



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

Escuela de Estudios Internacionales

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Licenciado en Estudios
Internacionales, mención Comercio Exterior**

**Tema: “ALTERNATIVAS DE MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN
DE LA UVILLA A EUROPA”**

Autora: Eliana Quezada Muñoz

Directora: Ing. Ma. Inés Acosta U.

CUENCA

Abril 2012

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis se la dedico a alguien en extremo especial para mí, una persona que nunca me dejó ni me deja sola a pesar de que ya no está en esta tierra con nosotros. Abuelito Vigi esto es para ti que desde donde estés nunca me has abandonado y me has cuidado infinitamente gracias por ello, esto es para ti. Igualmente se la dedico a mis amigas y amigos muy especiales y queridos que creyeron y tuvieron fe en mí para apoyarme y decirme tú puedes, si acabas, cuando pensaba que no lo lograría. A ellos que estuvieron a mi lado durante la realización de esta tesis, que parecía no acabarse, ahora ya está, se acabó, lo alcanzamos juntos.

AGRADECIMIENTO

En primera instancia quiero agradecer a Dios por todo lo brindado pues ya sea que lo veamos bueno o malo, nos sirve en el futuro para formarnos como buenas personas. Y ahora que logro alcanzar una nueva meta agradezco todas las pruebas y demás que me puso en el camino, me han servido de mucho y por ello estoy aquí. Luego les agradezco a mis padres que me dieron su apoyo en varias maneras gracias a ellos es posible el hecho que haya llegado hasta aquí, esto especialmente a mi mami que nunca me dejó sola desde que empecé el largo camino de estudios, muchas veces se desveló a mi lado para simplemente hacerme compañía, gracias mami por todo. Así también, le agradezco a mi hermano que siempre me supo aconsejar y ayudar aunque a las bravas continuamente estaba ahí para darme una idea una repelada una mano, gracias. Por último, les agradezco a mis profesores por todos sus conocimientos compartidos y las millones de enseñanzas que nos dieron tanto en la parte académica como en la personal. Así, en especial le agradezco a mi directora de tesis la Ing. María Inés Acosta que me supo apoyar siempre y presionar para que acabe este trabajo sino fuera por ella no la hubiera acabado gracias Marinés.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE IMÁGENES, GRÁFICOS, TABLAS Y ANEXOS	vi
Índice de imágenes	vi
Índice de gráficos	vi
Índice de tablas	vi
Índice de anexos	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO NO. 1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO	4
1.1 Ficha Técnica del Producto	4
1.2 Proceso de Exportación	9
1.3 Disponibilidad de Volumen	13
1.4 Antecedentes de Exportación y Consumo de Uvilla	15
CAPÍTULO NO. 2 ANÁLISIS DEL MERCADO EUROPEO	22
2.1 Análisis PEST	22
Entorno Político y Legal	22
Entorno Económico	32
Entorno Socio – Cultural	49
Entorno Tecnológico	58
2.2 Elección de tres posibles mercados meta	61
CAPÍTULO NO. 3 ANÁLISIS INDIVIDUAL DE LOS POSIBLES MERCADOS META	64
3.1 Alemania	64
Análisis de la competencia	65
Análisis del cliente	66
Procesos de importación	70
3.2 Países Bajos (Holanda)	73
Análisis de la competencia	74
Análisis del cliente	75
Procesos de importación	82
3.3 Bélgica	83
Análisis de la competencia	84
Análisis del cliente	85
Procesos de importación	91

CAPÍTULO NO. 4 MEJOR ALTERNATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE UVILLA	94
Resultados de la investigación	94
Oportunidades de los exportadores	97
FODA	97
CONCLUSIONES	101
BIBLIOGRAFÍA	103
ANEXOS	106
Anexo No. 1 Países y territorios [1] beneficiarios del Sistema Comunitario de Preferencias Arancelarias Generalizadas	106
Anexo No. 2 Lista de los productos incluidos en el régimen contemplado en el artículo 1, apartado 2, letras a) y b)	111
Anexo No. 3 Convenios a que se refiere el Artículo 8	130

ÍNDICE DE IMÁGENES, GRÁFICOS, TABLAS Y ANEXOS

Índice de imágenes

Imagen No. 1 _____	4
--------------------	---

Índice de gráficos

Gráfico No. 1 Exportación ecuatoriana de Uvilla 2004-2008 _____	16
Gráfico No. 2 Logros de los agentes de aduanas _____	25
Gráfico No. 3 Exportaciones de uvilla a todos los países _____	80
Gráfico No. 4 Toneladas exportadas _____	81
Gráfico No. 5 Exportaciones – FOB Dólar _____	81
Gráfico No. 6 Exportaciones – porcentaje del total del FOB en dólares _____	82
Gráfico No. 7 Evolución de la población de Bélgica _____	87
Gráfico No. 8 Pirámide 1: población por sexo y edad, 2000 _____	87
Gráfico No. 9 Pirámide 2: población por sexo y edad, 2025 _____	88

Índice de tablas

Tabla No. 1 Ficha técnica de la Uvilla _____	9
Tabla No. 2 Valor nutricional _____	9
Tabla No. 3 Partida Arancelaria _____	13
Tabla No. 4 Producción de Uvilla en el año 2000 _____	14
Tabla No. 5 Consumo Mundial de Uvilla _____	18
Tabla No. 6 Precio de la Uvilla en dólares _____	19
Tabla No. 7 Tasa de crecimiento 2005-2009 _____	20
Tabla No. 8 Participación en valor de las exportaciones del país _____	21
Tabla No. 9 Ingresos del PIB – Unión Europea, principales miembros _____	33
Tabla No. 10 Evolución del PIB, valores y porcentajes de variación _____	34
Tabla No. 11 Rubros que conforman el PIB, porcentajes _____	36
Tabla No. 12 Exportaciones e Importaciones UE y principales socios _____	40
Tabla No. 13 Balance comercial UE _____	44
Tabla No. 14 Tasa de empleo por género entre la población de 15 - 64 años (Porcentaje) _____	46
Tabla No. 15 Tasa de desempleo por género (porcentajes) _____	48
Tabla No. 17 Distribuidores registrados _____	65
Tabla No. 16 Distribución de la población alemana por edades en % _____	67
Tabla No. 18 Distribución de la población holandesa por edades en % _____	76
Tabla No. 19 Participación de la uvilla en las compras generales de Holanda en lo que va del año 2012 _____	78
Tabla No. 20 Participación de la uvilla en las compras generales de Holanda en el año 2011 _____	79
Tabla No. 21 Evolución de exportaciones – Holanda _____	80
Tabla No. 22 Distribución de la población por edades en % _____	85

Tabla No. 23 Población de Bélgica _____	86
Tabla No. 24 Seguridad para la inversión _____	88
Tabla No. 25 Organismos de la UE que se encargan de la Seguridad Alimentaria ____	92
Tabla No. 26 Indicadores de costo de vida _____	93
Tabla No. 27 Indicadores de importaciones/exportaciones _____	93
Tabla No. 28 Análisis FODA _____	99

Índice de anexos

Anexo No. 1 Países y territorios [1] beneficiarios del Sistema Comunitario de Preferencias Arancelarias Generalizadas _____	106
Anexo No. 2 Lista de los productos incluidos en el régimen contemplado en el artículo 1, apartado 2, letras a) y b) _____	111
Anexo No. 3 Convenios a que se refiere el Artículo 8 _____	130

RESUMEN

El comercio ecuatoriano se ha centrado básicamente en la venta de petróleo, los productos derivados del mismo, o en los productos tradicionales de exportación como el banano, camarón, rosas, entre otros. Sin embargo, el Ecuador cuenta con una serie de productos potenciales de exportación, como es el caso de la uvilla que tiene gran aceptación en mercados internacionales por sus características y beneficios.

De tal manera, el presente trabajo desarrolla la búsqueda de un mercado que resulte ser el más idóneo para la exportación de uvilla. Es decir cual resulta ser la mejor alternativa para la internacionalización de esta fruta dentro del mercado europeo.

Para ello se realiza un análisis en general de toda Europa en el cual se determina la situación global del continente. Posteriormente se delimita el tema a tres mercados específicos considerados las mejores opciones. Luego de ellos se obtiene un solo mercado calificado la mejor elección para la exportación de uvilla. De igual manera, se identifican diversas oportunidades para los exportadores del producto en mención.

ABSTRACT

The Ecuadorian Trade has been mainly focused in the petroleum and its derivate products, or in the exportation of traditional products such as the bananas, shrimps, and roses. Although the Ecuador has a lot of potential exportation products as is the case of the golden berry that has a great acceptance in the international markets due to its characteristics and benefits mainly for health.

In this sense, this work researches a market that results to be the ideal one for the exportation of the golden berry. It means looks for the best option for the internationalization of this fruit inside of the European market.

For this is realized a general analysis of Europe in which is determined the overall situation of the continent. Later the topic is delimited to three specific markets that are considered the best options for this project. Then from these markets is obtained just one market that is qualified as the best chose for the golden berry export. In the same way, there is identified the variety of opportunities for the exporter of this product.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está basado en un análisis del mercado europeo, en busca de una plaza idónea para la exportación de uvilla, mismo que resulta ser un producto exótico con altas ventajas y beneficios para la salud y bienestar de las personas. El presente trabajo, se podría decir parte de un punto macro hasta llegar a un aspecto micro que es el hecho de determinar qué mercado dentro de Europa resulta ser el más apropiado para la introducción de este producto. De tal manera, el objetivo principal de este proyecto, y lo que busca esta tesis, es seleccionar la mejor alternativa dentro del mercado europeo para la exportación de uvilla, esto considerando una serie de factores que se desarrollan a lo largo del trabajo.

Es importante mencionar los motivos o razones que conllevaron al desarrollo de este tópico. Así, una de las principales razones por las cuales se realiza este trabajo es el potencial con el que cuentan los productos ecuatorianos, tanto a nivel agrícola como a nivel de una industria principalmente artesanal. Es por ello que se considera que el Ecuador tiene una gran variedad de alternativas y productos no tradicionales que se pudieren exportar, empero no existen estudios o programas que fomenten la producción y desarrollo de los mismos. Y esto se agudiza aún más en el sector agrícola, pues a pesar de la existencia de grandes oportunidades para este sector, las mismas no son explotadas.

Asimismo, se considera que la agroindustria es un sector que está en continuo crecimiento y que no es explotado o aprovechado a cabalidad. De igual manera, el Ecuador cuenta con una valiosa ventaja con respecto a su ubicación que le permite tener un clima apropiado e idóneo para el cultivo de frutos exóticos como es la uvilla durante todo el año, esto sumado a que son productos originarios de estas zonas, es decir no se producen en todos los países. En el caso de este proyecto Europa no cuenta con este tipo de cultivos, abriendo así oportunidad a los países como Ecuador que si cuenta con cultivos de esa fruta y otros que se dan únicamente en zonas andinas o tropicales. Eh ahí que surge la iniciativa de emprender un proyecto que demuestre la aceptación de este tipo de productos para que se fomente la producción

a gran escala y de calidad, para así dirigirla a una internacionalización a varios mercados, en los cuales si hay apertura.

Adicionalmente, diría que el sector agrícola y el país en sí requieren de una mayor apertura económica y del desarrollo de nuevas opciones de exportación aprovechando los recursos con los que cuenta para dejar de depender de productos petroleros y los tradicionales de exportación por los cuales es conocido en mercados internacionales. En contraste, se considera se debería utilizar el reconocimiento y reputación de los productos tradicionales para usar como apalancamiento para el ingreso de los productos nuevos a estos mercados y a otros nuevos de igual manera.

En este contexto, este proyecto está basado en primera instancia en un detalle, explicación del producto, es una mención de los antecedentes de la uvilla, y descripción de la misma, sus características y beneficios. Además, en esta parte del análisis se determina el proceso de exportación, la capacidad de producción, es decir el volumen con el que se cuenta, los antecedentes de exportación de esta fruta, y el consumo mundial de la misma. De tal manera, en esta primera parte se busca como objetivo determinar las características y potencialidad de exportación de este producto, así se sientan las bases para poder proseguir con el estudio de mercado.

En segunda instancia, el proyecto prosigue con un análisis del comportamiento del mercado europeo como tal, sus factores positivos y negativos que ya sean beneficios o no para exportar esta fruta a esta zona específicamente. Por lo que, se consideran aspectos políticos, económicos, sociales, culturales y tecnológicos dentro de lo que se conoce como un análisis PEST. Posterior a este análisis de Europa centrado en la UE se puede determinar a tres posibles mercados meta, mismos que ya son un mercado potencial para exportación de uvilla. En este contexto, el objetivo a lograr es el determinar las características generales y potencialidad de exportación del producto. Así se busca ir enfocando y aterrizando más el tema de análisis y el trabajo en sí.

Posterior a ello, en una tercera instancia se puede encontrar un análisis individual y más detallado de cada uno de los países determinados como posibles mercados alternativos de exportación de uvilla. Esto ya resulta ser específico, pues así se analiza a la competencia, a más del cliente, el mercado de cada país como tal y los procesos

de importación que se manejan en cada uno de los mercados. Esto nos da la pauta para proseguir con el estudio e identificar cual resulta ser la mejor alternativa de mercado, con esto se busca determinar la factibilidad de inducción del producto en cada uno de los mercados meta seleccionados, esto tomando en cuenta las características poblacionales y demográficas de cada uno de los países.

Finalmente, la cuarta instancia del presente trabajo de tesis está basado en todo el estudio previo, así se busca determinar cuál es la mejor alternativa de mercado, el mejor mercado meta para la exportación de uvilla, este resulta ser otro de los objetivos específicos a alcanzar. Adicionalmente, al hecho de establecer cuál de todos los mercados de Europa resulta ser el más idóneo para el ingreso de este producto, se realiza un estudio FODA para identificar algunas de las oportunidades con las que cuentan los exportadores en el mercado seleccionado como el mejor mercado a incursionar y abrir internacionalmente para el consumo de un producto endémico de los Andes.

CAPÍTULO NO. 1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

La uvilla es una fruta originaria de América del Sur, pues la condición geográfica y climática de esta región, ha permitido que países como: Ecuador, Colombia y Perú, cultiven esta planta en campo abierto o bajo invernadero.

En la actualidad, Ecuador y Colombia, poseen un nicho de mercado en los países miembros de la Unión Europea, destacándose entre ellos, Holanda y Alemania.

En el Ecuador, la producción de uvillas es factible gracias a las condiciones agroclimáticas del territorio ecuatoriano, por lo tanto esta fruta se ha convertido en una interesante alternativa, desde el punto de vista comercial, con miras al mercado de exportación que siempre está en busca de diversificar sus productos.

