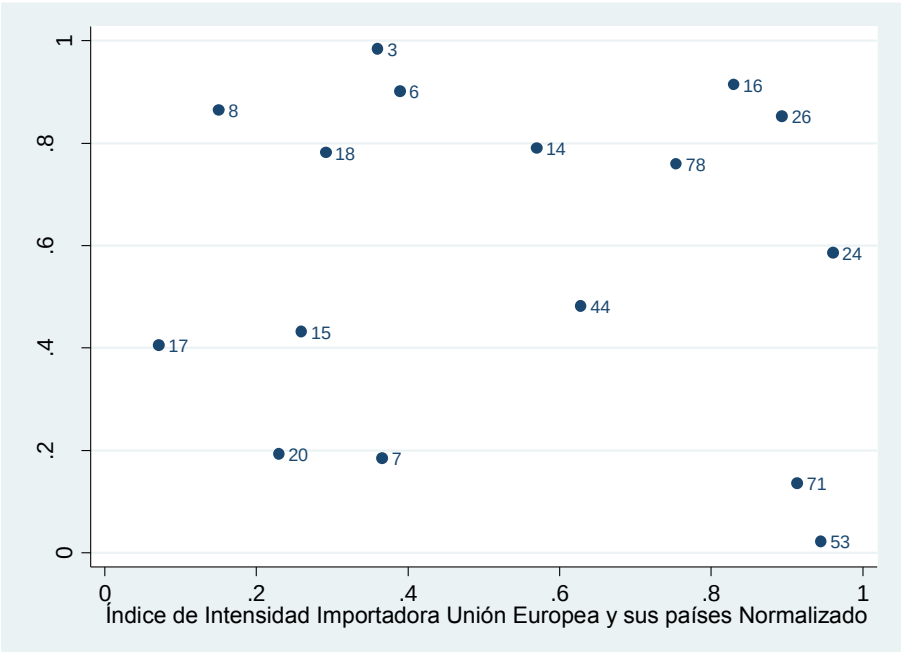
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Alemania



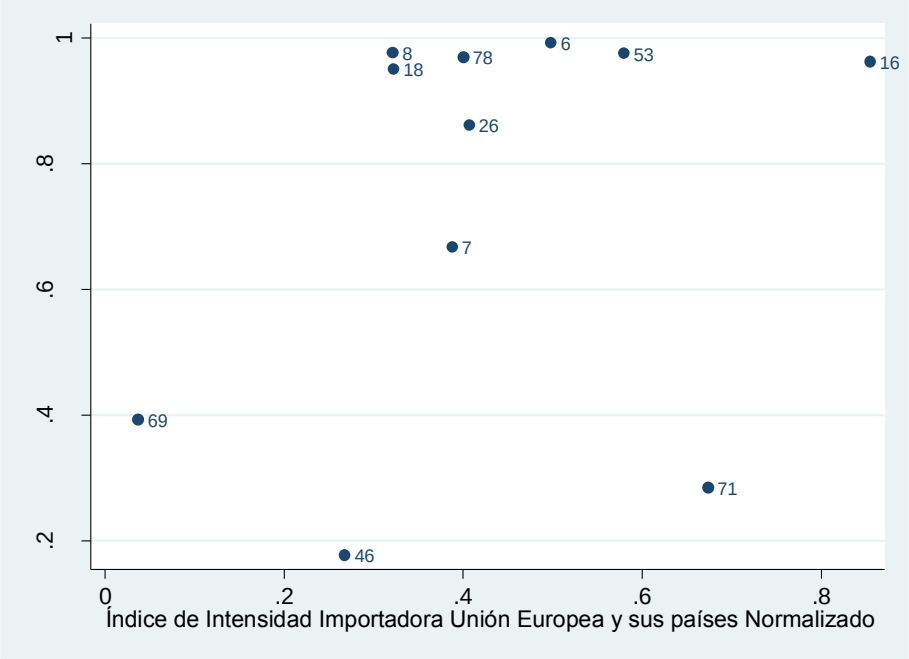
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Italia



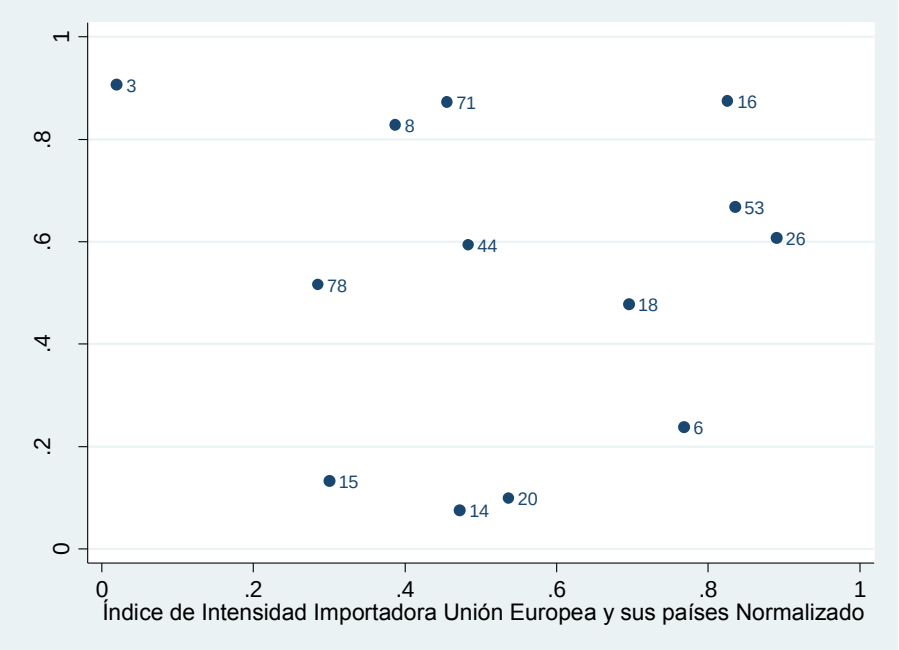
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Luxemburgo



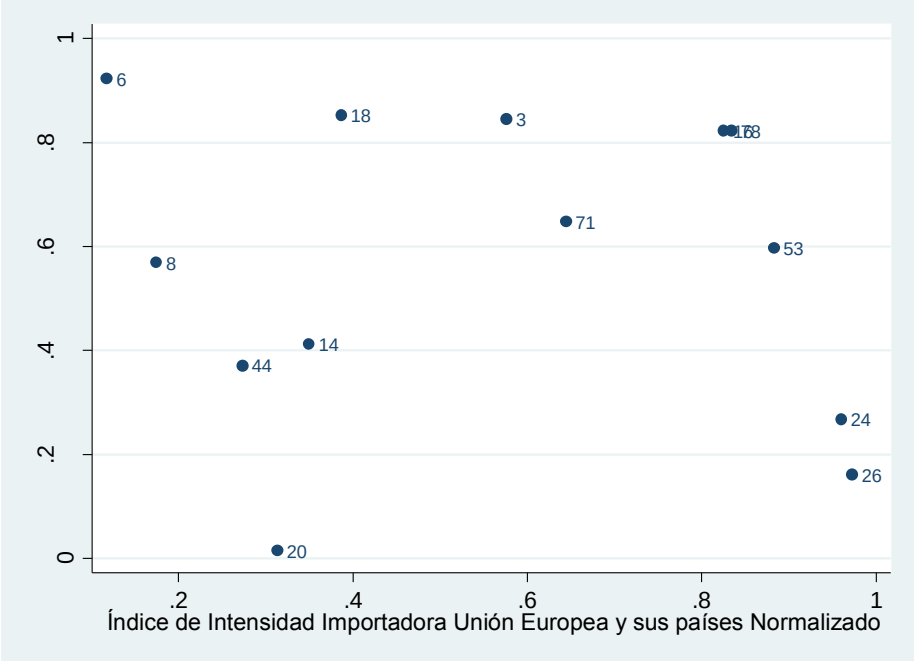
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Holanda