Imagen No. 1



Fuente: Paraíso, Frutas Ecuatorianas de Calidad
<http://www.ecofinsa.com/uvilla.html>

1.1 Ficha Técnica del Producto

Se debe destacar que la uvilla como fruta potencial de exportación es apta para producirse en zonas subtropicales y tropicales altas. De tal manera, dentro del país las áreas más idóneas para el cultivo de esta fruta son Otavalo, Cotacachi, Salcedo, Patate, Guamote y Biblian. Esto debido a que son zonas que cuentan con la mayoría de características requeridas para el buen proceso de producción de la misma. Es decir, existen los factores propios de suelo, clima, y temperatura requeridos para la

adaptabilidad del producto. Sin embargo, esto no implica que no existan otras áreas idóneas para este cultivo.

a. Descripción

La uvilla fue una fruta conocida por los incas y su origen se atribuye a los valles bajos andinos de Perú y Chile. La fruta es redonda - ovoide, del tamaño de una uva grande, con piel lisa, cerácea, brillante y de color amarillo – dorado – naranja; o verde según la variedad. Su carne es jugosa con semillas amarillas pequeñas y suaves que pueden comerse. Cuando la flor cae el cáliz se expande, formando una especie de capuchón o vejiga muy fina que recubre a la fruta. Cuando la fruta está madura, es dulce con un ligero sabor agrio. (COLOMBIA UCHUVA)

La uvilla ha sido una fruta casi silvestre y de producción artesanal, hasta hace unos pocos años en que el mercado nacional y la posibilidad de exportaciones han incidido para que se la cultive comercialmente. El cultivo se ha extendido a casi toda la serranía, con buenas posibilidades, en especial bajo invernadero, en donde se pueden obtener buenos rendimientos y sobre todo calidad. (BENITEZ-ROSERO)

A la uvilla se la conoce con varios nombres en los diferentes países de América y Europa. Sin embargo, en el mercado internacional en general se la conoce como *physalis*. Así, en Perú se la llama también capulli, motojobobo embolsado o capulí en Bolivia, topotopo o chuchuva en Venezuela, capulí o amor en bolsa en Chile, cereza del Perú en México, poha en Hawaii, etc.

En Estados Unidos se le han asignado varios nombres, como ground / andean cherry, husk tomato, etc. En España la llaman alquequenje, en Alemania judaskirsche y en Francia coqueret du perou. (KANASTA-KUNA)

Las uvillas son apreciadas por sus características de calidad, en tres aspectos básicos:

Aspecto Bromatológico.-Niveles de calcio que posee.

Aspecto Exótico y orgánico.-La uvilla no es natural de Europa.

Aspecto de Inocuidad.-La fruta no es tocada por el productor debido al capullo que la protege. (VERDEZOTO)

La clasificación taxonómica de la uvilla es la siguiente:

Reino: Vegetal

Clase: Dicotiledóneas

Orden: Tubiflora

Familia: Solanaceae

Género: Physalis

Especie: peruviana

Nombre común: Uvilla, uchuva, cereza (NARVAEZ)

b. Características

La uvilla es una fruta nativa de los Andes que tradicionalmente crecía en los valles interandinos.

Se la consideraba como una maleza de los sembríos, pero debido a sus propiedades medicinales y su rico sabor agridulce se la introdujo en los huertos familiares para consumo casero.

El fruto de la uvilla es una baya carnososa formada por carpelos soldados entre si. Este se encuentra envuelto en el cáliz globoso. El diámetro del fruto varia de 0.8 a 2.0 centímetros.

El fruto de la uvilla tiene un sabor dulce, semiácido y la corteza es ligeramente amarga, muy apetecida por las amas de casa que lo utilizan para consumo en fresco o en preparados de mermeladas, dulce y manjares, es apreciada por su contenido en vitaminas A y C.

Raíz:

Se caracteriza por ser fibrosa y ramificada, alcanza de 50cm a 70cm. de

profundidad, en sitios altos con bajas temperaturas en la rizosfera 14 °C la planta forma mayor cantidad de raíces finas y superficiales para absorber mayor cantidad de agua en suelos fríos. (Narváez. E, 2003)

Tallo:

Posee un tallo herbáceo, cubierto de vellosidades suaves, de color verde. En la base del tallo se presenta un gran número de yemas que cuando se desarrollan dan origen a ramas o tallos principales. (Narváez. E, 2003)

Tallo, quebradizo de color verde. (Torres. X, 2002)

Hoja:

Posee hojas enteras, simples, pecioladas, acorazonadas, altamente pubescentes, con un diámetro muy variable dependiendo de la edad de la nutrición y del eco tipo que pueden ir de 7cm. a 20cm. de largo están dispuestas en forma alterna en cada rama de la planta. Al madurar el fruto las hojas envejecen y caen. (Narváez. E, 2003)

Flor:

Presenta flores solitarias, pedunculadas y hermafroditas, que se originan de las axilas. Están constituidas de una corola amarilla tubular formada por cinco pétalos soldados y con cinco puntos morados en su base. El cáliz es gamosépalo, vellosos con nervaduras salientes, con cinco sépalos persistentes, inicia su alargamiento cuando ha pasado la fecundación del fruto, cubriéndolo durante su desarrollo. (Narváez. E, 2003)

Semilla:

Contiene entre 100 y 300 semillas con forma ovalada, el parénquima presenta zonas vacías cuyo tamaño aumenta según su desarrollo y la madurez. (Narváez. E, 2003)

c. Beneficios

La uvilla cuenta con una serie de propiedades beneficiosas para la salud, tanto en el control, prevención y tratamiento de ciertos problemas. Entre los cuales se puede mencionar que:

- Reconstruye y fortifica el nervio óptico.

- Elimina la albúmina de los riñones.
- Ayuda a la purificación de la sangre.
- Desinflama; eficaz en el tratamiento de las afecciones de la garganta, y la vejiga.
- Favorable para el mal funcionamiento del hígado.
- Adelgazante, se recomienda la preparación de jugos, infusiones con las hojas y consumo del fruto en fresco.
- Ideal para los diabéticos, consumo sin restricciones.
- Aconsejable para los niños, porque ayuda a la eliminación de parásitos intestinales (amebas).
- Favorece el tratamiento de las personas con problemas de próstata, por sus propiedades diuréticas.
- Constituye un excelente tranquilizante debido al contenido de flavonoides. (KEGGY)

Estas son algunas de las propiedades curativas o medicinales de la uvilla, que de igual manera pueden ser consideradas de ciertas formas preventivas.

Por otra parte, es importante resaltar los valores nutricionales que se desprenden de este producto.

Tabla No. 1 Ficha técnica de la Uvilla	
Nombre Científico	Physalis Peruviana
Nombre Comercial	Uvilla, Physalisis, Andean Cherry, Husk Tomato.
Características	Redonda, color amarillo-dorado, piel delgada, lustrosa, y textura suave, además recubierta por un cáliz. Sabor agridulce, que cuenta con una variación de ácido que puede llegar a ser muy agrio dependiendo la madurez de la fruta.
Medida	Entre 1,5 y 2 centímetros
Empaque	Cajas de cartón corrugado, contiene de 15 a 20 cestas de plástico con 150 gramos de frutas envueltos con celofán I o celofán II.
Peso Promedio	Pesos de 250 – 500 gramos.
PVP Promedio Klg.	Ecuador \$1.20 EE.UU \$5.15 Europa \$14.48
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: http://www.uchuva.net/Uchuva-Ficha-tecnica/3	

Valores nutricionales que posee la uvilla

Tabla No. 2 Valor nutricional		
Valor Nutricional	Unidad	Cantidad
Energía	Kcal	53,00
Agua	g.	81.00
Proteínas	g.	1.90
Grasa	g.	0.70
Carbohidratos	-	11.20
Fibra	g.	2.70
Potasio	mg.	9.00
Calcio	mg.	40.00
Fósforo	mg.	1.00
Hierro	mg.	3.00
Tiamina	mg.	0.40
Riboflavina	mg.	2.80
Niacina	mg.	11.00
Ácido Ascórbico	mg.	43.00
Fuente: www.sica.gov.ec		

1.2 Proceso de Exportación

Existe una constante demanda de frutas exóticas en mercados europeos, hoy en día pocas de las frutas que se encuentran dentro de esta clasificación pueden ser consideradas como viables o factibles para la inmersión dentro de este mercado. Una de ellas es la uvilla, por ser un producto poco conocido, entrando en la categoría de

“exóticos” y alcanzando altos precios, tomando en cuenta además sus características medicinales que la hacen aún más atractiva para el mercado y comercialización. (Duran. F, 2003)

Colombia constituye el primer país exportador de uvilla en el mundo, los países proveedores de uvilla a nivel mundial y que compiten en forma agresiva por el mercado Europeo son: en África, Zimbabwe, Kenya, Sudáfrica; en América: Perú, Bolivia, México, y en la actualidad Ecuador. (Duran. F, 2003)

Nuestro país ha iniciado hace poco tiempo su exportación a Holanda, Alemania, Francia, y otros como parte de un proceso promocional, sin embargo es necesario investigar las posibilidades en otros países para determinar nuevos mercados. (Duran. F, 2003)

Dentro de los países a los cuales Ecuador ha realizado exportaciones están básicamente los de la Unión Europea, de todos estos países el mejor cliente de la uvilla es Holanda donde esta fruta ha perdido la condición de exótica por la alta aceptación que el mercado alemán ha creado alrededor de este producto y sus ventajas nutricionales.

Se debe resaltar aspectos básicos o primordiales a considerar para iniciar el proceso de exportación de esta fruta específicamente. Así, considerando los aspectos de la fruta en sí en primer lugar cada uvilla debe tener su cáscara lisa, sin manchas, golpes ni picaduras, en segundo lugar esta debe lucir fresca, tener buen aroma y forma. En tercer lugar se debe considerar el índice de madurez de la fruta, puesto que al inicio de la etapa de madurez las frutas caen naturalmente al suelo, sin embargo su madurez continua hasta que el color cambia de verde a amarillo – dorado. Un aspecto recomendable es realizar cosechas periódicas cuando ha empezado a amarillar, esto para evitar que caigan los frutos. El grado de madurez que debe tener la uvilla para exportación es diferente a otras frutas que usualmente son exportadas antes que cumplan todo su proceso de maduración, a la uvilla es recomendable empacarla una vez que ya esté amarilla (variedad golden). Asimismo, otro aspecto importante es que para exportación es aconsejable transportar la fruta dentro de su capuchón, tanto por la

apreciación que tiene el consumidor como por aspectos de durabilidad y frescura de la fruta. (PARAISO ECUADOR - ECOFINSA)

Es importante mencionar las características con las que debe contar el empaque de la fruta para poder ser exportada. Así, se llenan canastillas plásticas redondas o cuadradas hasta completar aproximadamente 150 g de fruta, estas canastillas se cubren con papel celofán amarrado con una liga. Sin embargo, para ciertos mercados o clientes se utilizan canastillas plásticas con tapa y hoyos de respiración. Igualmente, la uvilla también puede ser embala a granel en cajas de cartón con hoyos de respiración. Empero, algunos exportadores ecuatorianos recomiendan utilizar mallas plásticas, a manera de fundas, para empacar las uvillas a granel antes de colocarlas en la caja. (PARAISO ECUADOR - ECOFINSA)

De tal manera, se tiene que las exportaciones de uvilla se las envía empacadas en tres diferentes maneras. Una opción es enviarlas en 12 canastillas plásticas de 100g c/u mismas que van en cajas de cartón completando un peso neto de 1.2kg, y peso bruto de 1.65kg por caja, además cabe mencionar que entran 294 cajas por pallet, y en un contenedor de 40ft entran 20 pallets dando un total de 5880 cajas por contenedor. Así, se refleja que existe la capacidad de enviar 7,056kg netos de fruta por contenedor. Otra opción de empaque es en 8 canastillas redondas de 100g c/u que completan una caja de 0.8kg peso neto, y peso bruto de 1.1kg, por pallet entran 270 cajas, y por contenedor de 40ft entran 20 pallets lo que nos da un total de 5,400 cajas por contenedor, resultando así 4,320kg de fruta en total. Una tercera opción de envío es lo que se puede denominar a granel o suelto en las cajas, así, se empacan 1.5kg de uvilla a granel siendo éste el peso neto, y su peso bruto asciende a 2.0kg, de igual manera que la opción anterior entran 270 cajas por pallet y asimismo 20 pallets por contenedor de 40ft, esto da un total de 5,400 cajas por contenedor, exportando así 8,100kg netos de fruta. La última alternativa mencionada resulta ser la opción bajo la cual se envía una mayor cantidad de uvilla, empero, cabe recalcar que la opción a escoger queda a criterio del cliente, es decir, como más se acople a las necesidades del mismo. (FRUTIERREZ)

Por otra parte, en cuanto a aspectos logísticos estos se transportan tanto por vía aérea como por vía marítima. Cuando la exportación se realiza por vía aérea se requiere de

una temperatura templada sin necesidad de refrigeración. Empero, cuando se trata de volúmenes altos éstos se efectúan por vía marítima en contenedores refrigerados a 9° C. Debido a las condiciones y características excelentes de durabilidad y resistencias mismas de la fruta, estas pueden ser almacenadas en la atmósfera seca, pudiendo mantener la fruta fresca por varios meses. (PARAISO ECUADOR - ECOFINSA)

Un aspecto positivo a considerar es que las exportaciones de uvilla ecuatoriana se benefician de los acuerdos regionales preferenciales otorgados al país por los diferentes mercados de destino, liberando el producto de aranceles de importación. Aplicando esto al mercado Europeo, con la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP) y (SGP Plus), resultando esto en que Europa no aplica arancel en las exportaciones ecuatorianas. (PARAISO ECUADOR - ECOFINSA)

En este contexto también se debe destacar el hecho que se están presentando nuevos escenarios de negociación comercial beneficiosos para el país, así según declaraciones de la ministra ecuatoriana coordinadora de la Producción que se encontraba en el Ministerio durante el 2011, Natalie Cely sostuvo la existencia de una “apertura interesante” de la Union Europea (UE) para negociar un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo, esto tomando a consideración que las realidades de Ecuador son distintas a las de Colombia y Perú que si firmaron un TLC con la UE. (HOSTEDNEWS)

Asimismo, la ministra sostuvo que un Acuerdo para el Desarrollo busca, esencialmente, la inclusión productiva de actores muy pequeños que generalmente han sido excluidos del comercio exterior. (HOSTEDNEWS) De tal manera dentro de este rango se verían beneficiados los pequeños productores del producto de análisis, ya que en su mayoría cultivan sus parcelas por si solos o ya sea en sociedad siguen siendo una individualmente pequeños productores. Dentro de los aspectos mencionados por la ministra se destaca la renovación hasta 2014 del Sistema General de Preferencias arancelarias de Europa, denominado SGP-Plus, que beneficia a productos nacionales. A pesar de ello, en base a un nuevo reglamento Europeo que está por aprobarse, le preocupa la posible aplicación de una salvaguarda para productos agrícolas y textiles que no constaba hasta el momento. (HOSTEDNEWS)

Resulta importante destacar o mencionar cual es la partida arancelaria bajo la cual se maneja la uvilla tanto para el proceso de exportación como de importación. La partida arancelaria se la puede definir como un código numérico que sirve para identificar un determinado grupo de productos y producto mismo, estos están determinados en base a una serie de criterios de clasificación aprobados por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). La partida está compuesta de varios números que identifican un aspecto en específico, así: los dos primeros identifican el capítulo, el tercero y cuarto la partida, el quinto y sexto las sub-partidas del sistema armonizado, y el séptimo y octavo las sub-partidas subregionales. (COMEXPORT TRADE DATA)

La partida arancelaria NANDINA de este producto es 0810905000

Tabla No. 3 Partida Arancelaria	
Partida	Descripción
081090	Frutas u otros 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
Subpartidas:	
0810905000	Uchuvas - uvillas frescas o refrigeradas
Fuente: CORPEI	

1.3 Disponibilidad de Volumen

La uvilla no es un producto de consumo masivo, sin embargo se ha detectado un incremento apreciable en su demanda debido principalmente a sus beneficios nutricionales y medicinales, por lo que es importante desarrollar aún más campañas que incentiven su consumo, además la comercialización de la uvilla se limita al de fruta fresca no existen datos sobre la comercialización de productos procesados como: pulpa, mermelada, deshidratados que constituyen también nuevas alternativas.

Tradicionalmente ha sido una planta desarrollada en forma espontánea; al hallarla en otras plantaciones se le consideraba como maleza y se la eliminaba.

No obstante, de estas parcelas fue introducida al huerto casero para utilizar sus frutos en el consumo familiar. Recién desde los años 80 esta fruta empieza a tener un valor económico como cultivo, por sus características de buen aroma, sabor dulce y bondades medicinales.

Sin embargo por la necesidad de buscar nuevas alternativas a los productos tradicionales en especial en la sierra ecuatoriana, se ha incrementado en alguna medida su cultivo, actualmente las zonas de mayor producción son Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua e Imbabura de esta área un 30 % aproximadamente se destina a la exportación. (UVILLA)

Las zonas aptas para el cultivo en Ecuador, se encuentra en los valles del callejón interandino y en las estribaciones de las cordilleras de todas las provincias de la sierra ecuatoriana que tengan aptitud frutícolas y en zonas ecológicamente aptas. (UVILLA)

Se presenta un cuadro de la producción de uvilla para el año 2000 lo que demuestra que doce de las provincias del país están produciendo para esa fecha. Esto refleja la factibilidad y disponibilidad de áreas óptimas para la producción de esta fruta, consecuentemente demostrando así que hay disponibilidad para la producción de este producto. Desde el punto de vista de disponibilidad del suelo, espacio y condiciones climáticas, la producción a gran escala es factible, ya sea por medio de una asociación de agricultores o independientemente.

Tabla No. 4 Producción de Uvilla en el año 2000

Provincia	Condición del Cultivo	Superficie Plantada Has.	Superficie Cosechada Has.	Cantidad cosechada TM
Azuay	Asociado	0,34	0,34	0,04
Azuay	Sólo	0,03	0,03	0,09
Carchi	Asociado	2,50	2,50	0,07
Carchi	Sólo	1,80	1,47	0,18
Chimborazo	Sólo	0,08	0,08	9,98
Imbabura	Sólo	0,73	0,73	0,50
Morona Santiago	Asociado	0,15	0,00	0,00
Napo	Asociado	4,65	2,97	0,20
Pichincha	Sólo	2,00	0,00	0,00
Tungurahua	Asociado	0,22	0,00	0,00
Tungurahua	Sólo	2,82	1,05	18,03

1.4 Antecedentes de Exportación y Consumo de Uvilla

Es importante tomar en cuenta cuales son las referencias de exportación de la fruta por parte de Ecuador, así como los registros a nivel mundial de la misma. De tal manera, lo que se pretende es establecer las bases sobre las cuales se analizará y determinará la mejor alternativa de mercado hacia el cual dirigir un plan de marketing y exportación de la misma.

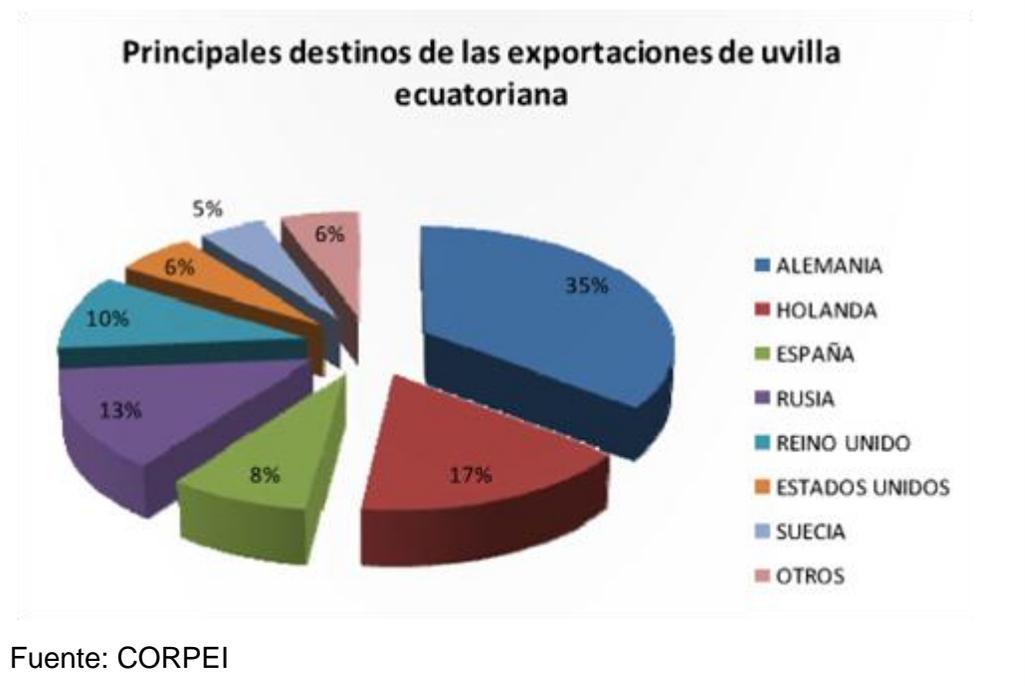
a. Exportación ecuatoriana

Se parte de que la fruta está alcanzando grandes niveles de exportación se encuentra en crecimiento debido a la potencialidad de la misma. Puesto que en los últimos años ésta ha registrado un crecimiento desde el año 2008 así a finales de este año se ha exportado 20.4 toneladas de fruta, equivalentes a 50,340 dólares en valor FOB, por otra parte para el año 2009 se muestra un total de 19.85 toneladas que representan 72,850 dólares en valor FOB, esto refleja que a pesar de haber sido menor la cantidad en toneladas, el precio si fue superior en 22,510 dólares al del año anterior. Empero al año 2009 se exporto 86.08 toneladas representando 321.660 dólares. (CORPEI)

Del total de las exportaciones de uvilla del Ecuador, que están por los 145 mil dólares exportados por Ecuador, el principal destino ha sido Alemania, representado el 35% de las exportaciones ecuatorianas de uvilla, a este mercado se han exportado 51,600 dólares entre 2004 y 2008, resaltando el año 2008 donde se exporto 6,000 dólares. (El segundo mercado para Ecuador ha sido Holanda, que es destino el 17% de las exportaciones ecuatorianas, con 24,000 dólares en el periodo 2004-2008, siendo en el último año 6,600 dólares en el 2008. Rusia, Reino Unido y España, son los siguientes mercados en representatividad, a los mismos que se exportaron 19,500, 14,700 y 11,900 dólares, respectivamente, en el periodo 2004-2008. (CORPEI)

El siguiente gráfico demuestra la panorámica para este período de tiempo.

Gráfico No. 1 Exportación ecuatoriana de Uvilla 2004-2008



A pesar de la inclinación que se presentó en el período de tiempo del año 2004-2008, se puede mostrar un escenario diferente ya para el primer cuatrimestre del 2011 reflejando un gran incremento con relación al 2008 así como un cambio en el mercado con valores más altos. En primera instancia tenemos que el Ecuador ha exportado un total de 345,680 dólares, de los cuales Holanda es el país al cual más se ha exportado manejando 115,26 dólares lo que representa un 31.54% del total exportado por Ecuador, seguido por España con 81,590 dólares siendo un 22.33% y Francia con 62,230 dólares que es un 17.03%. Los países que le siguen con un menor porcentaje pero no menos importantes son Canadá 11.76%, Reino Unido 11.30%, Australia 2.39%, Alemania 1.62%, Suiza 1.20% y las Antillas Holandesas un 0.82%. La mayoría de países a los que se está exportando uvilla desde el Ecuador son Europeos, dando así la base para determinar el mercado con mayor potencial tomando en cuenta ya una serie de variables. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR)

Por otra parte se ha podido identificar que los mercados más atractivos y los que pueden ser explotados en un futuro con la producción y comercialización de la uvilla son: Canadá y la Comunidad Económica Europea, Alemania, Bélgica, España, Holanda, Reino Unido, Suecia y Suiza. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR)

Por otra parte, es importante tomar en cuenta el precio de la uvilla en el Ecuador, el cual oscila entre \$1 y \$1.20 dólares el kg. Sin embargo para el mercado internacional se encuentra entre \$5 y \$9 dólares el Kg, a estos precios internacionales ya están incluidos todos los costos de importación, como el transporte, regulaciones de importación a los mercados que se exportan, tarifa arancelaria, requisitos fitosanitarios, seguros, fletes, etc. (CORPEI)

b. Consumo mundial

Se debe analizar la otra parte del proceso de comercialización de la uvilla. Así las estadísticas de importación de Trade Map muestran una marcada tendencia de crecimiento, yendo así de 37,000 dólares en 2005 a 78,00 dólares en 2009 mostrando un incremento de 52.56% en este período de tiempo. Asimismo, se refleja que Holanda de 15,000 dólares a ascendido a 34,000 dólares siendo este superior en 55.88% en el mismo período de tiempo, esto demuestra la gran aceptabilidad y el porcentaje alto de crecimiento que este muestra. Más allá de representar un incremento en las importaciones, muestra que el uso de uvilla está teniendo una mayor aceptabilidad dentro de los consumidores en el mercado mundial, y especialmente en Holanda.

Tabla No. 5 Consumo Mundial de Uvilla					
Importadores	Valor en miles de dólares				
	2005	2006	2007	2008	2009
Mundo	37	24	33	50	78
Países Bajos (Holanda)	15	2	1	7	34
España	0	0	1	11	23
Alemania	22	14	10	6	12
Canadá	0	0	4	0	5
Estados Unidos de América	0	8	0	0	2
Italia	0	0	0	0	2
Bélgica	0	0	3	0	0
Suecia	0	0	0	7	0
Reino Unido	0	0	15	0	0
Federación de Rusia	0	0	0	19	0
Fuente: TradeMap					

Otro aspecto importante a considerar dentro de este punto, es el precio al cual se comercializó el producto, mismo que también refleja crecimientos. De tal manera, en 2005 se mantuvo a 811 dólares cada tonelada, mientras que ya en 2009 se registró un valor de 3,796 dólares por tonelada siendo este superior con 78.63%. Este es un porcentaje de crecimiento sumamente representativo para un período de 4 años, lo que nos indica que a más de haber una aceptación del producto éste se está volviendo más valorado dentro del mercado mundial, generando así mejores beneficios para los exportadores.

Por otra parte es destacable los precios que se manejan en los distintos mercados, siendo Italia el mercado en el cual la uvilla es cotizada por un valor sumamente alto a 9,050 dólares por tonelada, seguido de Alemania siendo este el segundo con el precio más alto con 7,139 dólares la tonelada esto para el año 2009. Esto puede significar que el consumo de uvilla resulta ser de cierta manera una exclusividad dentro de estos mercados, radicando ahí la razón de por qué se exporta menores cantidades a los mismos.

De tal manera, si se toma a consideración que Holanda es el primer país al cual se exporta uvilla ecuatoriana éste cuenta con un precio más bajo que el de los mercados

anteriormente mencionados. En Holanda el precio por tonelada es de 3,412 dólares para el año 2009, mostrando así una diferencia extremadamente alta y marcada de 5,638 dólares con respecto al precio que maneja Italia, mientras que con Alemania existe una diferencia de 1,911 dólares de la misma manera esto para el 2009.

Precios:

Tabla No. 6 Precio de la Uvilla en dólares							
Importadores	Valor unitario en dólares EUA/Tons					Valor exportado en 2009, miles de dólares EUA	Cantidad exportada en 2009, Tons
	2005	2006	2007	2008	2009		
	Tons	Tons	Tonc	Tons	Tons		
Mundo	811	2,193	4,790	2,444	3,796	78	20,55
Países Bajos (Holanda)	404	1,356	2,470	2,545	3,412	34	9,97
España			3,000	1,927	3,211	23	7,16
Alemania	2,601	2,001	4,670	5,742	7,139	12	1,68
Canadá			5,260		5,513	5	0,91
Estados Unidos de América		3,532			4,107	2	0,49
Italia					9,050	2	0,22
Bélgica			2,670			0	0
Suecia				1,075		0	0
Reino Unido			7,030			0	0
Federación de Rusia				4,497		0	0
Elaborado por: Eliana Quezada							
Fuente: TRADE MAP							

Este es un cuadro que indica de una manera más sencilla y gráfica como ha sido el crecimiento de las exportaciones de uvilla de un año al otro.

Tasa crecimiento

Unidad: %

Tabla No. 7 Tasa de crecimiento 2005-2009					
Importadores	Tasa de crecimiento del valor de exportaciones (porcentaje)				Valor exportado en 2009, miles de Dólar EUA
	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	
Mundo	-35,1	37,5	51,5	56	78
Países Bajos (Holanda)	-86,7	-50	600	385,7	34
España			1000	109,1	23
Alemania	-36,4	-28,6	-40	100	12
Canadá			-100		5
Estados Unidos de América		-100			2
Italia					2
Bélgica			-100		0
Suecia				-100	0
Reino Unido			-100		0
Federación de Rusia				-100	0

Elaborado por: Eliana Quezada
Fuente: TRADE MAP

En otra instancia donde si cabe profundizar un poco más el análisis, es en el porcentaje de participación que tiene cada mercado dentro de las exportaciones ecuatorianas de uvilla. Resaltando así que en el 2005 las exportaciones se ven centradas básicamente en dos mercados Alemania y Holanda con 59,5% y 40,5% respectivamente, siendo Alemania el mercado donde recaen la mayor parte de exportaciones de la fruta. Consecuentemente, en los años siguientes van incrementando los mercados y se va diversificando un poco los porcentajes de participación. De tal manera, ya para el 2009 Alemania tiene 12% de participación y Holanda un 14%, reflejando así nuevamente la actual superioridad de este mercado sobre el mercado alemán.

Participación en valor en las exportaciones por país

Unidad: %

Tabla No. 8 Participación en valor de las exportaciones del país					
Importadores	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta (porcentaje)				
	2005	2006	2007	2008	2009
Mundo	100	100	100	100	100
Países Bajos (Holanda)	40,5	8,3	3	14	43,6
España	0	0	3	22	29,5
Alemania	59,5	58,3	30,3	12	15,4
Canadá	0	0	12,1	0	6,4
Estados Unidos de América	0	33,3	0	0	2,6
Italia	0	0	0	0	2,6
Bélgica	0	0	9,1	0	0
Suecia	0	0	0	14	0
Reino Unido	0	0	45,5	0	0
Federación de Rusia	0	0	0	38	0
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: TRADE MAP					

CAPÍTULO NO. 2 ANÁLISIS DEL MERCADO EUROPEO

En este capítulo se desarrollará un análisis del mercado europeo de una manera general. Europa está conformada por un grupo de 49 países en total, mismos que representan los posibles mercados a los cuales se podría ingresar el producto de análisis. El análisis de este capítulo se centrará en los países pertenecientes a la Unión Europea (UE), debido a que dentro de la misma se encuentran los países con una mejor economía, siendo así 27 países considerados dentro de un conjunto para el análisis. De la misma manera; se enfoca en este grupo debido a que en él se encuentran los países que en el capítulo uno se identificaron como los actuales mercados a los cuales se está exportando uvilla.