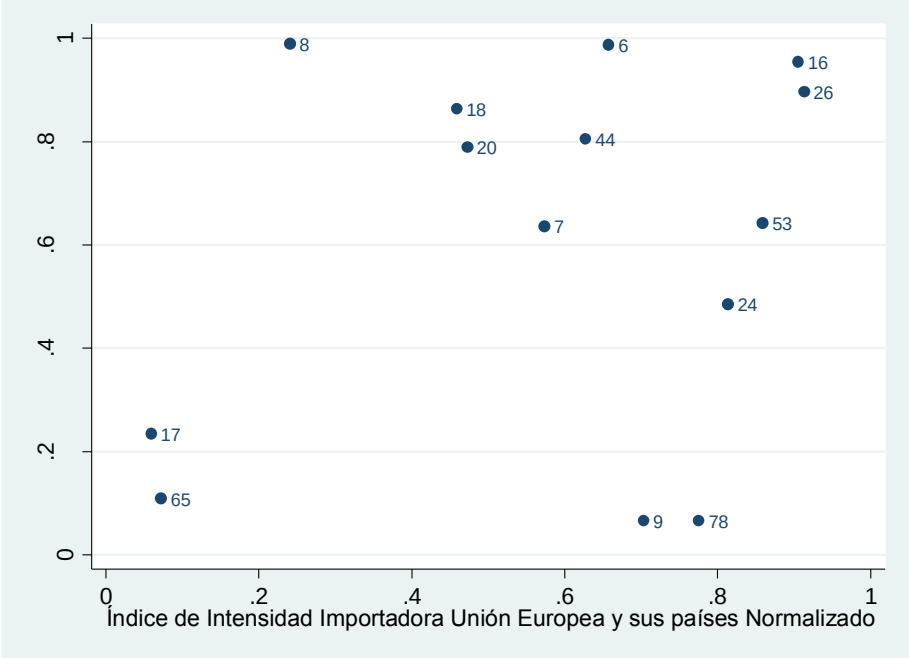
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- España



Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Reino Unido



Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo B: Gráficos y cuadros del Índice de Ventaja Comparativa Revelada Normalizado para los productos de la Unión Europea e Índice de Intensidad Importadora Normalizados para los productos de Ecuador en los que existen oportunidades de comercio, bajo el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías Versión 2007 (SA 2007) a 2 dígitos (2014)

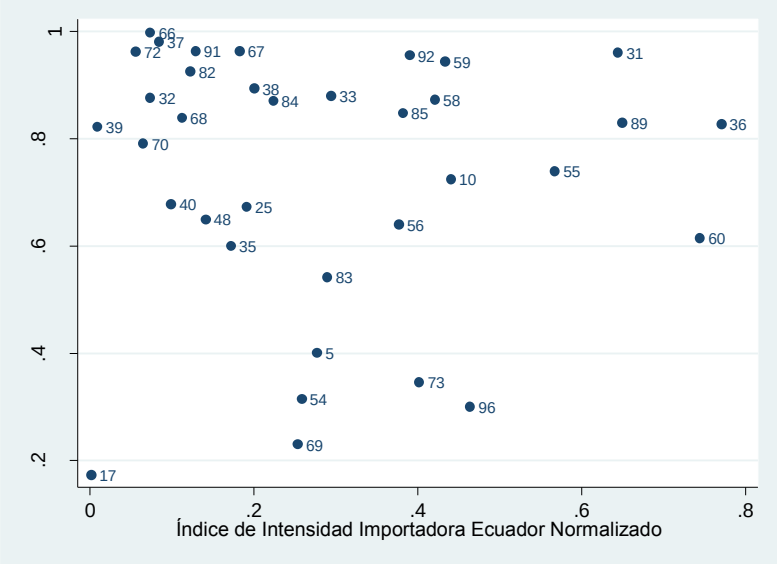
Código del producto	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR
	Bélgica		Francia		Alemania		Italia		Luxemburgo		Holanda		España		Reino Unido	
01			0,17	0,98												
04																
05	0,28	0,40					0,09	0,43					0,03	0,76	0,46	0,48
10	0,44	0,72	0,76	0,97	0,66	0,83	0,22	0,75	0,70	0,67	0,35	0,68	0,19	0,75	0,65	0,70
11			0,20	0,86	0,47	0,73	0,35	0,57	0,43	0,80			0,27	0,67	0,32	0,68
12									0,01	0,45						
13									0,62	0,94						
17	0,00	0,17	0,19	0,20							0,03	0,22				
19					0,05	0,86	0,02	0,93								
21											0,27	0,18				
23			0,62	0,04							0,41	0,34				
25	0,19	0,67	0,38	0,51	0,45	0,47	0,24	0,58			0,22	0,59	0,46	0,79	0,60	0,42
28									0,05	0,45					0,18	0,96
29									0,34	0,65						
30					0,00	0,94			0,34	0,66	0,09	0,93				
31	0,64	0,96	0,55	0,76	0,81	0,76	0,75	0,83	0,75	0,85	0,72	0,96	0,58	0,93	0,76	0,59
32	0,07	0,88									0,04	0,86	0,03	0,88	0,19	0,86
33	0,29	0,88	0,10	0,97	0,29	0,90	0,24	0,91	0,25	0,92	0,27	0,87	0,06	0,94	0,05	0,94
34			0,06	0,71	0,15	0,72	0,19	0,64	0,09	0,76	0,08	0,70	0,22	0,67	0,11	0,69
35	0,17	0,60	0,12	0,75	0,00	0,67	0,18	0,53			0,03	0,75	0,04	0,14	0,22	0,34
36	0,77	0,83	0,29	0,97	0,48	0,94	0,56	0,89	0,76	0,83	0,62	0,96	0,63	0,96	0,78	0,91
37	0,08	0,98	0,12	0,93	0,11	0,95	0,13	0,85	0,43	0,83			0,25	0,87	0,02	0,97
38	0,20	0,89	0,18	0,91	0,23	0,89	0,22	0,83	0,33	0,80	0,24	0,89	0,25	0,84	0,39	0,88
39	0,01	0,82	0,07	0,70	0,11	0,73	0,00	0,71			0,20	0,74	0,15	0,71	0,20	0,58
40	0,10	0,68	0,08	0,71	0,01	0,69	0,11	0,65			0,20	0,59	0,05	0,74	0,22	0,50
41																
42																
45											0,21	0,94				
47									0,90	0,65						
48	0,14	0,65	0,06	0,67	0,14	0,73	0,14	0,72			0,19	0,62	0,13	0,70	0,07	0,50
49					0,11	0,76	0,20	0,74			0,11	0,71	0,10	0,74		
51																

Código del producto	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR
	Bélgica		Francia		Alemania		Italia		Luxemburgo		Holanda		España		Reino Unido	
52							0,11	0,41					0,43	0,30		
54	0,26	0,31	0,33	0,19	0,32	0,25					0,24	0,45	0,08	0,55	0,35	0,13
55	0,57	0,74	0,58	0,50	0,47	0,39	0,24	0,71	0,84	0,27	0,69	0,19	0,31	0,66	0,59	0,47
56	0,38	0,64	0,35	0,72	0,35	0,77	0,29	0,85			0,40	0,64	0,36	0,72	0,36	0,54
58	0,42	0,87	0,23	0,90	0,37	0,81			0,66	0,46	0,62	0,69	0,20	0,88	0,03	0,82
59	0,43	0,94	0,08	0,93							0,16	0,95	0,00	0,95	0,24	0,95
60	0,74	0,61	0,61	0,81	0,72	0,74	0,21	0,93			0,85	0,44	0,57	0,84	0,71	0,54
62																
64									0,11	0,22						
65							0,04	0,11								
66	0,07	1,00							0,13	0,99						
67	0,18	0,96			0,02	0,96			0,39	0,79	0,07	0,97				
68	0,11	0,84			0,03	0,87	0,05	0,94			0,08	0,79	0,26	0,93	0,04	0,84
69	0,25	0,23	0,03	0,16	0,17	0,38	0,33	0,80					0,36	0,81	0,10	0,06
70	0,07	0,79			0,02	0,78	0,06	0,81	0,03	0,95	0,31	0,61	0,03	0,78	0,15	0,63
72	0,06	0,96	0,19	0,95	0,10	0,93					0,17	0,95	0,01	0,95	0,48	0,94
73	0,40	0,35	0,25	0,46	0,23	0,59	0,40	0,74	0,16	0,84	0,34	0,41	0,41	0,64	0,33	0,42
74											0,14	0,22			0,12	0,31
75																
76																
79													0,38	0,98	0,11	0,77
80									0,15	1,00						
81																
82	0,12	0,93	0,21	0,87	0,06	0,95	0,19	0,91	0,01	0,91	0,01	0,93	0,27	0,90	0,25	0,88
83	0,29	0,54	0,08	0,81	0,06	0,88	0,16	0,90	0,36	0,14	0,23	0,69	0,06	0,84	0,10	0,76
84	0,22	0,87	0,04	0,92	0,01	0,94	0,15	0,95	0,23	0,91			0,18	0,88		
85	0,38	0,85	0,05	0,93			0,15	0,91	0,25	0,90			0,14	0,91	0,02	0,92
86																
87							0,02	0,88			0,22	0,77				
88																
89	0,65	0,83	0,59	0,98	0,46	0,98	0,59	0,99			0,41	0,98	0,70	0,98	0,44	0,98
90									0,20	0,86						
91	0,13	0,96														
92	0,39	0,96					0,13	0,98	0,12	0,36	0,04	0,99	0,05	0,96		
93																
95									0,05	0,76						
96	0,46	0,30	0,19	0,58	0,29	0,44	0,28	0,50			0,40	0,26	0,24	0,37	0,20	0,29
97																