La herramienta que se utilizará para el análisis mencionado es un estudio PEST de la UE, es decir, se tomara en consideración aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos que ayuden a identificar las posibilidades de ingresar a este mercado. En este contexto, se tienen los valores por el conjunto de la UE con sus 27 países, además se considerará y tomará en cuenta los valores de cada país que más se destaquen dentro del grupo, que por lo general son de los principales países de Europa.

2.1 Análisis PEST

El estudio se iniciará con un análisis PEST de la Unión Europea tomando en consideración todos los factores más relevantes dentro de cada sub grupo a analizar, de igual manera se tomará en cuenta los factores que vayan de cierta manera dirigidos o inclinados al comercio exterior o al tema de análisis, es decir que tengan un direccionamiento a entrada de mercaderías de terceros países y en los cuales se den preferencias o se manejen ciertos beneficios.

Entorno Político y Legal

Es importante tomar en consideración como se encuentra la política de la UE además de considerar una parte de su legislación, esto dirigida a temas comerciales que sean

de relevancia para el tema de análisis. Por lo cual, en esta parte del análisis se tomará en consideración la parte aduanera, cómo funciona dentro de la UE, la unión aduanera que existe y ciertas de sus políticas aduanales, mismas que van dirigidas al control del movimiento de mercancías, y a temas comerciales como medidas de salvaguardias, finalmente se revisaran aspectos referentes a preferencias arancelarias como es el caso del Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP).

La Unión Europea está conformada por 27 países miembros, además de 5 países que figuran como candidatos, entre los cuales están Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Islandia, Montenegro, y Turquía, adicionalmente existen 17 países más que conforman el continente europeo pero que no son parte de la UE.

De tal manera, nos centraremos en el marco de la UE, dentro del cual una de las principales políticas a analizar está relacionada con el tema aduanero. Es así que la unión aduanera es considerada como los principales éxitos de la UE, ésta representa la abolición de los derechos aduanales en las fronteras de los países miembros, esto a nivel interno de UE, estableciendo un sistema uniforme de tasación de las importaciones. (U. EUROPEA, EUROPA)

La unión aduanera consiste básicamente en una zona única de comercio en la cual circulan libremente todas las mercancías, tanto las producidas en la UE como las que son importadas de terceros países no miembros. (U. EUROPEA, EUROPA) Esto quiere decir que un producto que ingresa a la Unión Europa pagará el tributo cuando ingrese por primera vez a la Unión, si entró por puerto Alemán y posteriormente se envía a otro país miembro, éste segundo ingreso no generará pago de impuestos, ni está sometido a inspecciones.

Estas medidas adoptadas no quieren decir que el control aduanal sea menos importante o riguroso, pues continúa siendo un pilar fundamental debido al volumen de mercaderías que ingresan a estos mercados. Es así que según páginas oficiales “los servicios aduaneros de la UE tramitan más de 2,000,000 de toneladas de mercancías al año, casi el 20% del total de importaciones mundiales. Eso supone más de 100,000,000 de declaraciones cada año.” (U. EUROPEA, EUROPA)

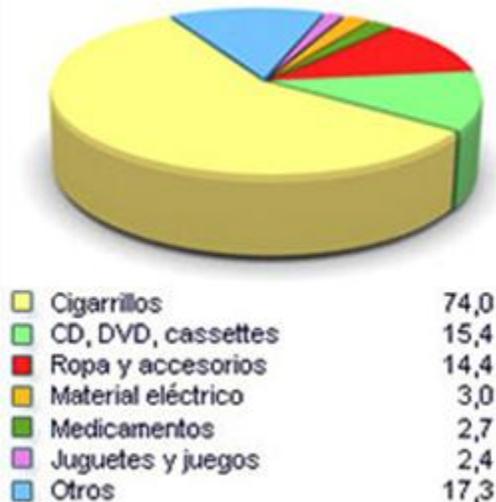
Por otra parte, cabe recalcar que dentro de las políticas aduanales, estas no se encargan únicamente de aspectos comerciales que asegure que se cumplan con los pagos de tributos y demás procesos. Estos contemplan de igual manera el proteger a los ciudadanos mediante un sin número de acciones y controles. Dentro de estos como los más importantes y dirigidos a importaciones de la UE se pueden mencionar lo siguiente.

- Buscan garantizar el cumplimiento de las normas de protección del medio y la salud y seguridad de los consumidores, es decir impiden el ingreso de productos nocivos para el consumo o seguridad de los usuarios.
- Combaten contra la falsificación y la piratería, protegiendo así no solo a los consumidores en cuanto a salud y seguridad, sino a las empresas que cumple con la ley.
- Comprobando que el flujo de dinero en altas sumas que realizan los viajeros no sea con el fin de blanquear dinero o evadir impuestos.
- Colaboran con el control de tráfico de personas, drogas, pornografía y armas de fuego, ayudando a combatir estos problemas sociales.
- Supervisan el comercio de especies amenazadas, con el fin de protegerlas.
- Protegen el patrimonio cultural, evitando el contrabando de obras de artes.

El siguiente gráfico demuestra los resultados o logros que alcanzan los agentes de aduana, dentro de uno de los propósitos o modos de protección al cliente más allá de las obligaciones comerciales. (U. EUROPEA, EUROPA)

Gráfico No. 2 Logros de los agentes de aduanas

Los agentes de aduanas aprehenden más de 100 artículos falsificados al año



Comisión Europea, cifras en millones

Fuente: Página Oficial Unión Europea (U. EUROPEA, EUROPA)

Adicionalmente, otra de las funciones de los agentes aduanales es el luchar contra el fraude, básicamente en tres tipos, uno de ellos está direccionado a temas comerciales y pagos de impuestos, teniendo de tal manera, que debido a que los aranceles son más bajos para los productos provenientes de los países pobres, ciertos fabricantes pueden tender a falsificar certificados de origen para que sus productos se graven aranceles más beneficiosos. Por otra parte, controla las declaraciones y pagos del IVA que pudieren resultar fraudulentos, así como las evasiones de impuestos especiales sobre determinados artículos como es el caso de los cigarrillos. (U. EUROPEA, EUROPA)

Otro aspecto en cuanto a las políticas aduanales es que se encarga de actualizar y automatizar continuamente los procedimientos aduanales de tal manera que se agilice el comercio tanto a nivel de las fronteras internas como externas, resultando así en una gran ayuda para los negocios facilitando y agilizando los procesos de ingreso y

egreso de mercaderías. Dichos procesos se verán plasmados o reflejados en los próximos años cuando los países miembros estén completamente integrados por vía electrónica y haciendo uso del sistema de ventanilla única para que los comerciantes cumplan con los trámites respectivos en toda la UE. (U. EUROPEA, EUROPA)

Asimismo, una de las políticas importantes a analizar va relacionada con el comercio exterior como tal. De tal manera, partiremos analizando lo concerniente al régimen que se aplica a las importaciones a nivel de la Unión, el objetivo de este es “establecer un régimen común aplicable a las importaciones en la UE que se base en el principio de la libertad de importación y definir los procedimientos para que la UE aplique, medidas de vigilancia y de salvaguardia para proteger sus intereses” esto en caso de requerirlo o que sea necesario. El régimen está basado en el reglamento (CE) nº 260/2009 del Consejo, de 26 de febrero de 2009, sobre el régimen común aplicable a las importaciones. En el mismo se resalta el principio de libertad de importaciones de los productos originarios de terceros países, es decir se aplica en concreto a las importaciones provenientes de estos, exceptuando los productos textiles sujetos a un régimen específico de importaciones. (U. EUROPEA, EUROPA)

Dentro del reglamento se encuentra de igual manera regulado el procedimiento de investigación sobre un determinado producto que podría estar causando perjuicio a los productores Europeos. En el cual la Comisión empezará un proceso de investigación con plazo máximo de un mes para determinar si dicho producto causa o amenaza con provocar daños graves a los productores europeos. En este contexto, se analiza el volumen, el precio de las importaciones, los efectos que tenga para los productores, además de los factores externos que pueden no estar relacionados con la evolución de las importaciones pero que pueden haber provocado perjuicios. En base a los resultados de la investigación el Comité Consultivo puede concluir la investigación, o tomar medidas de vigilancia y de salvaguardia, en caso de urgencia estos pueden recurrir a medidas provisionales que no sobrepasarán los 200 días. (U. EUROPEA, EUROPA)

De tal manera, en cuanto a las medidas de vigilancia estas hacen referencia a que un producto se puede someter a control ya sea por decisión del Consejo o de la Comisión, cuando se puede observar que la evolución de las importaciones puede resultar

peligrosa para los productores europeos. Dentro de las medidas de vigilancia se puede considerar a los controles posteriores de las importaciones, es decir, una vigilancia estadística, o de igual manera un control previo. Así, para que se pueda importar libremente un producto que está condicionado a vigilancia previa, debe estar antecedido a la presentación de un documento de importación, dicho documento es otorgado o visado por los países de la UE, esto es sin ningún costo independientemente del número de solicitudes, el mismo es entregado en un plazo máximo de cinco días, después de entregada la solicitud, de igual manera es válido en toda la unión independientemente del lugar de emisión. Sin embargo, lo anteriormente mencionado no significa que la medida de vigilancia cubra toda la UE, pues no es así necesariamente, así, “si en el plazo de ocho días laborales tras el final de las consultas de someter un producto a vigilancia europea no se toma esta medida...se puede establecer una medida limitada a las importaciones (destinadas) a una o varias regiones de la UE” (U. EUROPEA, EUROPA)

Por otra parte, en cuanto a las medidas de salvaguardia en sí, las importaciones de un producto deben haber aumentado notablemente de manera que causen un perjuicio grave a los productores europeos. En tal caso existen dos opciones la comisión puede cambiar la duración o validez de los documentos de importación que se hubiesen establecido en el proceso de vigilancia, o a su vez establecer un proceso de autorización de importación, y especialmente contingentes de importación. Los contingentes buscan mantener las corrientes o estándares comerciales tradicionales y el volumen de mercancías importadas que se hayan establecido en un arreglo o contrato celebrado normalmente antes de la entrada en vigor de la medida. Un parámetro es que “del contingente no debe ser inferior, en principio, a la media de las importaciones efectuadas durante los tres últimos años.” (U. EUROPEA, EUROPA)

Consecuentemente, dichas medidas pueden ser aplicadas a cualquier producto, además pueden limitarse a una o varias regiones de la Comunidad. Sin embargo, existen ciertas restricciones a las medidas de salvaguardia, así, dichas medidas no pueden aplicarse a un producto procedente de un país en vías de desarrollo miembro de la OMC. Asimismo, la cuota del país no debe sobrepasar el 3% de las importaciones europeas en cuanto a este producto, además el conjunto de países en desarrollo de la OMC que tienen una cuota de importación menor al 3% no debe

significar más del 9% del total de las importaciones europeas con respecto a este producto. De igual manera, las medidas de salvaguardia no son aplicadas por un período de tiempo indefinido, ya que en un inicio estas no pueden sobrepasar los cuatro años, esto a no ser que se apliquen prorrogas bajo los mismos procedimientos iniciales, sin embargo, estas no pueden ser mayores a los ocho años desde que se solicitaron por primera vez. (U. EUROPEA, EUROPA)

Finalmente, a más de las medidas ya mencionadas el reglamento prevé que el Consejo, previa a la propuesta de la Comisión, adopte medidas para que los derechos y obligaciones de la UE y los países miembros, en especial los relacionados al comercio de mercancías, puedan ser ejercidos y observados en el ámbito internacional. A pesar de la existencia de este Reglamento, éste no representa obstáculos para el cumplimiento de las obligaciones que se derivan de los regímenes especiales de los acuerdos entre la UE y terceros países. Esto tampoco significa obstáculo para la adopción o aplicación de otras medidas por parte de los países europeos, siempre que éstas sean justificadas por razones de orden público, de moral pública, de seguridad pública, de protección de la salud, y la vida de las personas o animales o preservación de los vegetales, así como de protección del patrimonio nacional, artístico, histórico o arqueológico o de protección de la propiedad industrial y comercial. (U. EUROPEA, EUROPA)

Dentro de este análisis de la política de la UE, se considera importante mencionar el Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP) 2009-2011, que es establecido por este bloque. En qué consiste el SGP? Este se basa en una reducción de aranceles sobre algunos de los productos provenientes de los países en vías de desarrollo, que ingresan al mercado europeo. El principal objetivo es ayudar a los países que se benefician de esta política a integrarse mejor al comercio mundial y a contribuir de este modo a su desarrollo económico, basándose en los derechos humanos y los principios de desarrollo sostenible. (U. EUROPEA, EUROPA) Así, dicho sistema se estableció en el reglamento “(CE) n° 732/2008 del Consejo de 22 de julio de 2008 por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011 y se modifican los Reglamentos (CE) n° 552/97 y n° 1933/2006, y los Reglamentos (CE) n° 1100/2006 y n° 964/2007.” (U. EUROPEA, EUROPA)

Por lo tanto, el SGP está conformado por un régimen general que es de aplicación para todos los países beneficiarios, y de dos regímenes especiales: el primer régimen especial es como estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernanza, y un segundo que es en favor de los países menos desarrollados (PMD). Dentro del régimen general, algunos derechos del arancel común aduanero han sido totalmente suspendidos para los productos que se consideran no sensibles, excepto los componentes agrícolas. Por otra parte, los derechos ad valorem del arancel aduanero común se han reducido en 3,5%, mientras que en el caso de materias textiles hay una reducción del 20%. Adicionalmente, en dicho Reglamento se prevé aspectos concretos para los productos sensibles a los que afectan los derechos específicos del arancel aduanero común. (U. EUROPEA, EUROPA)

Por otra parte está el Régimen de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP+), mismo que es otorgado a los países que cumplan con los siguientes criterios. Es decir, deben haber cumplido los convenios de la ONU/OIT que estén relacionados con los derechos humanos y de los trabajadores, y los convenios relativos al medio ambiente. Además, deben comprometerse a continuar aplicando estos convenios y deben someter la puesta en práctica de los mismos a una supervisión periódica, estos deben considerarse países vulnerables de conformidad con el reglamento. De tal manera, dentro de este régimen quedan suspendidos los derechos ad valorem del arancel aduanero común para todos los productos que se hayan determinado. Los países que quieran beneficiarse de este régimen especial deben presentar una solicitud ante la Comisión y además brindar la información en la cual se demuestre haber ratificado los convenios indicados, la lista de los países beneficiarios de estas preferencias se publicará en el Diario Oficial de la UE, la Comisión se puede negar a conceder este régimen empero deberá justificar la decisión. (U. EUROPEA, EUROPA)

En segunda instancia está el régimen especial en pro de los PMD, estos beneficios son concedidos a los países que figuran en la lista de PMD de la ONU. Así, los aranceles quedan totalmente suspendidos para todos los productos de estos países exceptuando el armamento y municiones. (U. EUROPEA, EUROPA)

Para un mayor detalle, se puede referir al anexo I en el cual se encuentran los países beneficiarios de los diferentes regímenes y para los que se han suprimido las preferencias arancelarias, mientras que los productos inmersos en las preferencias de los tres regímenes se encuentran en el anexo II, y finalmente el anexo III hace referencia a los convenios que deben estar ratificados para que puedan ser beneficiarios del SGP+.