Código del producto	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR
	Bélgica		Francia		Alemania		Italia		Luxemburgo		Holanda		España		Reino Unido	
99			0,71	0,99									0,72	0,99		

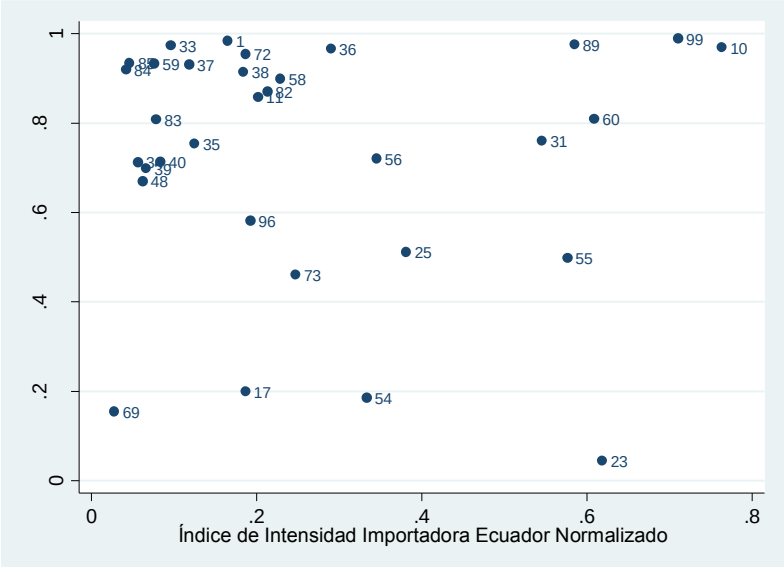
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Bélgica



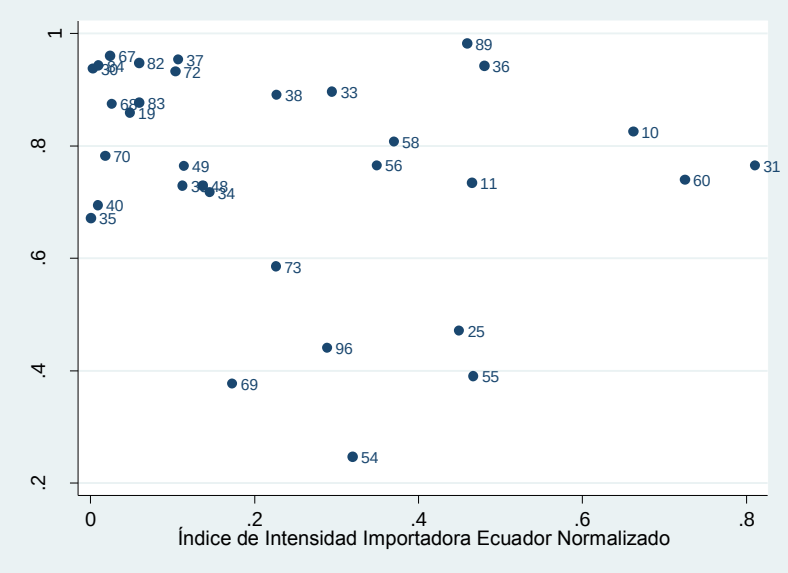
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Francia



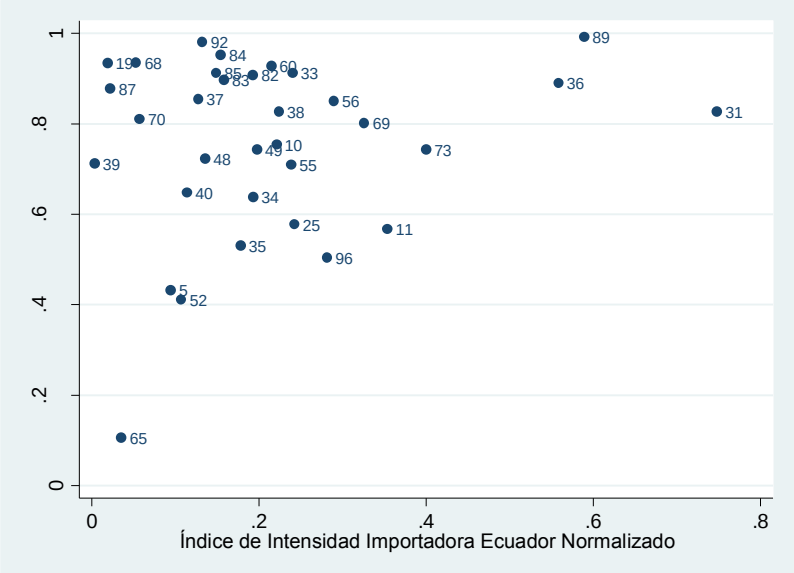
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Alemania



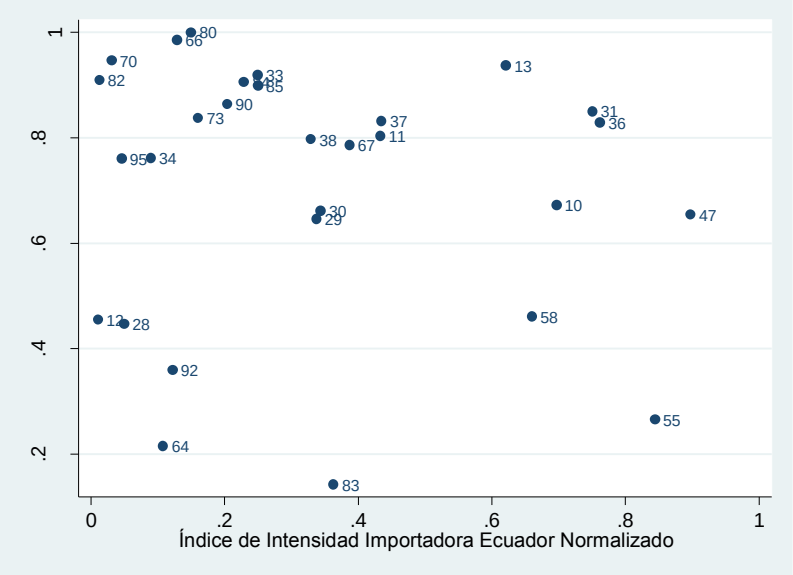
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Italia



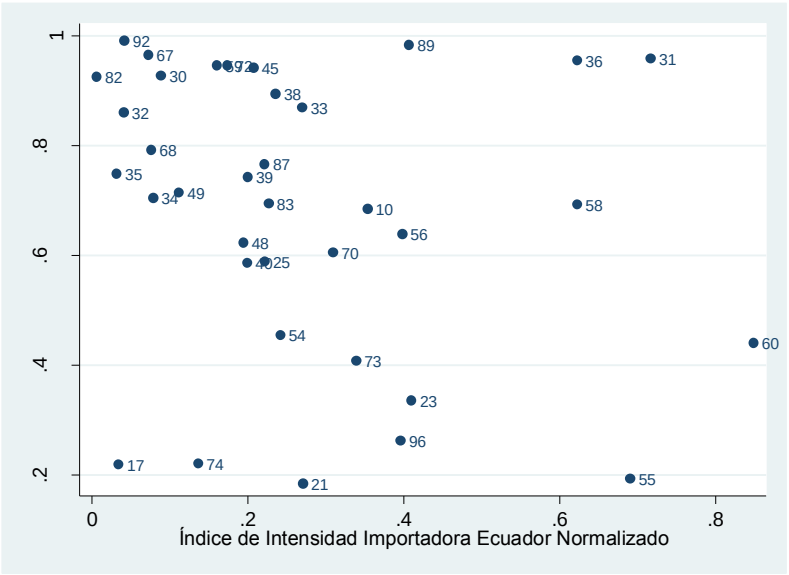
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Luxemburgo



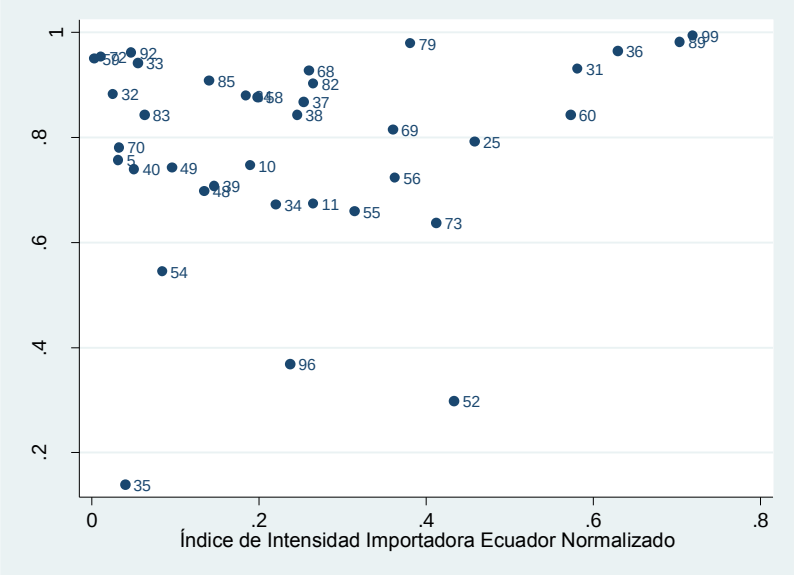
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Holanda



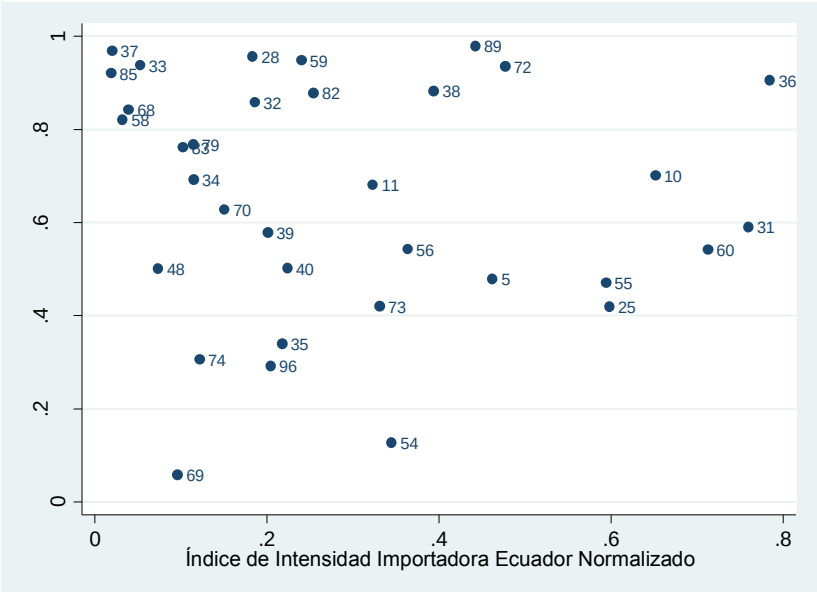
Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- España



Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

- Reino Unido



Fuente: UN COMTRADE Database
Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo C: Productos (a 6 dígitos) con potencial comercial que fueron excluidos de la negociación para Ecuador con respecto a la Unión Europea y sus países miembros en el año 2014

Código del producto	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR
			Bélgica		Bulgaria		Croacia		Chipre		República Checa		Dinamarca		Estonia		Finlandia	
020220											0.64	0.53						
020629																	0.32	1.00
040590															0.31	0.99		
100590	0.08	0.94	0.24	0.86	0.79	1.00	0.57	0.99			0.73	0.93	0.35	0.83				
110220			0.37	0.30														
110313																		
110423					0.90	0.99					0.07	0.62						
110812			0.60	0.93	0.09	1.00			0.52	0.87	0.56	0.94						
110814															0.19	0.78		
170199																	0.44	0.99
170290							0.04	0.56			0.24	0.93					0.01	0.95
170310			0.17	0.32									0.15	0.66	0.18	0.35		
350510			0.03	0.99			0.14	0.93			0.15	0.99						
350520																		

Fuente: UN COMTRADE Database

Elaboración: Pamela Peñafiel

Código del producto	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR
	Francia		Alemania		Grecia		Hungría		Irlanda		Italia		Letonia		Lituania		Luxemburgo	
020220															0.46	0.86		
020629																	0.21	0.98
040590																		
100590	0.75	0.99	0.41	0.71	0.02	0.87	0.52	0.99					0.51	0.79	0.25	0.94	0.81	0.66
110220	0.18	0.83	0.16	0.19			0.89	0.55			0.34	0.80					0.42	0.13
110313							0.39	0.99			0.38	0.99						
110423																		
110812			0.43	1.00	0.17	0.96	0.77	0.99	0.29	0.98	0.59	1.00	0.55	0.96	0.77	0.94		
110814	0.56	0.16	0.59	0.81					0.61	0.40			0.77	0.86				
170199	0.07	1.00	0.05	0.99													0.26	0.89
170290											0.02	0.95					0.28	0.90
170310																		
350510					0.01	0.86	0.27	0.92					0.13	0.99	0.09	1.00		
350520																		

Fuente: UN COMTRADE Database

Elaboración: Pamela Peñafiel

Código del producto	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR
	Holanda		Polonia		Portugal		Rumania		Eslovaquia		Eslovenia		España		Suecia		Reino Unido	
020220			0.07	1.00														
020629									0.38	0.41					0.22	0.99		
040590																		
100590			0.64	0.97			0.11	1.00	0.72	0.97	0.04	0.95					0.28	0.43
110220	0.15	0.37	0.63	0.77														
110313			0.19	0.99														
110423											0.22	0.39						
110812	0.50	1.00	0.17	0.92			0.59	1.00	0.23	1.00	0.49	0.69	0.65	1.00	0.31	0.98	0.29	0.97
110814	0.42	0.95			0.68	0.88							0.76	0.07			0.64	0.37
170199	0.11	0.99	0.43	1.00	0.33	1.00									0.34	0.98	0.11	0.98
170290							0.18	0.84	0.35	0.99								
170310					0.05	0.25												
350510							0.32	0.99	0.16	0.99								
350520																		

Fuente: UN COMTRADE Database

Elaboración: Pamela Peñafiel

Código del producto	Producto a 6 dígitos
020220	Carne de animales de la especie bovina, congelada. Los demás cortes (trozos) sin deshuesar
020629	Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados. Los demás
040590	Mantequilla (manteca)* y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar. Las demás
100590	Maíz. Los demás
110220	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón). Harina de maíz
110313	Grañones, sémola y «pellets», de cereales. De maíz
110423	Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto el arroz de la partida 10.06; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido. De maíz
110812	Almidón y fécula; inulina. Almidón de maíz
110814	Almidón y fécula; inulina. Fécula de mandioca (yuca)*
170199	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido. Los demás
170290	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados. Los demás, incluido el azúcar invertido y demás azúcares y jarabes de azúcar, con un contenido de fructosa sobre producto seco de 50% en peso
170310	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar. Melaza de caña
350510	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Dextrina y demás almidones y féculas modificados
350520	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Colas

Fuente: UN COMTRADE Database

Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo D: Productos (a 6 dígitos) con potencial comercial que fueron excluidos de la negociación para los países de la Unión Europea con respecto a Ecuador en el año 2014

Código del producto	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III	IVCR	III
	Croacia		República Checa		Finlandia		Irlanda		Letonia		Lituania		Luxemburgo		Rumania		Eslovaquia	
40590					0.8	0.4			0.17	0.73	0.94	0.92			0.59	0.65		
40891					0.3	0.72	0.91	0.87										
110811					0.55	0.59												
350510					0.82	0.8												
350520	0.31	0.93	0.25	0.9			0.38	0.84	0.24	0.95			0.91	0.5	0.18	0.8	0.71	0.74

Fuente: UN COMTRADE Database

Elaboración: Pamela Peñafiel

Código del producto	Producto a 6 dígitos
040590	Mantequilla (manteca)* y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar. Las demás
040891	Huevos de ave sin cáscara (cascarón) y yemas de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. Secos
110811	Almidón y fécula; inulina. Almidón de trigo
350510	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Dextrina y demás almidones y féculas modificados
350520	Dextrina y demás almidones y féculas modificados (por ejemplo: almidones y féculas pregelatinizados o esterificados); colas a base de almidón, fécula, dextrina o demás almidones o féculas modificados. Colas

Fuente: UN COMTRADE Database

Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo E: Desgravación arancelaria que Ecuador concede a la Unión Europea en materia agrícola