En este contexto, se puede mencionar que el Ecuador es parte de los países que figuran dentro de los beneficiarios del SGP, como se puede observar en el Anexo I. Asimismo; la partida arancelaria de la uvilla la 0810905 si se encuentra entre la lista de productos beneficiarios a desgravación arancelaria. Sin embargo, esta partida consta como sensible lo cual hace referencia a los productos incluidos en el régimen general en el artículo 6 y en el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza artículo 7.

De tal manera, según el apartado 2 del artículo 6 se mantiene que, los derechos ad valorem de los productos determinados como sensibles se reducirán 3.5 puntos porcentuales. Asimismo, los derechos específicos del arancel aduanero común de los productos clasificados como sensibles se reducirán un 30%, sin embargo si estos productos ya incluyen derechos ad valorem y derechos específicos, los específicos no se reducirán. Adicionalmente, el artículo 7 por su parte mantiene que se suspenden todos los derechos ad valorem para todos los productos del anexo II, esto para productos provenientes de los países beneficiarios del SGP+, además los derechos específicos también quedan totalmente suspendidos, aunque existen excepciones para ciertos productos. (EUR-LEX)

Dentro de la legislación comercial se mantiene que los regímenes preferenciales pueden ser retirados temporalmente por una serie de causales, mismos que pueden ser:

- El incumplimiento grave y sistemático de los convenios de la ONU/OIT relativos a los derechos humanos y de los trabajadores enumerados en la parte A del anexo III.
- La exportación de productos fabricados en prisiones.

- La existencia de deficiencias graves en los controles aduaneros sobre la exportación y el tránsito de drogas y el incumplimiento de los convenios internacionales en materia de blanqueo de dinero.
- Prácticas comerciales desleales graves y sistemáticas.
- El incumplimiento grave y sistemático de normas relativas a la pesca y a los recursos pesqueros.
- Fraude, irregularidades o incumplimiento de las normas de origen de los productos. (U. EUROPEA, EUROPA)

Asimismo, como excepción está que se pueden implementar salvaguardias en ciertos casos en los cuales se puede restablecer los derechos del arancel común para un producto que pueda desencadenar dificultades graves para los productores de la UE, que realicen productos similares o tenga una competencia directa. (U. EUROPEA, EUROPA) Es así que existen ciertas opciones para que algunos productos puedan quedar exentos de los beneficios arancelarios del SGP o SGP+ si se pone en riesgo la dinámica productiva interna de la UE, ya que siempre en primera instancia prevalecerá la protección a los productores europeos.

Finalmente, como punto adicional y de cierta forma favorable para nuestro país y también para este producto, tomando en cuenta la realidad de los productores ecuatorianos, mismos que son de cierta forma pequeños y más cuando se desarrollan en el sector agrícola, cabe recalcar que la UE tiene una visión bastante positiva en cuanto a la actual dinámica de lo que se ha denominado comercio justo, mismo que resulta ser considerado como uno de los objetivos más amplios de la UE. El comercio justo básicamente es aplicado a las operaciones comerciales que fomenten el desarrollo económico de pequeños productores y propietarios para que de tal manera no se aislen de comercio mundial, busca beneficiar no solo a los propietarios sino garantizar una ganancia para los trabajadores en sí. En lo que a los consumidores europeos se refiere, mismos que tienen una gran afinidad con estos productos, las encuestas reflejan que existe una gran demanda de estos productos, actualmente el 11% de los ciudadanos europeos consume este tipo de productos. (U. EUROPEA, EUROPA) A pesar de ser una iniciativa muy positiva y favorable tanto para los pequeños productores de los países en vías de desarrollo, como para los consumidores finales pues se les garantiza el consumo de bienes de calidad

fomentado la labor social, esta necesita ser más desarrollada y aplicada por los pequeños productores, para lo cual se necesita el apoyo y fomento tanto por parte de los gobiernos como de las ONGs.

Entorno Económico

Es importante tomar en cuenta los aspectos económicos de la UE para así conocer la situación económica y cuan positiva puede ser la entrada a este mercado. De tal manera, se tomara en cuenta los principales aspectos económicos tales como el Producto Interno Bruto (PIB) y los principales indicadores o rubros que aportan a este. Por otra parte, se analizará la balanza comercial del total de los productos y como ha fluctuado la misma, los años a considerar para el análisis serán desde el 2008 hasta el 2010, y las proyecciones para el 2011 puesto que aún no se encuentran publicados datos reales del mismo. Adicionalmente se tomará en cuenta la tasa de empleo y desempleo de la población económicamente activa, que de igual manera es relevante dentro del aspecto.

De tal manera, en primera instancia se tiene que el PIB general o global de toda la UE para el 2008 como se refleja en la tabla “Ingresos del PIB Unión Europea y Principales Miembros” hay un valor de 12,466,897 euros que para el 2009 no se mantienen y bajan a 11,752,175 euros lo que representa una diferencia de 714,722 euros, lo que representa una disminución del 5.73% esto es en el tiempo de la crisis financiera que se desató en EE.UU y que tuvo afección en todo el resto del mundo. Sin embargo, podemos observar que se recupera rápidamente, para el 2010 ya hay un incremento en la economía de 501,051 euros, si bien crece la economía de la UE no se iguala a la situación del 2008 su incremento es únicamente del 4.29%, a pesar de no haberse igualado el nivel de riqueza se generó una mejora rápida ante la crisis, así se diría Europa se recuperó en el lapso de un año. Para el año 2011 tenían proyectado un valor ya mayor, incluso que al valor del año 2008, este pretendía ser superior al 2010 con 392,921 euros, lamentablemente este valor no es del todo real pues es únicamente una proyección en la que se muestra un porcentaje de crecimiento pero menor con respecto al año anterior, es por un 3.21% no más. Empero esto significa que la economía europea se está recuperando.

Tabla No. 9 Ingresos del PIB – Unión Europea, principales miembros				
PERIODO DE TIEMPO	2008	2009	2010	2011
Ue (27 Países)	12,466,897	11,752,175	12,256,226	12,649,147 (P)
Alemania	2,473,800	2,374,500	2,476,800	2,570,000
Francia	1,933,195	1,889,231	1,932,802	1,987,699 (P)
Reino Unido	1,800,711	1,564,468	1,706,302	1,747,316 (P)
Italia	1,575,144	1,526,790	1,556,029	1,586,209 (P)
España	1,087,749	1,047,831	1,051,342	1,074,941 (P)

Elaborado por: Eliana Quezada
Fuente: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=9ea7d07e30e7f179057694634420ad4eebda29764690.e34OaN8Pc3mMc40Lc3aMaNyTahQe0?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>
P = Proyección

Por otra parte, enmarcado en el análisis PIB de igual manera es relevante tomar en cuenta la riqueza nueva que se ha generado dentro de los países más importantes de Europa que consecuentemente tiene los PIB más altos del continente, como se indica en la tabla “Evolución PIB Valores y Porcentajes de Variación”, esta indica los porcentajes de cambio y variación para cada país. De tal manera, los países más ricos de Europa económicamente hablando están encabezados por Alemania que desde el 2008 maneja valores por encima de los 2,000,000 de euros, a pesar de ser un país fuerte a nivel económico también se vio afectado por la crisis en el 2009 decreciendo en 99,300 euros lo que representa un 4.01%, para el 2010 crece un poco en un 4.31% y para el 2011 ya tiene un incremento del 3.76% con relación al año precedente, este ya es un valor real, lo que indica que tuvo un crecimiento menor del 2009 al 2010.

En cuanto a los otros países se muestra la misma dinámica baja para el 2009 y se recupera para el 2010 y para la proyección del 2011 muestra incremento de igual manera. Así tenemos que Francia disminuyó en 2.27%, recuperándose solo un poco más de lo reducido en 2.31% en 2010, y proyectado mejorar un 2.84% para el 2011. Reino Unido muestra una afección a su riqueza del 12.22%, incrementó en 2010 un 9.07%, y se proyectaron crecer únicamente un 2.40% en el 2011. Por su parte Italia disminuyó su economía en 3,07%, incrementando solamente un 1.92% en el 2010, y esperando crecer un 1.94% más para el 2011. Finalmente España reduce un 3.67% y crece mínimamente en un 0.34% en el 2010, mientras que para el 2011 pretendía crecer un 2.24%.

De tal manera, lo más relevante es que Alemania es una de los más afectados porcentualmente, empero logra recuperarse completamente para el 2011 esto en base a datos reales de ése 2011. Francia es el país menos afectado por la crisis y el que se recupera más pronto ya que en 2010 ya supera el valor del 2008. Asimismo, el Reino Unido es por mucho el mayor afectado y que a pesar de ser el que más crece en el 2010, el crecimiento que proyectan para el 2011 no es muy representativo en relación al incremento del 2010, y más aún no logra ni llegar al valor de riqueza que acumulo en el 2008. Por su parte Italia, para el 2011 tiene proyectado alcanzar un valor un poco mayor al que tuvo antes de la crisis, lo hace paulatinamente en los 2 años. España es otro ejemplo que no logra alcanzar el valor que tenían antes de la crisis, es decir no logra recuperar su nivel de riqueza.

Tabla No. 10 Evolución del PIB, valores y porcentajes de variación						
	2008-2009		2009-2010		2010-2011	
UE (27 Países)	-714,721	-5.73%	504,051	4.29%	392,920	3.21%
Alemania	-99,300	-4.01%	102,300	4.31%	93,200	3.76%
Francia	-43,964	-2.27%	43,571	2.31%	54,897	2.84%
Reino Unido	-236,243	-12.22%	141,834	9.07%	41,014	2.40%
Italia	-48,354	-3.07%	29,239	1.92%	30,180	1.94%
España	-39,918	-3.67%	3,511	0.34%	23,599	2.24%
Elaborado por: Eliana Quezada						
Fuente: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?jsessionid=9ea7d07e30e7f179057694634420ad4eebda29764690.e34OaN8Pc3mMc40Lc3aMaNyTahqQe0?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en						

Por otra parte, resulta de igual manera importante resaltar cuales son los principales aportes para el PIB, así, se tiene los salarios de los trabajadores, las inversiones, a más de los impuestos a la producción y a las importaciones de bienes, se analizará a los mismos actores de los cuales se analizó el PIB, todo esto es en base a la tabla “Rubros que Conforman el PIB – Porcentajes”.

Dentro de este, desglose se puede observar que el indicador más significativo para el PIB son las remuneraciones de los trabajadores seguido por las inversiones que se realizan en la UE y cada país. Así, analizando la UE en su conjunto de 27 países, las remuneraciones representan el 48.80% del PIB en 2008, y para el 2009 este es superior por 0.40%, empero decae para el 2010 por 0.70%. En cuanto a las inversiones, como se analizó anteriormente que debido a la crisis hubo una caída en el

PIB para el 2009, de manera más representativa son afectadas las inversiones que de 21.10% en el 2008 bajo a 19% en el 2009 y bajo un 0.40% más para el 2010. Los impuestos que se recaudan tanto por producción como a las importaciones son menores, pues en el 2008 representó un 11.60% disminuyendo para el 2009 un 0.40%, empero se recupera al mismo nivel del 2008 en el 2010.

En cada país, se refleja una dinámica parecida los porcentajes de aporte de las remuneraciones de los trabajadores del 2008 al 2009 se incrementan, empero para el 2010 es cuando se ven afectadas y disminuyen. En el caso de Alemania se reduce un 0.90% lo cual en porcentajes puede resultar no muy representativo pero en valores e importancia para un país en medio de un período de recuperación de una crisis si lo es. Lo positivo en este rubro es que si bien bajan para el 2010 no lo hacen en un porcentaje mayor a lo crecido en el período anterior, por lo que el aporte no es menor a lo que fue en el 2008, esto con excepción de España que en 2010 si disminuye el porcentaje en un 1.40% siendo este menor al del 2008.

Por otra parte, en cuanto a las inversiones estas son de igual manera el segundo rubro porcentual de aporte al PIB en cada país; así, podemos ver que España, seguido de Italia y Francia cuentan con porcentajes de inversión superiores a los de Alemania y Reino Unido, así en los tres primeros se fomenta más las inversiones y su población por su parte decide comprar inmuebles o por decir de una manera más general hacer que su dinero produzca. Empero, de igual manera al momento de la crisis recibieron mayor afección y los porcentajes de variación son mayores, por ejemplo, comparando España que entre los 5 países resulta tener el mayor porcentaje de 28.7% para el 2008, en el 2009 tiene 24.00% es decir disminuyó en 4.70%, y un 2.90% para el 2010. Por su parte, Reino Unido que tuvo el menor porcentaje de aporte en el 2008 un 16.8% baja apenas un 1.80% para el 2009, y para el 2010 se reduce en un 0.40%. Esto demuestra que si bien es importante y destacable que exista una mayor inversión, esta se va a ver afectada más significativamente en caso de crisis.

Finalmente, el último rubro a analizar es el aporte que se hace al PIB por medio de los impuestos que cobra el estado tanto a la producción como a las importaciones, por mucho este es el valor porcentual menor con relación a los dos anteriormente analizados. En este campo lo más destacable es que España tiene el menor porcentaje

de impuestos como aporte del PIB con un 8.50% en el 2008 mientras que Francia maneja el porcentaje más alto con 13.30% para el mismo año. De igual manera, que en el caso de las inversiones el problema de la crisis reduce los valores ya para el 2009, empero para el 2010 los valores aumentan esto en el caso de Reino Unido, Italia y España, puesto que en Alemania y Francia los porcentajes disminuyen aún más. Así Francia baja su porcentaje en impuestos del 2008 al 2010 un total de 0.40%, mientras que Reino Unido por su parte en el 2009 disminuye 0.50% pero para el 2010 sube en 1.20% siendo este valor incluso superior al del 2008 con un 0.70%, de cierta forma esto representa que el Reino Unido tiene una mayor capacidad de recuperación en cuanto a recaudación de impuestos ya sea a la producción o a las importaciones, esto va así de la mano con las remuneraciones de los trabajadores que también incrementaron para el 2010 de igual manera superando al valor del 2008 antes de la afección de la crisis.

Tabla No. 11 Rubros que conforman el PIB, porcentajes

	REMUNERACIÓN TRABAJADORES			INVERSIONES			IMPUESTOS PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Eu (27 Países)	48.80%	50.20%	49.50%	21.10%	19%	18.60%	11.60%	11.20%	11.60%
Alemania	49.70%	51.80%	50.90%	18.60%	17.20%	17.50%	10.00%	10.30%	10.00%
Francia	52.10%	53.40%	53.30%	21.30%	19.70%	19.30%	13.30%	13.10%	12.90%
Reino Unido	53.50%	55.70%	54.80%	16.80%	15.00%	14.90%	11.60%	11.10%	12.30%
Italia	41.80%	42.60%	42.20%	21.00%	19.30%	19.70%	12.70%	12.20%	12.80%
España	49.10%	49.60%	48.20%	28.70%	24.00%	22.90%	8.50%	7.40%	8.80%

Elaborado por: Eliana Quezada

Fuentes:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00013>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00011>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tecse 00016>

Luego de haber analizado el PIB continuamos con el análisis de la balanza comercial de la UE y al igual que en el PIB se analizó los países con los principales indicadores, en este caso se analizan los mismos mercados a más de Países Bajos (Holanda) y Bélgica considerados de igual manera relevantes dentro de este punto. Los datos en cuanto a la balanza se los puede observar en la tabla No. 12 “Exportaciones e Importaciones UE y Principales Socios”, que se detalla más adelante.

Haciendo un análisis individual de las exportaciones y la dinámica de las mismas dentro de los últimos años a partir del 2008, se tiene que la UE en su conjunto en el

2008 alcanzó exportaciones por 1,309,885 euros, analizando la evolución de la misma se refleja que para el 2009 al igual que en los indicadores ya analizados tiene una caída de 16.24% con un valor de 1,097,142 euros, lo cual si es representativo, empero para el 2010 logra recuperarse, incluso superando el valor del 2008, incrementa un 22.86% con relación al 2009, alcanzando un valor de 1,347,948 euros, lo que refleja la pronta recuperación de la UE. En cuanto a las importaciones éstas también tienen una caída en el 2009 con relación al año anterior por un 22.97%, ya que en el 2008 se alcanzó un valor de 1,566,309 euros, y en 2009 bajó a 1,206,495 euros, pero de igual manera se recuperan y crecen en el 2010 en un 24.90% con respecto al 2009, alcanzando un valor de 1,506,934 euros, este no alcanza el nivel de importaciones que se realizaron en el 2008.

En cuanto a los países más importantes individualmente se tiene que Alemania para el 2008 exportó un total de 983,255 euros y redujo las mismas para el 2009 a 803,120 euros que son un 18.33%, mismas que incrementan para el 2010 a 929,629 euros que representa un 18.26% lo cual no le permite alcanzar el valor alcanzado en el 2008. En cuanto a las importaciones se tiene que estas alcanzaron un valor de 805,730 euros en el 2008 disminuyendo un 22.97% a 664,143 euros en el 2009, empero ascienden a 801,737 mil euros en el 2010 lo que representa un 20.72 %. Si hacemos dentro de este país un análisis de las exportaciones e importaciones se puede observar que las primeras se vieron más afectadas porcentualmente y su recuperación de igual manera es menor con relación a las importaciones, estas últimas disminuyeron un porcentaje menor y se recuperaron en mayor medida.

Los países que le siguen a Alemania con valores altos en cuanto a exportaciones son Los Países Bajos y Francia, y tienen porcentajes de disminución de sus exportaciones en valores menores, así Los Países Bajos disminuyen de 2008 a 2009 un 17.70% y crecen un 21.35% para el 2010 lo cual por poco le permite recuperar el valor del 2008. En cuanto a las importaciones estas disminuyen un 19.95% que es un porcentaje mayor al disminuido en las exportaciones, es decir a estos la crisis les afectó más en cuanto a sus importaciones que a las exportaciones ya que tuvieron una caída mayor, empero para el 2010 igualmente las importaciones se recuperan y crecen un 22.60% con relación al año anterior. Francia por su parte, maneja el tercer valor más alto de exportaciones entre los siete países descritos en la tabla y que son objeto de análisis,

así, maneja un valor bajo de disminución para el 2009, se reduce en un 17.05% siendo uno de los menores, y así para el 2010 también crecen pero estos en menor medida con relación a los otros países, empero esto no le impide seguir teniendo un valor representativo en este año. Con respecto a las importaciones de este país también son más afectadas que las exportaciones estas se reducen por 17.49% en el 2009 y crecen un 13.90% para el 2010 lo cual es un valor un poco mayor que el crecimiento que muestran las exportaciones en el mismo año.

Con respecto a los siguientes países se puede destacar que Italia es el país mayormente afectado en el 2009 en sus exportaciones ya que éstas se reducen por un 20.94% siendo el valor más alto y su crecimiento en el 2010 es de un 15.66% lo cual no le permite alcanzar el valor del 2008. Las importaciones se vieron más afectadas disminuyendo un 22.10% en el 2009, empero su porcentaje de recuperación para el 2010 es mayor que el de las exportaciones, es decir, las importaciones en el 2010 crecieron un 22.97%. Por su parte, se puede destacar que Reino Unido baja también un valor fuerte en el 2009 en sus exportaciones, así disminuye un 19.05% empero se recupera en un 20.96% en el 2010 con respecto al año precedente. Sus importaciones son afectadas en mayor medida así en 2009 decrecen un 19.56% y aumentan en mayor medida para el 2010 en un 22.36%. Otro aspecto resaltable, es con respecto a España que en cuanto a las exportaciones este tiene el menor porcentaje de disminución para el 2009 con respecto al año anterior ya que bajo un 14.84%, empero para el 2010 este se recupera y crece nuevamente un 13.68%, con respecto a las importaciones de todos los países esta es la que tiene el porcentaje mayor con un 26.52% de disminución para el 2009 y para el 2010 apenas logra subir un 12.78% lo cual no le permite alcanzar el valor del 2008 y está aún muy por debajo de alcanzarlo.

En general se puede destacar que, como de cierta manera es lógico debido a una crisis lo que más se va afectar son las importaciones pues se tiene un poder adquisitivo bajo como para comprar productos, a más que los precios de estos productos también pueden haber disminuido ya que la crisis fue mundial y los precios por ende en muchos casos decrecen, de tal manera, la disminución en las importaciones puede ser mayor tanto por volumen como por valor. Por otra parte, han tratado de mantener las exportaciones y continuar vendiendo sus productos para que así se dinamice la economía de los países, aunque al igual los países que adquieran estos productos lo

van hacer en menor medida, eh ahí que también muestra una disminución. Otro aspecto común destacable resulta ser que cuando hay un crecimiento una recuperación para el 2010 si bien ambos rubros logran crecer las importaciones lo hacen en mayor porcentaje que las exportaciones. Lo descrito es la dinámica general que se puede observar, aunque existen sus excepciones como es el caso de Alemania que se dio lo contrario; es decir, la crisis afectó en mayor porcentaje a las exportaciones en el 2009 que a las importaciones en el mismo año y estas últimas se recuperaron en mayor medida antes que las exportaciones al igual que en los demás actores analizados.

Tabla No. 12 Exportaciones e Importaciones UE y principales socios

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	2008	2009	2010	08-09 tasa crecimiento (%)	09-10 tasa crecimiento (%)	2008	2009	2010	08-09 tasa crecimiento (%)	09-10 tasa crecimiento (%)
UE (27 Países)	1,309,885	1,097,142	1,347,948	-16.24%	22.86%	1,566,309	1,206,495	1,506,934	-22.97%	24.90%
Alemania	983,255	803,012	949,629	-18.33%	18.26%	805,730	664,143	801,737	-17.57%	20.72%
Países Bajos	433,722	356,962	433,168	-17.70%	21.35%	394,980	317,718	389,537	-19.56%	22.60%
Francia	418,983	347,563	393,304	-17.05%	13.16%	487,350	402,117	458,029	-17.49%	13.90%
Italia	369,016	291,733	337,407	-20.94%	15.66%	382,050	297,609	365,980	-22.10%	22.97%
Bélgica	320,805	265,160	308,324	-17.35%	16.28%	317,043	252,326	296,654	-20.41%	17.57%
Reino Unido	312,528	252,992	306,023	-19.05%	20.96%	430,361	346,180	423,572	-19.56%	22.36%
España	191,388	162,990	185,289	-14.84%	13.68%	286,105	210,222	237,097	-26.52%	12.78%

Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tet00038&language=en>

Luego de haber analizado independientemente los movimientos de las exportaciones y las importaciones se analizarán el balance como tal; es decir, las exportaciones menos las importaciones y como han evolucionado las mismas, mismos datos que se pueden observar en la tabla "Balance Comercial UE".

De tal manera, se tiene que la UE en su conjunto maneja una balanza deficitaria es decir han tenido más importaciones que exportaciones, resulta ser principalmente un socio comercial comprador tanto de materias primas como de alimentos que son los principales bienes que importa la UE. Así se tiene que para el 2008 tuvieron un déficit de 256,424 euros, empero para el 2009 esta se redujo significativamente a 109,353 euros, es decir disminuyo en un 57,35%. Por lo tanto, bajó más de la mitad del valor precedente, esto resulta verdaderamente grave ya que hay que destacar que esto es debido a la crisis financiera mundial que se suscitó antes que al solo hecho de que se haya cambiado las transacciones y se haya exportado más e importado menos, pues esa no es la razón fundamental, puesto que ambas disminuyen para el 2009.

Por otra parte, está igualmente inmerso considerablemente el hecho que las importaciones bajaron en mayor porcentaje que las exportaciones, así que hay dos factores que hacen que se dé un cambio tan abrupto en la balanza de un año a otro. En cuanto al 2010 se tiene que la balanza incrementa ya que sus componentes incrementaron con se mencionó anteriormente, de tal manera, para este año se maneja una balanza de igual manera deficitaria por un valor de 158,986 euros lo cual representa un crecimiento del 45.39% aun así este porcentaje no le permite alcanzar los valores que se manejaron en el 2008. Así, está muy por debajo de alcanzar ese valor tan representativo dentro del comercio mundial pues con esos valores se ubica dentro de los principales socios comerciales a nivel mundial, es uno de los principales mercados hacia los cuales exportar.

En cuanto a los países individualmente se destaca de igual manera Alemania con el valor más alto mismo que además es superavitario, es decir las exportaciones de este país son mayores que las importaciones. Para el 2008 Alemania manejo una balanza por 177,525 euros lo cual es bastante importante para la economía de un país, es decir está entrando dinero a su economía por la venta de lo que ésta produce lo cual genera mayores empleos e inversión lo cual dinamiza la economía. En cuanto al 2009 ésta

continúa siendo superavitaria, pero por un valor menor ya que para este año se disminuyó en un 21.78% con respecto al año anterior, lo cual es significativo para una economía grande, sin embargo, para el 2010 logra recuperarse pero no muy representativamente pues crece a penas un 6.50% asciende a 147,893 euros, lo cual no iguala al valor del 2008.

En cuanto a Los Países Bajos hay algo curioso de cierta forma ya que en el 2008 muestra una balanza superavitaria por 38,525 euros igual maneja más exportaciones que importaciones, lo destacable resulta ser que a pesar de la crisis que si bien afecto ambos rubros y ocasiono disminución para el 2009 esta maneja una balanza comercial superavitaria por 39,244 euros que es mayor por 1.30% que a la del año precedente y para el 2010 se recupera ya aún más subiendo a 43,632 euros lo cual es un 11.18% al valor del 2009. Esto significa que a pesar de la crisis este país bajó de tal manera tanto exportaciones como importaciones que hicieron que su balanza no se vea afectada y más bien que esta continuara creciendo.

Por otra parte, enmarcando dentro de dinámicas parecidas se tiene que Francia y Reino Unido manejan balanzas deficitarias es decir sus importaciones son mayores que las exportaciones así Francia maneja un déficit de 68,367 euros para el 2008. Por su parte el Reino Unido maneja un valor mucho más alto tiene una diferencia de 117,833 euros en el mismo año lo cual es bastante representativo, así se muestra que este país importa muchísimo más de lo que puede exportar. Ambas economías para el 2009 decrecen en porcentajes similares la primera en 20.20% y la segunda en un 20.91%. Y de igual manera para el 2010 éstas crecen nuevamente, es decir importaron mucho más de lo que exportaron, así se tiene que Francia creció en un 18.64% lo cual subió pero no alcanzo los niveles del 2008, por su parte Reino Unido creció mucho más en un 26.14% a un total de 117,549 euros lo cual casi le permite alcanzar el valor del 2008. Esto nos indica que estos dos países son principalmente importadores antes que exportadores, su comercio se base en esta dinámica.

Adicionalmente, se tiene una dinámica similar entre Italia y España que son otros países que manejan una balanza deficitaria y que tuvieron una disminución bastante representativa para el 2009, así, Italia baja de 13,350 euros en 2008 a 5,876 euros en 2009, lo cual representa un 54.92% siendo bastante representativo, de igual manera,

España baja un 50.13% para el 2009, es decir de 117,833 euros a 93,189 euros. Sin embargo, para el 2010 muestran ya un crecimiento siendo sorprendente como crece el déficit en Italia para el 2010 este sube a 28,573 euros lo cual es un 386.27% más que el valor del 2009, ambos rubros crecieron significativamente para el 2010 pero la diferencia entre la balanza de un año a otra es bastante marcada, este valor incluso supera al valor del 2008 y por bastante es el doble y más. España por su parte para el 2010 aumenta el déficit pero no alcanza los valores del 2008 está crece un 9.69% con relación al 2009 esto es debido a que para el año 2010 si bien ambos rubros se recuperaron las exportaciones lo hicieron en mayor medida que las importaciones lo cual es positivo.

Finalmente Bélgica es un caso especial igualmente, ya que maneja una balanza superavitaria ha mantenido las exportaciones por encima de sus importaciones. De tal manera, para el 2008 maneja una balanza positiva de 3,762 euros lo cual no es un valor muy alto ya que sus importaciones estaban bastante altas y próximas a las exportaciones, empero para el 2009 ambos rubros bajan pero no en la misma medida las importaciones tiene una mayor afección lo cual le permite tener una balanza positiva mayor que la del año anterior teniendo así una balanza por 12,833 euros lo cual representa un 241.12% de crecimiento. Para el 2010 al mejorarse la situación empiezan importar un mayor medida ambos rubros crecen pero en este caso las importaciones en mayor medida lo cual genera que la balanza se disminuya en relación al 2009, así se manejó un valor por 11,670 euros lo cual representa una disminución en la balanza del 9.06% con relación al valor del 2009.

Podemos decir que existe una variedad en el caso de Europa ya que así como hay países deficitarios lo hay superavitarios por valores que son bastante importantes. Cabe destacar que como Alemania maneja un rubro alto de superávit, empero se contrasta con Reino Unido que maneja un déficit igualmente alto. Además se debe destacar que el tener déficit no es del todo positivo puesto que representa que está saliendo más dinero del que entra dentro de la economía de un país. Sin embargo, para el tema de análisis es conveniente que los países importen en medidas representativas puesto que el objetivo de este estudio es determinar un mercado al cual exportar en este caso uvilla.

Tabla No. 13 Balance comercial UE					
	2008	2009	2010	08-09 tasa crecimiento (%)	09-10 tasa crecimiento (%)
UE (27 Países)	-256,424	-109,353	-158,986	-57.35%	45.39%
Alemania	177,525	138,868	147,893	-21.78%	6.50%
Países Bajos	38,742	39,244	43,632	1.30%	11.18%
Francia	-68,367	-54,554	-64,724	-20.20%	18.64%
Italia	-13,035	-5,876	-28,573	-54.92%	386.27%
Bélgica	3,762	12,833	11,670	241.12%	-9.06%
Reino Unido	-117,833	-93,189	-117,549	-20.91%	26.14%
España	-94,717	-47,232	-51,808	-50.13%	9.69%
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tet00038&language=en					

Por otra parte, dentro de este análisis económico se considera relevante tomar en cuenta las tasas de empleo y desempleo tanto de Europa en su conjunto, como de los países arriba analizados. Con respecto al empleo se puede observar la tabla “Tasa de Empleo por Genero Entre la Población De 15 - 64 Años”.