Códigos NANDINA	Detalle Disminución Arancelaria	Años de desgravación asignados
02109910, 02109990	10 (Excepto aves E).	10
08051000, 08052020, 08052090	0 /10 (0 para el período noviembre-abril/10 para el período mayo-octubre)	10
08052020	5/10 (5 para el período noviembre-abril/10 para el período mayo-octubre)	10
07031000, 07133190, 07133290, 07133391, 07133392, 07133399, 07133991, 07133992, 07133999	10 Salvaguardia= 10 años; activador = 200 TM.	10
11029000	10 (E harina de arroz).	10
11031900	10 (E arroz).	10
11032000	10 (E harina de maíz y arroz).	10
18061000, 18062090, 21069021, 21069029	10 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>70%): 750 tm.	10
20091100, 20091900, 20092900, 20093990, 20094900, 20096900, 20097900, 20098019, 20099000	10 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>30%): 750 tm.	10
20098011, 20098020	5 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>30%): 750 tm.	5
21011200, 21012000, 21069060, 21069071, 21069074, 21069080	5 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>70): 750 tm.	5
21069090, 21069010, 21069072, 21069073, 21069079	7 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>70%): 750 tm.	7
20098012, 20098013, 20098014	0 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>30%): 750 tm.	0
21069030, 21069040, 21069050	0 Excepto TRQ (SP) Productos de alto contenido de azúcar (>70%): 750 tm.	0
20058000, 07104000	TRQ (MC) 400 tm	0
07099010	TRQ (M) 300 TM Closed	0

Fuente: Paquete de cierre de la negociación comercial entre Ecuador y la Unión Europea
Elaboración: Pamela Peñafiel

Códigos NANDINA	Detalle Disminución Arancelaria	Banda de precios	Años de desgravación	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada
10011090, 10019020, 10019030, 10030090, 11010000	5 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (36%).	0,36	5	((Arancel partida*0,36)/5)/100
11031100, 11071000, 11072000	0 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (36%).	0,36	1	((Arancel partida*0,36)/1)/100
11081100	10 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (36%).	0,36	10	((Arancel partida*0,36)/10)/100
12021090, 12022000, 12060090, 12089000, 15020011, 23021000, 23024000, 23040000, 23040000, 23063000, 23080090	10 Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (15%), se mantiene componente variable.	0,15	10	((Arancel partida*0,15)/10)/100
12051090, 12059090, 12074090, 12079991	0 Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (15%), se mantiene componente variable.	0,15	1	((Arancel partida*0,15)/1)/100
12079999, 15020019, 15020090, 15030000, 15071000, 15079010, 15079090, 15081000, 15089000, 15111000, 15119000, 15121110, 15121120, 15121910, 15121920, 15122100, 15122900, 15131100, 15131900, 15132110, 15132910, 15141100, 15149100, 15149900, 15152100, 15152900, 15153000, 15155000, 15159000, 15159000, 15171000, 15179000, 15180090	10 Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (20%), se mantiene componente variable.	0,2	10	((Arancel partida*0,20)/10)/100
19021900	3 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (30%).	0,3	3	((Arancel partida*0,30)/3)/100
12079999, 15020019, 15060090, 15180010	0 Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (20%), se mantiene componente variable.	0,2	1	((Arancel partida*0,20)/1)/100
15060010	0 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (25%).	0,25	1	((Arancel partida*0,25)/1)/100
15141900	7 Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (20%), se mantiene componente variable.	0,2	7	((Arancel partida*0,20)/7)/100
23023000, 23069000	5 Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (15%), se mantiene componente variable.	0,15	5	((Arancel partida*0,15)/5)/100
38231100	0 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (31,5%).	0,315	1	((Arancel partida*0,315)/1)/100

Códigos NANDINA	Detalle Disminución Arancelaria	Banda de precios	Años de desgravación	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada
38231200, 38231900	7 Eliminación el componente fijo y variable bajo el sistema de bandas de precios (31,5%).	0,315	7	((Arancel partida*0,315)/7)/100

Fuente: Paquete de cierre de la negociación comercial entre Ecuador y la Unión Europea
Elaboración: Pamela Peñafiel

Códigos NANDINA	Detalle Disminución Arancelaria	Cantidad sin arancel (TM)	Años desgravación	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada	
02101200	TRQ (P): 800 TM conjunto 02101200; 02101900; 16010000; 16024100; 16024200; AI: 0% Crecimiento: 24 tm año AE: 7 años Eliminación del componente fijo bajo el sistema de banda de precios (20%), se mantiene componente variable.	800	7	0 si la cantidad importada del producto es < 800 TM	Si la cantidad importada del producto es > 800 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente y se divide por 7 años
02101900	TRQ (P): 800 TM conjunto 02101200; 02101900; 16010000; 16024100; 16024200; AI: 0% Crecimiento: 24 tm año AE: 15 años Eliminación del componente fijo y variable bajo el sistema de banda de precios	800	15	0 si la cantidad importada del producto es < 800 TM	Si la cantidad importada del producto es > 800 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente y se divide por 15 años
16010000	TRQ (P): 800 TM conjunto 02101200; 02101900; 16010000; 16024100; 16024200; AI: 0% Crecimiento: 24 tm año AE: NMF	800		0 si la cantidad importada del producto es < 800 TM	Si la cantidad importada del producto es > 800 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
16024100, 16024200	TRQ (P): 800 TM conjunto 02101200; 02101900; 16010000; 16024100; 16024200; AI: 0% Crecimiento: 24 tm año AE: 15 años Eliminación del componente fijo y variable bajo el	800	15	0 si la cantidad importada del producto es < 800 TM	Si la cantidad importada del producto es > 800 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente y se divide por 15 años

Códigos NANDINA	Detalle Disminución Arancelaria	Cantidad sin arancel (TM)	Años desgravación	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada	
	sistema de banda de precios				
04021010, 04021090, 04022111, 04022119, 04022191, 04022199, 04022911, 04022919, 04022991, 04022999, 04029190, 04039010, 04039090, 04041090, 04049000	TRQ (L1) = 400 tm Crecimiento: 20 tm año Arancel IntraTRQ: 0% Arancel Extra TRQ: NMF Compartido para las subpartidas: 04021010; 04021090; 04022111; 04022119; 04022191; 04022199; 04022911; 04022919; 04022991; 04022999; 04029190; 04039010; 04039090; 04041090; 04049000	400		0 si la cantidad importada del producto es < 400 TM	Si la cantidad importada del producto es > 400 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
04029110, 04029910, 04029990	TRQ (L2) = 600 tm Crecimiento: 30 tm año Arancel IntraTRQ: 0% Arancel Extra TRQ: NMF Compartido para las subpartidas: 04029110; 04029910; 04029990	600		0 si la cantidad importada del producto es < 600 TM	Si la cantidad importada del producto es > 600 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
04031000, 04052000, 04062000, 04063000, 04069060b, 04069090	TRQ (L3) = 500 tm Crecimiento 25 t año AI:0% AE: NMF Compartido para las subpartidas: 04031000; 04052000; 04062000; 04063000; 04069060b; 04069090	500		0 si la cantidad importada del producto es < 500 TM	Si la cantidad importada del producto es > 500 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
04064000, 04069040, 04069050, 04069060a	TRQ (L4) = 1000 tm Crecimiento: 50 t año AI:0% AE: 17 años Compartido para las subpartidas: 04064000; 04069040; 04069050; 04069060a Salvaguardia: 17 años, activador 120% del TRQ,	1.000	17	0 si la cantidad importada del producto es < 1000 TM	Si la cantidad importada del producto es > 1000 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente y se divide por 17 años

Códigos NANDINA	Detalle Disminución Arancelaria	Cantidad sin arancel (TM)	Años desgravación	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada	
05040010, 05040020, 05040030	TRQ (D) 500 tm conjunto 05040010; 05040020; 05040030 Crecimiento: 15 tm año AE: NMF	500	15	0 si la cantidad importada del producto es < 500 TM	Si la cantidad importada del producto es > 500 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente y se divide por 15 años
07101000	250 TM crec de 7,5 tm año AI:0% Arancel Extra TRQ: NMF	250		0 si la cantidad importada del producto es < 250 TM	Si la cantidad importada del producto es > 250 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
23099010, 23091090	TRQ (B1): 800 tm conjunto 23099010 y 23091090. TC: 24 tm año AI: 0% AE: NMF	800		0 si la cantidad importada del producto es < 800 TM	Si la cantidad importada del producto es > 800 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
23099090	TRQ (B): 500 tm TC: 15 tm año AI: 0% sobre el arancel fijo se mantiene el variable. Arancel Extra TRQ: NMF / E (con contenidos de arroz y maíz)	500		0 si la cantidad importada del producto es < 500 TM	Si la cantidad importada del producto es > 500 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente

Fuente: Paquete de cierre de la negociación comercial entre Ecuador y la Unión Europea
Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo F: Desgravación arancelaria que Ecuador concede a la Unión Europea en materia industrial

Códigos NANDINA	% Arancel
8703239080	35
8703231080	35
8703241080	35
8703229080	40
8703210080	40
8703221080	40
8706009180	40
8528490000	45
8528590000	45
8528720090	45
8703231090	40
8703239090	40
8704900091	35

Fuente: Resolución No. 65 del COMEX
Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo G: Desgravación arancelaria que la Unión Europea concede al Ecuador en materia agrícola