Partiendo con las tasas de empleo se toma como referencia a la población económicamente activa que se encuentra en un marco de edad de 15 a 64 años. El grupo de la UE tiene en general una tasa de 65.8% para el 2008 esta se disminuye para el 2009 en un 1.3% y baja un poco más para el 2010 alcanzando un valor de 64.1% que es un 0.40%, sin embargo es una tasa bastante alta de empleo. En cuanto a una diferenciación por género se tiene que existe un menor porcentaje de mujeres que labora; así mientras en el 2008 un 58.9% de mujeres laboraban había un 72.7% de hombres, para el 2009 y 2010 la tasa para ambos géneros disminuye pero aún sigue siendo mayor el porcentaje de hombres que laboran, empero para el primer año en mención la tasa laboral femenina disminuyo en menor medida solo un 0.50%, mientras que el porcentaje masculino disminuyo en un 2%. Para el 2010 esta se redujo en 0.20% en cuanto a las mujeres y un 0.60% en cuanto a los hombres. Esto significa que la crisis afecto en mayor medida a los empleos pues estos disminuyeron hasta el 2010 sin poder recuperarse, y el empleo es un componente importante para dinamizar la economía de un país.

Al ver las tasas de una manera individual de cada país se puede observar que generalmente siguen la misma dinámica de la UE en su conjunto es decir disminuyen para el 2009 y para el 2010 de igual manera. Bélgica resulta ser la excepción a este hecho, puesto que el empleo en este país si logra crecer nuevamente para el 2010, aunque no alcanza la tasa del 2008 logra acercarse a la misma, así, en el 2008 tuvo un 62.4% y baja a 61.6% lo que representa un 0.80% para 2009, y se recupera un 0.40% llegando así a un 62% como tasa de empleo en el 2010. En cuanto a este país en las tasas por género se muestra que el trabajo laboral femenino es afectado en menor medida y hasta logra recuperarse para el 2010 y superar en un 0.30% al valor del 2008, por su lado la tasa de empleo masculina baja en un mayor porcentaje para el 2009 en un 1.40% y apenas sube un 0.20% para el 2010.

Otro dato bastante relevante gira en torno a Alemania, puesto que la tasa de empleo no baja para ningún año, pues así en el 2008 maneja un 70.10% lo cual es un porcentaje bastante alto y para el 2009 crece un porcentaje menor pero crece no disminuye como en todos los otros casos, así se incrementa un 0.20% y para el 2010 crece un porcentaje aún mayor en un 0.80%. En cada género las tasas mantienen casi la misma dinámica la tasa de empleo masculino es mayor que la tasa de empleo femenino, empero esta última no sufre ninguna baja por lo contrario incrementa un 0.90% tanto para el 2009 como para el 2010, por lo contrario el empleo masculino disminuye un 0.40% en el 2009 y logra recuperarse para el 2010 llegando al 76% superando incluso el valor del 2008. Finalmente, se debe mencionar que Los Países Bajos tiene la tasa de empleo más alta de entre estos países descritos manejando un total de 77.20% en el 2008 con una caída de 0.20% en el 2009 y baja aún más para el 2010 alcanzado un 74.70%, a pesar de ello continua siendo la tasa de empleo más alta de entre estos países analizados.

En general se debe destacar que las tasas de empleo en Europa son bastante altas superan el 50%, y esto es tanto en el género masculino como femenino, empero a pesar de contar un porcentaje de trabajo femenino bastante representativo la tasa de empleo masculino siempre es mayor tal vez no con porcentajes extremadamente significativos pero existe un mayor número de hombres empleados. Además tanto a nivel UE como grupo, así como a nivel individual las tasa de empleo han descendido sin poder recuperarse hasta el año 2010, hablando en cuanto al total de empleo, es

decir tanto masculino como femenino, eso como generalidad, ya que como se analizó existen casos especiales que no se enmarcan dentro de esta dinámica general.

Tabla No. 14 Tasa de empleo por género entre la población de 15 - 64 años (Porcentaje)									
	MUJERES			HOMBRES			TOTAL		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
UE (27 PAÍSES)	58.9	58.4	58.2	72.7	70.7	70.1	65.8	64.5	64.1
ALEMANIA	64.3	65.2	66.1	75.8	75.4	76.0	70.1	70.3	71.1
PAISES BAJOS	71.1	71.5	69.3	83.2	82.4	80	77.2	77	74.7
FRANCIA	60.2	59.9	59.7	69.5	68.3	68.1	64.8	64	63.8
ITALIA	47.2	46.4	46.1	70.3	68.6	67.7	58.7	57.5	56.9
BELGICA	56.2	56	56.5	68.6	67.2	67.4	62.4	61.6	62
REINO UNIDO	65.8	65	64.6	77.3	74.8	74.5	71.5	69.9	69.5
ESPAÑA	54.9	52.8	52.3	73.5	66.6	64.7	64.3	59.8	58.6

Elaborado por: Eliana Quezada
Fuente: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsiem010&language=en>

Una vez ya analizada las tasas de empleo que manejan tanto Europa como los principales países se tienen también las tasas de desempleo que manejan estos mismos actores. De tal manera, la UE como conjunto mantiene una tasa de desempleo relativamente baja así para el 2008 maneja un desempleo del 7.10% que incrementa para los años subsiguientes así para el 2009 maneja un tasa superior por 1.90% misma que se incrementa un 0.70% para el 2010 y se mantiene el mismo índice para el 2011. En cuanto a las tasas por género se mantiene la tendencia arriba mencionada siendo en este caso la tasa de desempleo femenino superior a la tasa masculina así para el 2008 había un 7.60% de mujeres desempleadas misma que incrementa en un 1.40%, sube un 0.60% más para el 2010, e incrementa aún más en un 0.20% para el 2011 alcanzando un 9.80%. Esto mientras la tasa masculina se mantiene en 6.70% en el 2008 este incrementa un 2.40% para el 2009 esto es un 0.10% más que el incremento en la tasa femenina resultando mayor el desempleo masculino en este año, para el 2010 es un panorama bastante similar ya que el desempleo femenino sube un 0.60% mientras que el masculino lo hace por 0.70% siendo igual mayor que el desempleo femenino, empero para el 2011 esta cambia y la tasa de desempleo femenina continua aumentando y crece por un 0.20% si bien en menor medida pero aumenta, por lo contrario la tasa masculina ya no continua aumentando y más bien

disminuye un 0.10% con relación al año precedente pero ya es una disminución a 9.60% . La tasa de desempleo es bastante cambiante y al ser afectada por la crisis mundial no logra recuperarse, pues en general aún no disminuye ni regresa a los valores del 2008.

En cuanto a los países individualmente se tiene en general la misma situación, en la cual la tasa es baja para el 2008 y aumenta para el 2009 y 2010 mientras que ya para el 2011 logra disminuir en cierta medida. En este contexto, se puede destacar que Los Países Bajos tienen la menor tasa de desempleo con un 3.10% lo cual es bastante bajo, empero esta de igual manera crece para el 2010 un 0.60%, e incrementa aún más para el 2010 en un 0.80% alcanzando una tasa de desempleo del 4.50%, si bien para el 2011 esta disminuye lo hace en apenas un 0.10% lo cual no es muy representativo. Con referencia a las tasas por género estas son de igual manera las más bajas dentro del grupo descrito; así, para el 2008 la tasa de desempleo femenino fue de un 3.40% misma que incrementó un 0.40% para el 2009 y lo hace aún más para el 2010 subiendo un 0.70%, y esta baja a penas un 0.10% para el 2011 llegando a un 4.40%, en general esta tasa es de igual manera superior a la tasa de desempleo masculino. El desempleo masculino es de igual manera la más baja de entre el grupo, en el 2008 el desempleo masculino fue de un 2.80% y aumento un 0.90% para el 2009, para el 2010 sube un 0.70% incrementando el mismo porcentaje que la tasa femenina, para el 2011 a diferencia del desempleo femenino, el masculino crece un 0.10% alcanzando un 4.50% en este año, siendo en este caso por poco mayor a la tasa femenina de ese año. En porcentajes el desempleo femenino es superior al masculino, empero al momento de cambios o fluctuar se manejan casi dentro de la misma línea disminuyen y aumentan en porcentajes bastante similares.

Por otra parte, se puede destacar que el país con la tasa de desempleo más alta de entre el grupo es España, mismo que maneja una tasa de desempleo bastante alta para el 2008 ya contaba con un desempleo del 11.30% misma que aumenta en gran medida por un 6.70% llegando a un 18% de desempleo, para el 2010 ésta incrementa aún más en un 2.10% y para el 2011 un 1.70% más llegando a un 21.70%. Esto nos indica que la tasa de desempleo en España continúa creciendo, este país no logra recuperarse en cuanto a la generación de fuentes de empleo, si bien para el 2010 y 2011 el porcentaje de incremento es menor pero se puede decir a mejorado porque al

menos a frenado el rápido porcentaje de crecimiento. En cuanto las tasas por género estas son de igual manera las más altas de entre este grupo, por lo tanto en la tasa femenina de un 13% en 2008 incrementa un 5.40%, un 2.50% más en 2010, y un 2.20% para el 2011 llegando a un 22.20%, lo cual ratifica el hecho que el desempleo continua incrementándose aunque en menores medidas. La tasa de desempleo masculino es menor a los porcentajes de desempleo femenino, así en el 2008 tuvo un 10.10%, incrementa en 7.60% en el 2009, un 2.00% en el 2010 y un 1.50% para el 2011 alcanzando un 21.2%. Comparando el desempleo en ambos géneros se tiene que en 2009 el porcentaje de crecimiento del desempleo masculino es mayor que el femenino, empero para el 2010 y 2011 el desempleo femenino crece más porcentualmente que el masculino. Lo cual indica que se frenó el nivel de crecimiento del desempleo masculino, antes que el desempleo femenino que continua creciendo en un mayor porcentaje.

En general se puede sostener que Europa tiene un desempleo bastante bajo y que se vio grandemente afectado durante la crisis financiera y lo que es más representativo es el hecho que no se logra bajar los niveles de desempleo al porcentaje del 2008, por lo contrario a continuado creciendo hasta el 2011 se ha aumentado las tasas de desempleo, lo más crítico se dio en el 2009 para los años consiguientes aumenta aún las tasas, pero los niveles de crecimiento son menores. Esto no quiere decir que sea positivo o bueno, resulta menos grave puesto que han logrado detener el nivel tan acelerado de aumento del desempleo que se mostró en un inicio de la crisis.

Tabla No. 15 Tasa de desempleo por género (porcentajes)												
	MUJERES				HOMBRES				TOTAL			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
UE (27 Países)	7.6	9	9.6	9.8	6.7	9.1	9.7	9.6	7.1	9	9.7	9.7
Alemania	7.7	7.3	6.6	5.7	7.4	8.1	7.5	6.2	7.5	7.8	7.1	5.9
Países Bajos	3.4	3.8	4.5	4.4	2.8	3.7	4.4	4.5	3.1	3.7	4.5	4.4
Francia	8.4	9.8	10.2	10.3	7.2	9.3	9.4	9.1	7.8	9.5	9.8	9.7
Italia	8.5	9.3	9.7	:	5.5	6.8	7.6	:	6.7	7.8	8.4	:
Bélgica	7.6	8.1	8.5	7.2	6.5	7.8	8.1	7.2	7	7.9	8.3	7.2
Reino Unido	5.1	6.4	6.8	:	6.1	8.6	8.6	:	5.6	7.6	7.8	:
España	13	18.4	20.5	22.2	10.1	17.7	19.7	21.2	11.3	18	20.1	21.7

Elaborado por: Eliana Quezada
Fuente: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiem110&plugin=1>

Entorno Socio – Cultural

Continuando con el análisis PEST se llega al aspecto social y cultural de esta herramienta. Es importante tomar a consideración aspectos sociales y culturales ya que éstos identifican y determinan la conducta de la población, de un país, de una sociedad en sí. Relacionado con nuestro tema de estudio resulta relevante puesto que permite apreciar como ésta actúa, como ha sido y ha evolucionado, si en base a sus características y conducta le dará aceptación a nuestro producto de análisis, para así identificar y determinar factores positivos que aporten al tema de estudio. En este contexto, se analizará la evolución demográfica, además de los cambios en el estilo de vida, finalmente el nivel educativo con el que cuentan estas sociedades.

Partiendo con el análisis de la evolución demográfica se puede empezar citando al Boletín de Población de la Naciones Unidas “Fecundidad por debajo del nivel de remplazo”, en el cual se determinan factores clásicos así como actuales que han originado los cambios demográficos. En principio mencionaremos en síntesis los “Ingredientes clásicos de la modernización demográfica”, en la cual se enumeran cinco factores que consideran dieron inicio a la actual evolución demográfica tanto en Europa como a nivel mundial.