Códigos CNO7	Detalle Disminución Arancelaria	Cantidad sin arancel (TM)	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada	
08030019	SP 1 Preferential applied duty, covering fresh Bananas (excluding plantains) of CN07 0803 00 19	1.566.772	0 si la cantidad importada del producto es < 1566772 TM	Si la cantidad importada del producto es > 1566772 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
10059000, 11022010, 11022090	TQ (MZ) Duty free quota of 37 000 tonnes of maize under headings 100590, 1102 20 10 and 1102 20 90 with a yearly increase of 1 110 tonnes	37.000	0 si la cantidad importada del producto es < 37000 TM	Si la cantidad importada del producto es > 37000 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
07032000	TQ(GC) Duty free quota of 500 tonnes of garlic.	500	0 si la cantidad importada del producto es < 500 TM	Si la cantidad importada del producto es >500 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
11081400	TQ(MC) Duty free quota of 3 000 tonnes of manioc starch.	3.000	0 si la cantidad importada del producto es < 3000 TM	Si la cantidad importada del producto es > 3000 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
07115100, 20031020, 20031030	TQ(MM) Duty free quota of 100 tonnes, covering mushrooms under headings 0711 51 00, 2003 10 20 and 2003 10 30.	100	0 si la cantidad importada del producto es < 100 TM	Si la cantidad importada del producto es > 100 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
17019100, 17019910, 17019990, 17023010, 7023051, 17023059, 17029080, 17029099, 17049099x2, 18061030, 18061090, 18062095x2, 19019099x2, 20060031x2, 20060038x2, 20079110x2, 20079920x2, 20079931x2, 20079933x2, 20079935x2, 20079935x2,	TQ(RI) Duty free quota of 5 000 tonnes of rice.	5.000	0 si la cantidad importada del producto es < 5000 TM	Si la cantidad importada del producto es > 5000 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente

Códigos CNO7	Detalle Disminución Arancelaria	Cantidad sin arancel (TM)	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada	
20091111x2, 20091191, 20091911x2, 20091991, 20092911x2, 20092991, 20093911x2, 20093951, 20093991, 20094911x2, 20094991, 20098011x2, 20098035x2, 20098061, 20098086, 20099011x2, 20099021x2, 20099031, 20099071, 20099094, 21011298x2, 21012098x2, 21069098x2, 33021029x2				
22084051, 22084099	TQ(RM) Duty free quota of 250 hl of pure alcohol equivalent, with a yearly increase of 10 hl.	25	0 si la cantidad importada del producto es < 25 TM	Si la cantidad importada del producto es > 25 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
07119030, 20019030, 20089985	TQ(SC1) Duty free quota of 400 tonnes, covering sweet corn excluding frozen.	400	0 si la cantidad importada del producto es < 400 TM	Si la cantidad importada del producto es > 400 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
07104000, 20049010, 20058000	TQ(SC2) Duty free quota of 300 tonnes, covering frozen sweet corn	300	0 si la cantidad importada del producto es < 300 TM	Si la cantidad importada del producto es > 300 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente
17019100, 17019910, 17019990, 17023010, 7023051, 17023059, 17029080, 17029099, 17049099x2, 18061030, 18061090, 18062095x2, 19019099x2, 20060031x2, 20060038x2, 20079110x2, 20079920x2, 20079931x2, 20079933x2, 20079935x2, 20079935x2, 20091111x2, 20091191, 20091911x2, 20091991, 20092911x2, 20092991, 20093911x2, 20093951, 20093991, 20094911x2,	TQ(SP) Duty free quota of 10 000 tonnes, covering refined sugar of sub-headings 170191 and 170199 expressed in raw sugar equivalent (raw sugar of the standard quality shall be sugar with a yield in white sugar of 92%) and covering products with a high sugar content, with a yearly increase of 150 tonnes.	10.000	0 si la cantidad importada del producto es < 10000 TM	Si la cantidad importada del producto es > 1000 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente

Códigos CNO7	Detalle Disminución Arancelaria	Cantidad sin arancel (TM)	Detalle del cálculo Nueva Tasa Arancelaria Asignada	
20094991, 20098011x2, 20098035x2, 20098061, 20098086, 20099011x2, 20099021x2, 20099031, 20099071, 20099094, 21011298x2, 21012098x2, 21069098x2, 33021029x2				
17011110, 17011190	TQ(SR) Duty free quota of 15 000 tonnes, covering raw sugar, expressed in raw sugar equivalent (raw sugar of the standard quality shall be sugar with a yield in white sugar of 92%), with a yearly increase of 450 tonnes.	15.000	0 si la cantidad importada del producto es < 15000 TM	Si la cantidad importada del producto es > 1500 TM, se hace una proporción entre la cantidad adicional sin aranceles y su precio para aplicar el arancel correspondiente

Fuente: Paquete de cierre de la negociación comercial entre Ecuador y la Unión Europea
Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo H: Asignación de la elasticidad de sustitución de las importaciones entre Ecuador y el mundo a los capítulos en la clasificación SA 2007 (2 dígitos)

Elasticidad de sustitución de las importaciones entre la Unión Europea y el mundo	Largo Plazo	Corto Plazo
1 Otros productos agrícolas	0,317	0,466
2 Producción animal	1,349	1,27
3 Productos silvícola de la tala y de la corta	-1,854	-1,769
4 Productos de refinación de petróleo	-0,406	0
5 Otros productos mineros	2,2	0,676
6 Carnes y pescado elaborado	1,001	0,917
7 Cereales y panadería	0,99	
8 Azúcar	0,758	0,691
9 Productos alimenticios diversos	0,782	0,794
10 Bebidas		-1,319
11 Textiles, prendas de vestir y productos de cuero		-0,052
12 Madera	2,383	1,524
13 Papel e imprentas		-0,763
14 Productos químicos, plástico y caucho	0,371	0,66
15 Productos minerales básicos, metálicos y no metálicos		-0,612
16 Maquinaria, equipo y material de transporte		-0,482
17 Otros producto manufacturados	1,692	1,337
18 Transporte	0,534	0,454
19 Comunicaciones	0,825	-0,277

Fuente: Elasticidades de Substitución de Importaciones para Ecuador. Wong, Sara. González, Manuel. 2005

- **Asignación de las Elasticidades de Substitución de Importaciones para Ecuador**

Elasticidad Asignada	Capítulo SA 2007 (2 dígitos)	
1,27	1	Animales vivos
0,917	2	Carne y despojos comestibles
0,917	3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
1,27	4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
1,27	5	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
0,466	6	Plantas vivas y productos de la floricultura
0,466	7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
0,466	8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
-1,319	9	Café, té, yerba mate y especias
0,99	10	Cereales
0,99	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
0,466	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
0,466	13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
0,466	14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte
0,466	15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
0,917	16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
0,691	17	Azúcares y artículos de confitería
0,794	18	Cacao y sus preparaciones
0,794	19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
0,794	20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
0,794	21	Preparaciones alimenticias diversas
-1,319	22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
0,794	23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
0,466	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
-0,612	25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
-0,612	26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
0,676	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales
0,66	28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
0,66	29	Productos químicos orgánicos
0,66	30	Productos farmacéuticos
0,66	31	Abonos
0,66	32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
0,66	33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
0,66	34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
0,66	35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
0,66	36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
-0,482	37	Productos fotográficos o cinematográficos

Elasticidad Asignada	Capítulo SA 2007 (2 dígitos)	
0,66	38	Productos diversos de las industrias químicas
0,66	39	Plástico y sus manufacturas
0,66	40	Caucho y sus manufacturas
-0,052	41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
-0,052	42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
-0,052	43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial
1,524	44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
1,337	45	Corcho y sus manufacturas
1,337	46	Manufacturas de espartería o cestería
1,524	47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
-0,763	48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
-0,763	49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos
-0,052	50	Seda
-0,052	51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
-0,052	52	Algodón
-0,052	53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
-0,052	54	Filamentos sintéticos o artificiales
-0,052	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
-0,052	56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
-0,052	57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
-0,052	58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
-0,052	59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
-0,052	60	Tejidos de punto
-0,052	61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
-0,052	62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
-0,052	63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
1,337	64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
1,337	65	Sombreros, demás tocados y sus partes
1,337	66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
1,337	67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello
1,337	68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
1,337	69	Productos cerámicos
1,337	70	Vidrio y sus manufacturas
0,676	71	Perlas finas (naturales)* o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
-0,612	72	Fundición, hierro y acero
-0,612	73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
-0,612	74	Cobre y sus manufacturas
-0,612	75	Níquel y sus manufacturas
-0,612	76	Aluminio y sus manufacturas
	77	(Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)
-0,612	78	Plomo y sus manufacturas
-0,612	79	Cinc y sus manufacturas

Elasticidad Asignada	Capítulo SA 2007 (2 dígitos)	
-0,612	80	Estaño y sus manufacturas
-0,612	81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
1,337	82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común
1,337	83	Manufacturas diversas de metal común
-0,482	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
-0,482	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
-0,482	86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación
-0,482	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
-0,482	88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
-0,482	89	Barcos y demás artefactos flotantes
-0,482	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
-0,482	91	Aparatos de relojería y sus partes
1,337	92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
-0,482	93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios
1,337	94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
1,337	95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios
1,337	96	Manufacturas diversas
1,337	97	Objetos de arte o colección y antigüedades
	98	(Reservado para usos particulares por las Partes contratantes)
	99	(Reservado para usos particulares por las Partes contratantes)

Fuente: Elasticidades de Substitución de Importaciones para Ecuador. Wong, Sara. González, Manuel. 2005

Versión única en español del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (SA2007). Comunidad Andina, 1 de junio de 2005

Elaboración: Pamela Peñafiel

Anexo I: Efectos Creación y Desviación del Comercio que la Unión Europea concede a Ecuador en todos los productos transados en el año 2014

País	Exportaciones FOB Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% X	Miles de US$	% X
UNION EUROPEA	2.981.663,4	807.959,8	27,10	-2.516.069,5	-84,38
Bélgica y Luxemburgo	222.566,4	83.544,0	37,54	-1.566,6	-0,70
Dinamarca	14.782,0	3.352,0	22,68	-1.433,7	-9,70
Francia	314.179,7	105.505,9	33,58	-125.498,7	-39,94
Grecia	42.143,6	20.468,7	48,57	-0,2	0,00
Holanda	515.659,4	104.553,5	20,28	-153.579,0	-29,78
Irlanda	2.091,2	932,4	44,59	-76,4	-3,65
Italia	433.770,7	135.325,5	31,20	-106,6	-0,02
Reino Unido	177.862,2	49.999,5	28,11	-48.049,6	-27,02
Alemania	526.582,7	143.142,4	27,18	-116.106,6	-22,05
Portugal	21.555,4	5.145,3	23,87	-113,2	-0,53
España	524.958,5	151.173,0	28,80	-126.423,9	-24,08
Austria	1.755,2	16.043,9	914,08	-250,6	-14,28
Finlandia	4.468,1	3.009,5	67,36	-53,7	-1,20
Suecia	18.407,8	5.910,2	32,11	-14,1	-0,08
Eslovaquia	106,9	5.091,1	4763,42	-8,8	-8,25
Rep. Checa	5.180,0	12.055,0	232,72	-32,4	-0,62
Hungría	882,1	12,3	1,39	-0,2	-0,03
Polonia	68.555,0	48.167,2	70,26	-2.127,5	-3,10
Otros países*	86.156,6	22.826,3	26,49	-1,4	0,00

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo J: Efectos Creación y Desviación del Comercio que la Unión Europea concede a Ecuador en los productos con potencial comercial en el año 2014

País	Exportaciones FOB Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% X	Miles de US$	% X
UNION EUROPEA	2.981.663,4	782.117,2	26,23	-2.379.154,8	-79,79
Bélgica y Luxemburgo	222.566,4	81.857,4	36,78	-1.490,6	-0,67
Dinamarca	14.782,0	2.784,3	18,84	0,0	0,00
Francia	314.179,7	103.628,2	32,98	-124.445,0	-39,61
Grecia	42.143,6	20.452,0	48,53	0,0	0,00
Holanda	515.659,4	101.531,4	19,69	-151.014,2	-29,29
Irlanda	2.091,2	777,0	37,16	0,0	0,00
Italia	433.770,7	134.896,5	31,10	0,0	0,00
Reino Unido	177.862,2	48.234,2	27,12	-47.957,2	-26,96
Alemania	526.582,7	132.366,5	25,14	-57.713,9	-10,96
Portugal	21.555,4	5.052,4	23,44	0,0	0,00
España	524.958,5	146.715,4	27,95	-115.009,7	-21,91
Austria	1.755,2	15.533,6	885,00	0,0	0,00
Finlandia	4.468,1	2.930,0	65,58	-12,9	-0,29
Suecia	18.407,8	5.863,5	31,85	0,0	0,00
Eslovaquia	106,9	4.906,0	4590,24	0,0	0,00
Rep. Checa	5.180,0	12.031,3	232,26	0,0	0,00
Hungría	882,1	11,0	1,25	0,0	0,00
Polonia	68.555,0	47.595,3	69,43	0,0	0,00
Otros países*	86.156,6	22.697,5	26,34	0,0	0,00

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo K: Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos para Ecuador con respecto a la Unión Europea y sus países (2014)

País	Creación Comercio (% X)		Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos (%)
	Todos los productos	Productos con potencial comercial	
UNION EUROPEA	27,10	26,23	96,80
Bélgica y Luxemburgo	37,54	36,78	97,98
Dinamarca	22,68	18,84	83,06
Francia	33,58	32,98	98,22
Grecia	48,57	48,53	99,92
Holanda	20,28	19,69	97,11
Irlanda	44,59	37,16	83,33
Italia	31,20	31,10	99,68
Reino Unido	28,11	27,12	96,47
Alemania	27,18	25,14	92,47
Portugal	23,87	23,44	98,19
España	28,80	27,95	97,05
Austria	914,08	885,00	96,82
Finlandia	67,36	65,58	97,36
Suecia	32,11	31,85	99,21
Eslovaquia	4.763,42	4.590,24	96,36
Rep. Checa	232,72	232,26	99,80
Hungría	1,39	1,25	89,66
Polonia	70,26	69,43	98,81
Otros países*	26,49	26,34	99,44
		Media	**95,89**

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo L: Efectos Creación y Desviación del Comercio que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países en todos los productos transados en el año 2014

País	Importaciones CIF Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% M	Miles de US$	% M
UNION EUROPEA	3.024.032,0	1.715,8	0,06	-4.522,1	-0,15
Bélgica y Luxemburgo	397.498,7	138,6	0,03	-1.296,9	-0,33
Dinamarca	21.207,0	9,6	0,05	-108,5	-0,51
Francia	139.285,5	46,5	0,03	-865,5	-0,62
Grecia	6.456,4	5,0	0,08	-275,4	-4,27
Holanda	480.836,9	243,0	0,05	-1.084,4	-0,23
Irlanda	20.998,0	4,6	0,02	-149,1	-0,71
Italia	326.058,0	124,0	0,04	846,3	0,26
Reino Unido	150.894,5	189,4	0,13	127,0	0,08
Alemania	577.562,6	165,8	0,03	-135,8	-0,02
Portugal	24.335,1	8,8	0,04	-76,4	-0,31
España	653.155,2	692,1	0,11	-3.090,5	-0,47
Austria	18.793,8	21,4	0,11	-214,5	-1,14
Finlandia	37.248,0	5,8	0,02	35,2	0,09
Suecia	19.693,9	15,6	0,08	192,2	0,98
Eslovaquia	531,8	0,8	0,16	31,2	5,87
República Checa	3.253,2	3,8	0,12	35,3	1,09
Hungría	1.554,0	6,7	0,43	139,7	8,99
Polonia	12.611,2	5,8	0,05	-313,7	-2,49
Otros países*	132.058,2	33,7	0,03	1.408,4	1,07

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo M: Efectos Creación, Desviación y Efecto total del Comercio que Ecuador concede a la Unión Europea y sus países en los productos con potencial comercial en el año 2014

País	Importaciones CIF Ecuador 2014 (Miles de US$)	Creación Comercio		Desviación Comercio	
		Miles de US$	% M	Miles de US$	% M
UNION EUROPEA	3.024.032,0	543,7	0,02	-3.667,8	-0,12
Bélgica y Luxemburgo	397.498,7	16,6	0,00	-606,0	-0,15
Dinamarca	21.207,0	5,1	0,02	-34,6	-0,16
Francia	139.285,5	25,7	0,02	-287,9	-0,21
Grecia	6.456,4	4,7	0,07	-226,8	-3,51
Holanda	480.836,9	31,5	0,01	-996,3	-0,21
Irlanda	20.998,0	2,2	0,01	-137,7	-0,66
Italia	326.058,0	68,5	0,02	787,2	0,24
Reino Unido	150.894,5	24,7	0,02	-7,8	-0,01
Alemania	577.562,6	75,9	0,01	-348,7	-0,06
Portugal	24.335,1	5,0	0,02	57,0	0,23
España	653.155,2	98,3	0,02	-997,1	-0,15
Austria	18.793,8	1,5	0,01	-11,5	-0,06
Finlandia	37.248,0	1,5	0,00	15,6	0,04
Suecia	19.693,9	6,2	0,03	140,0	0,71
Eslovaquia	531,8	0,7	0,12	26,2	4,92
República Checa	3.253,2	2,1	0,06	35,9	1,10
Hungría	1.554,0	6,1	0,39	162,2	10,44
Polonia	12.611,2	2,7	0,02	-133,1	-1,06
Otros países*	132.058,2	31,4	0,02	1.363,9	1,03

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo N: Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos para la Unión Europea y sus países con respecto a Ecuador (2014)

País	Creación Comercio (% M)		Representación de los productos con potencial comercial en el total de productos (%)
	Todos los productos	Productos con potencial comercial	
UNION EUROPEA	0,06	0,02	31,69
Bélgica y Luxemburgo	0,03	0,00	11,94
Dinamarca	0,05	0,02	52,89
Francia	0,03	0,02	55,34
Grecia	0,08	0,07	94,35
Holanda	0,05	0,01	12,98
Irlanda	0,02	0,01	46,87
Italia	0,04	0,02	55,24
Reino Unido	0,13	0,02	13,04
Alemania	0,03	0,01	45,82
Portugal	0,04	0,02	56,42
España	0,11	0,02	14,20
Austria	0,11	0,01	7,12
Finlandia	0,02	0,00	25,05
Suecia	0,08	0,03	39,62
Eslovaquia	0,16	0,12	78,50
Rep. Checa	0,12	0,06	55,14
Hungría	0,43	0,39	92,11
Polonia	0,05	0,02	46,48
Otros países*	0,03	0,02	93,14
		Media	**46,40**

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo Ñ: Efecto de la Creación del Comercio en la Balanza Comercial de Ecuador y la Unión Europea y sus países con respecto a todos los productos para el año 2014

País	X Ecuador FOB (Miles de US$)	M Ecuador FOB (Miles de US$)	Creación Comercio Ecuador-UE (Miles de US$)	Creación Comercio UE-Ecuador (Miles de US$)	Balanza Comercial Ecuador-UE sin acuerdo (Miles de US$)	Balanza Comercial Ecuador-UE con acuerdo (Miles de US$)	Variación BC (%)
UNION EUROPEA	2.981.663,4	2.878.850,2	807.959,8	1.715,8	102.813,2	909.057,2	784,18
Bélgica y Luxemburgo	222.566,4	382.063,9	83.544,0	138,6	-159.497,5	-76.092,1	52,29
Dinamarca	14.782,0	20.083,1	3.352,0	9,6	-5.301,0	-1.958,6	63,05
Francia	314.179,7	133.277,3	105.505,9	46,5	180.902,4	286.361,8	58,30
Grecia	42.143,6	6.177,0	20.468,7	5,0	35.966,5	56.430,2	56,90
Holanda	515.659,4	460.546,0	104.553,5	243,0	55.113,3	159.423,9	189,27
Irlanda	2.091,2	20.467,7	932,4	4,6	-18.376,5	-17.448,7	5,05
Italia	433.770,7	309.946,2	135.325,5	124,0	123.824,5	259.026,1	109,19
Reino Unido	177.862,2	144.288,8	49.999,5	189,4	33.573,4	83.383,5	148,36
Alemania	526.582,7	550.886,6	143.142,4	165,8	-24.303,9	118.672,8	588,29
Portugal	21.555,4	22.435,0	5.145,3	8,8	-879,6	4.256,9	583,95
España	524.958,5	616.591,2	151.173,0	692,1	-91.632,7	58.848,1	164,22
Austria	1.755,2	17.497,4	16.043,9	21,4	-15.742,3	280,3	101,78
Finlandia	4.468,1	33.003,7	3.009,5	5,8	-28.535,6	-25.531,8	10,53
Suecia	18.407,8	18.644,4	5.910,2	15,6	-236,7	5.657,9	2490,71
Eslovaquia	106,9	459,4	5.091,1	0,8	-352,5	4.737,8	1443,87
Rep. Checa	5.180,0	2.906,5	12.055,0	3,8	2.273,5	14.324,6	530,07
Hungría	882,1	1.455,5	12,3	6,7	-573,4	-567,8	0,98
Polonia	68.555,0	11.511,0	48.167,2	5,8	57.044,0	105.205,5	84,43
Otros países*	86.156,6	126.609,4	22.826,3	33,7	-40.452,8	-17.660,1	56,34

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo O: Efecto de la Creación del Comercio en la Balanza Comercial de Ecuador y la Unión Europea y sus países con respecto a los productos con potencial comercial para el año 2014

País	X Ecuador FOB (Miles de US$)	M Ecuador FOB (Miles de US$)	Creación Comercio Ecuador-UE (Miles de US$)	Creación Comercio UE-Ecuador (Miles de US$)	Balanza Comercial Ecuador-UE sin acuerdo (Miles de US$)	Balanza Comercial Ecuador-UE con acuerdo (Miles de US$)	Variación BC (%)
UNION EUROPEA	2.981.663,4	2.878.850,2	782.117,2	543,7	102.813,2	884.386,8	760,2
Bélgica y Luxemburgo	222.566,4	382.063,9	81.857,4	16,6	-159.497,5	-77.656,6	51,3
Dinamarca	14.782,0	20.083,1	2.784,3	5,1	-5.301,0	-2.521,8	52,4
Francia	314.179,7	133.277,3	103.628,2	25,7	180.902,4	284.504,9	57,3
Grecia	42.143,6	6.177,0	20.452,0	4,7	35.966,5	56.413,8	56,9
Holanda	515.659,4	460.546,0	101.531,4	31,5	55.113,3	156.613,2	184,2
Irlanda	2.091,2	20.467,7	777,0	2,2	-18.376,5	-17.601,7	4,2
Italia	433.770,7	309.946,2	134.896,5	68,5	123.824,5	258.652,6	108,9
Reino Unido	177.862,2	144.288,8	48.234,2	24,7	33.573,4	81.782,9	143,6
Alemania	526.582,7	550.886,6	132.366,5	75,9	-24.303,9	107.986,7	544,3
Portugal	21.555,4	22.435,0	5.052,4	5,0	-879,6	4.167,8	573,8
España	524.958,5	616.591,2	146.715,4	98,3	-91.632,7	54.984,4	160,0
Austria	1.755,2	17.497,4	15.533,6	1,5	-15.742,3	-210,2	98,7
Finlandia	4.468,1	33.003,7	2.930,0	1,5	-28.535,6	-25.607,0	10,3
Suecia	18.407,8	18.644,4	5.863,5	6,2	-236,7	5.620,6	2.474,9
Eslovaquia	106,9	459,4	4.906,0	0,7	-352,5	4.552,8	1.391,4
Rep. Checa	5.180,0	2.906,5	12.031,3	2,1	2.273,5	14.302,7	529,1
Hungría	882,1	1.455,5	11,0	6,1	-573,4	-568,6	0,8
Polonia	68.555,0	11.511,0	47.595,3	2,7	57.044,0	104.636,6	83,4
Otros países*	86.156,6	126.609,4	22.697,5	31,4	-40.452,8	-17.786,6	56,0

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia

Anexo P: Diferencia entre la Balanza Comercial entre Ecuador y la Unión Europea y sus países para todos los productos y la Balanza Comercial para los productos con potencial comercial para el año 2014

País	Balanza Comercial Ecuador - Unión Europea (Miles de US$)		Diferencia entre la BC de los productos con potencial comercial en la BC del total de productos (%)
	Todos los productos	Productos con potencial	
UNION EUROPEA	909.057,2	884.386,8	2,71
Bélgica y Luxemburgo	-76.092,1	-77.656,6	2,06
Dinamarca	-1.958,6	-2.521,8	28,76
Francia	286.361,8	284.504,9	0,65
Grecia	56.430,2	56.413,8	0,03
Holanda	159.423,9	156.613,2	1,76
Irlanda	-17.448,7	-17.601,7	0,88
Italia	259.026,1	258.652,6	0,14
Reino Unido	83.383,5	81.782,9	1,92
Alemania	118.672,8	107.986,7	9,00
Portugal	4.256,9	4.167,8	2,09
España	58.848,1	54.984,4	6,57
Austria	280,3	-210,2	175,01
Finlandia	-25.531,8	-25.607,0	0,29
Suecia	5.657,9	5.620,6	0,66
Eslovaquia	4.737,8	4.552,8	3,90
Rep. Checa	14.324,6	14.302,7	0,15
Hungría	-567,8	-568,6	0,13
Polonia	105.205,5	104.636,6	0,54
Otros países*	-17.660,1	-17.786,6	0,72
		Media Truncada	**3,50**

Fuente: UN COMTRADE Database
Banco Central del Ecuador (BCE)
Elaboración: Pamela Peñafiel
Notas: (*) Incluye Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Bulgaria, Rumania y Croacia