- 1. El aumento de la esperanza de vida:** este aspecto sostiene que, en las actuales sociedades avanzadas el ciclo de vida se ha duplicado o triplicado en los 2 últimos siglos, por lo que en el pasado existía una mortalidad sumamente elevada en las edades más bajas. Al erradicar la mortalidad prematura se dio un giro a la demografía de los pueblos, por lo que la vida se les alargó y se considera de cierta manera el destino se volvió en una decisión personal. En 1996 la esperanza de vida en los países más desarrollados era de 75 años y en los menos desarrollados de 63 años. Actualmente la mortalidad antes de la edad normal, es decir en la ancianidad, es tan rara en las sociedades prósperas, que muchas personas sufren síndrome de la eternidad, así olvidan que son mortales y siguiendo una moda muy extendida se niegan a reconocer los efectos de la edad. Dentro de estas sociedades prósperas claramente se encuentra inmersa Europa. (POBLACIÓN 123-124)

- 2. Las nuevas tecnologías antinatalistas:** este hace referencia que al final de los años 50, el control de la natalidad se volvió el principal campo de aplicación de las nuevas biotecnologías. Es decir, se dieron los avances para los mecanismos de control que actualmente nos resultan conocidos y comunes, tales como la anticoncepción, contracepción, aborto, esterilización. Especialmente la denominada “Píldora oral” tuvo y tiene una gran repercusión en el comportamiento sexual y sobre todo en la eficacia de la planificación sexual. Esto dio lugar a una serie de cambios tanto sociales, culturales como demográficos, pues se cambió por completo el significado de la sexualidad pues las parejas podían ya controlar los embarazos no deseados. Esto conllevó a que el Estado tenga que adaptarse a las nuevas estructuras, de tal manera que se revisaron las leyes con el fin que la pareja tenga la oportunidad de elegir cualquiera de estos métodos, ya sea la anticoncepción/aborto/esterilización mismos que se han legalizado en la mayor parte de las sociedades occidentales. (POBLACIÓN 124)
- 3. Urbanización y proceso de densificación:** en cuanto a este punto, se mantiene que el gran aumento de la productividad agrícola por ejemplo en el caso de Francia se presentó que la producción de trigo se multiplicó por seis durante el siglo XX, por lo que se pasó de 12 a 75 quinales por hectárea, esto ocasiono que el hombre abandone el campo y se concentré en barrios, ciudades y grandes zonas metropolitanas, lo que representa un cambio social de una forma de vida agro pastoral, al universo urbano. Esto tiene relación con la demografía pues deben acoplarse a nuevos estilos de vida por una parte y luego los grandes asentamientos humanos ofrece nuevas oportunidades de abandonar costumbres antiguas y de innovar sus costumbres y formas de vida sobre todo en el aspecto íntimo, por lo que se dan nuevas concepciones tales como el celibato, la unión informal, el matrimonio sin hijos, o la familia con un solo hijo, etc. (POBLACIÓN 124 - 125)
- 4. Eliminación del analfabetismo:** esta hace referencia, al hecho que a inicios del siglo XX una pequeña parte de la población sabía leer y escribir, esto se encontraba limitado a la aristocracia, a la clase eclesiástica e universitaria o bien a la burguesía urbana del occidente, estos sectores estaban en su mayoría

integrados por varones. Empero, sobre todo a partir de la segunda guerra mundial esta situación cambia, y las mujeres empiezan a alfabetizarse, éstas cuentan ya con una mayor capacidad de generar ingresos, por lo que el mercado del trabajo garantiza una cierta autonomía financiera. Esto ocasiona que los nacimientos no deseados sean raros entre ellas, no por el solo hecho que tienen más oportunidades de obtener conocimientos, si no que un gran número de hijos les crearía violentos conflictos en su vida diaria, por lo que representa una amenaza para lograr un equilibrio entre sus funciones de pareja, madre y profesional. (POBLACIÓN 125)

- 5. La ley de Fisher o el cambio en la composición profesional:** está básicamente considera el hecho de dejar de lado la tradición que se mantenía anteriormente y que se difundía de forma oral y estas experiencias y conocimientos eran considerados sagrados. Por lo contrario, ahora en las sociedades modernas la tradición se considera la negación de la modernidad, las enseñanzas que podrían extraerse de los tiempos pasados se miran ahora con desdén. La inestabilidad que se vive es un factor prescindible que es poco compatible con la decisión de tener un hijo. (POBLACIÓN 125-126)

Estos son factores que si bien ya pasaron hace algunos años dieron la pauta para el cambio demográfico pues muchos de ellos se han agudizado y se aplican más dentro de la sociedad femenina y más en Europa donde dichos cambios se originaron con mucha anterioridad con respecto al resto de sociedades. Así las jóvenes actualmente se arraigan más a estos hechos conjunto con factures actuales que de igual manera influyen.

Así, continuando con los factores que aportan para los actuales cambios demográficos y una vez ya analizados los aspectos clásicos, enlistaremos con una breve descripción los cinco “Recientes cambios conducentes a la posmodernidad y al descenso de la natalidad”.

- 1. Atomización social y feminismo:** este hace referencia, a las sociedades más avanzadas como es el caso de la sociedad europea, que cuentan con un alto nivel de ingresos y de nivel educativo, así la mayor parte de los

jóvenes llegan a un nivel universitario. Esto va de la mano con el entorno dentro del cual se desarrollaron lleno de objetos y símbolos, tales como películas canciones, videos ropa, etc. Esto genera que se avance a un punto extremo de “individualización” esto ocasiona que las personas se diferencien más por sus gustos, hábitos, costumbres y estilos de vida, lo cual dificulta la formación de la pareja. Además las jóvenes tienen mejores resultados académicos que los hombres, esto dado de la mano con los métodos anticonceptivos hace que se cuente con una completa libertad de reproducción, incluso el aborto puede practicarse sin informar al padre, cuentan con una identidad independiente que no está basada en el matrimonio, la familia y demás, sino más bien en su logro personal. De tal manera, en Europa en mayor medida se ha fomentado el desarrollo de la mujer como tal, antes que ama de casa, la mayoría de las jóvenes por no decir todas no se ven ya en ese rol. (POBLACIÓN 126-127)

2. Aplicación de prestaciones de jubilación colectivizadas: está básicamente sostiene cómo funcionan los sistemas de pensión, ya que según produzcan en su vida será su pensión. Esto según el actual sistema se mantiene que las familias numerosas de cierta manera se encuentran económicamente penalizadas, las sociedades actuales fuertemente urbanizadas desalientan la procreación: por lo que la fecundidad y la seguridad social al llegar a la ancianidad no están de la mano. Así, si una mujer decidió no tener hijos y ser profesionalmente productiva y aportar tiene derecho a toda su pensión, pero si por el contrario y han tenido un gran número de hijos y disminuido su actividad laboral no reciben indemnización por prestación personal. Ante este fenómeno, las mujeres evidentemente en varios casos van a preferir garantizar su pensión para la vejez y así garantizar su estilo de vida. (POBLACIÓN 127-128)

3. Nomadismo globalizado: en cuanto a este punto, se debe destacar el hecho de la movilidad donde la distancia a perdido su significado y se han fortificado las entidades transnacionales como la UE, en las cuales, el turismo el deseo de viajar, conocer, el tener una libertad no es compatible con la procreación. Así la entidad de la pareja de la familia se vuelve frágil y

el individuo es más autosuficiente. Por lo que las parejas se inclinan al hecho de tener un solo hijo, o la ausencia de ellos, así este se ha vuelto un común denominador de la sociedad, y aún más en la europea. (POBLACIÓN 128)

4. **Los jóvenes dejan de ser mayoría:** en este punto se sostiene que actualmente en sociedades desarrolladas como Europa y a consecuencia de varios cambios ya mencionados en los factores clásicos, el número de niños y jóvenes disminuye, mientras que el número de ancianos pensionistas aumenta. Así, las personas en edad reproductiva son una parte decreciente de la población y en ciertos casos sostienen que esta puede ser débil económicamente hablando. (POBLACIÓN 128-129)

5. **El síndrome del “final del trabajo”:** esto va de la mano con el proceso de mecanización, automatización e informatización, que supone una sociedad sin trabajo, pues las industrias no requerirán del mismo número de mano de obra. Esto es desde el lado pesimista de ver las cosas, por lo que consideran que el tener un gran número de hijos resulta irresponsable ya que los mismos no tendrían empleo a futuro, por lo que representarían una carga a la sociedad. Es lo que se mantiene aunque la realidad sea mucho más compleja pues intervienen otros factores como globalización y la competencia entre las economías y los sistemas de todos los continentes. (POBLACIÓN 129)

En este contexto, se puede argumentar que Europa debido a todos estos factores de cambio demográfico se caracteriza por tener una llamada “fecundidad deficitaria” (POBLACIÓN 122). Argumentando esto con datos de la región se tiene que la expectativa de vida era de 65 años, empero esta sigue incrementando aún más luego del 2002 – 2008 tanto para los hombres como para las mujeres. De tal manera, las mujeres tuvieron un aumento constante de su esperanza de vida después de la edad de 65 años, de 19.5 a 20.7 años, esto quiere decir que las mujeres actualmente tiene una esperanza de aproximadamente 85 años. Por su parte, la esperanza de vida de los hombres también aumentó de 15.9 a 17.2 años, lo cual significa que los hombres tienen una esperanza de vida de 82 años aproximadamente. Así, se tiene que la

esperanza de vida de los hombres es menor que la de las mujeres, la tasa de crecimiento para los hombres es superior, del 1.3% al año, en comparación con el 1.0% por año para las mujeres. Por otra parte, en cuanto a los datos de cada miembro se tiene que las diferencias son bien marcadas y evidentes, sobre todo los países del este de Europa tienen niveles más bajos, esto ya sea debido a las diferentes condiciones de vida o de trabajo. Sin embargo, se espera que ésta incremente ya que se están incrementando las mejoras en la atención primaria y preventiva además de eliminar las barreras de accesibilidad a cuidados sanitarios. (C. EUROPEA, EUROSTAT)

Adicionalmente, dentro de este aspecto se toma en cuenta la tasa de fertilidad misma que se hace referencia en los aspectos que han generado un cambio demográfico, así en general se conoce que las tasas fecundidad de la UE en años anteriores eran a la baja, por lo que llegaron a alcanzar tasas extremadamente bajas incluso por debajo del nivel de sustitución. Sin embargo, en los últimos años las tasas de fecundidad han aumentado, aunque aún se encuentran por debajo del nivel de sustitución, entre 2002 y 2007, la tasa de fecundidad promedio en toda la UE se incrementó de 1.45 a 1.56 hijos por mujer, lo cual está muy por debajo de los 2.1 hijos que se consideran necesarios para mantener la población en los países desarrollados. En cuanto a los estados independientemente las tasas de fecundidad varían significativamente, esto debido a las políticas de estado que fomentan e incentivan a las parejas a tener hijos, por lo que en el 2009 Irlanda tuvo la tasa más alta con (2.07), seguido por Francia con (2.0) y Suecia (1.94), mientras que las tasas más bajas se registraron en Hungría (1.32), Portugal (1.32) y Letonia (1.31). Dichas diferencias se deben a una serie de factores culturales y económicos, tales como el nivel educativo, los escenarios del mercado de trabajo, las aspiraciones materiales, los sistemas de seguridad social y la migración. (C. EUROPEA, EUROSTAT)

Estos factores van estrechamente relacionados con lo citado por el Boletín de las Naciones Unidas, pues debido a tales factores que se presentaron desde el siglo XX mismos que se dieron a gran rapidez en Europa han generado que en la UE y en general en Europa exista una población mayoritariamente adulta con una tasa de fecundidad a extremos baja y que ponga en el riesgo la sustitución de la población de estos países. Sin embargo, actualmente gracias a las medidas tomadas por los

estados dichas tasas se encuentran en crecimiento para tratar de alcanzar y lograr una población nueva.

El siguiente aspecto a analizar es la movilidad social que hay dentro de Europa es decir la migración en general. De tal manera, según datos propios de la página oficial de estadísticas de la UE de la Comisión Europea se tiene los siguientes datos evolutivos que entre 2000 y 2009. En los cuales se sostiene que la migración neta en la UE, es decir la diferencia entre la inmigración y la emigración que estaba en un 1.5 inmigrantes por cada mil habitantes en el 2000 incremento significativamente alcanzando un 4.2 para el 2003, empero se tiene que para años consecutivos existieron ciertas bajas por lo que en el 2007 ya se manejaba un 3.9, y este disminuyó aún más el 2009 llegando a un valor de 1.8. La última caída del 2009 que resulta bastante representativa la atribuyen a que probablemente se debe a la crisis económica puesto que las fuentes de empleo se vieron afectadas, así se dificultó el encontrar trabajo para los inmigrantes por lo cual muchos salieron de la UE.

Los datos individualmente brindados con respecto a las tasas más altas y bajas para el 2009 se presentan en Luxemburgo con 13.2, seguido de Suecia con 6.7 y Bélgica con 5.9 esto es el número de inmigrantes por cada mil personas. Por otra parte, hay países que tuvieron disminuciones netas así Irlanda tuvo un -6.2, Lituania un -4.6 y Malta un -3.8 de igual manera esto es el número de inmigrantes por cada 1,000 habitantes. Estos datos negativos se dan debido a que la emigración es mayor que la inmigración, por lo que básicamente significa que en estos últimos países hubo un mayor número de personas que salieron del país antes que las personas que entraron en el cómo inmigrantes. (C. EUROPEA, EUROSTAT) Esto se debe a que las economías de estos países son bajas y al afectarse por una crisis decaerán aún más por lo cual genera que su propia población salga de los países.

Adicionalmente, es importante tomar en cuenta y analizar el estilo de vida de la sociedad europea cómo se está desarrollando actualmente y qué cambios se están iniciando mismos que de cierta manera pueden resultar positivos para el tema de estudio. De tal manera, se parte que en la UE la sociedad en general está empezando a concientizarse y preocuparse por el hecho de conservar una buena salud para lo cual, se requiere ciertos cambios dentro de su actual estilo de vida. Este actual estilo

de vida está basado principalmente en un alto consumo de calorías y falta de ejercicio, es decir de cierta forma tienen una vida sedentaria, lo que da como resultado que exista cada vez una mayor cantidad de niños con problemas de sobrepeso y obesidad. Así, debido a la serie de enfermedades que se originan a raíz de estos problemas, el fomento del ejercicio físico y una buena alimentación “ocupan un lugar destacado dentro de la política sanitaria de la UE”. (C. EUROPEA, EUROPA)

Por citar algunas cifras estadísticas que van relacionadas con el objeto de este estudio, se tiene el porcentaje de la población de 15 años en adelante de ciertos países, cuyo rango de población consume al menos una vez al día frutas. Así se tiene que en promedio dentro de Europa el 62.9% de la población consume frutas en general, los porcentajes más altos se presentaron en Eslovenia con un 74.7%, seguido de Malta por un 73.9% y España por un 70.3%, con respecto a los otros países que se analizaron en los puntos anteriores se tiene que Bélgica cuenta con un 64.5% y Francia un 65.8%, que no son porcentajes tampoco bajos pues es más de la mitad de la población. (C. EUROPEA)

En general el estilo de vida de todo el mundo se está encaminando a un cambio, empero como es de conocimiento global quienes marcan la pauta del cambio por lo general son las sociedades avanzadas, pues estas son las primeras en adoptar medidas de cambio debido a que llevan una sociedad más desarrollada y avanzada. Es por esto que se está iniciando con una concientización sobre el planeta y el estilo de vida de las personas que va en contra de éste, de tal manera que se está viviendo una tendencia verde de beneficio con el medio ambiente donde se fomenta a las sociedades a practicar el reciclaje y ahorro de energía. Además de cuidado de su salud y bienestar tomando en consideración aspectos de sanidad, cuidado e higiene, esto va dirigido a los alimentos pues existen preferencias sobre productos que cuentan altos estándares de calidad o que se rijan dentro de normativas internacionales, pues buscan una seguridad alimentaria. Por citar un ejemplo, actuales tendencias de comercio justo son muy apreciadas al momento en que los consumidores deciden por que producto optar, así el mercado Europeo se caracteriza por preferir este tipo de productos, pues así consideran estar siendo solidarios con los países en vías de desarrollo que se benefician de este proyecto o clasificación, incluso como ya se vio en la parte política está siendo fomentado como política de la UE.

Por otra parte, se debe analizar el nivel educativo que se maneja dentro de la UE, así es de conocimiento general que esta región se caracteriza por un nivel educativo bastante alto la mayoría de las personas o jóvenes en general alcanzan tener instrucción de universitaria o especializada. Según las fuentes oficiales de la UE en cuanto a educación y al nivel que cuentan se las puede encontrar clasificadas de la siguiente manera; el nivel de educación primaria (ISCE 1), nivel de educación secundaria baja (ISCE 2), nivel de educación superior - post secundaria pero no terciaria (ISCE 3 - 4), educación terciaria (ISCE 5 – 6). Resulta importante mencionar que las iniciales ISCE significan (International Standard Clasification of Education) mismo que es un estándar de clasificación de los diferentes niveles de educación, mismo que es de alcance internacional. (COMMISSION)

El sistema de educación terciaria es lo más destacable y diferente dentro del sistema educativo europeo, este nivel es ofertado por universidades, universidades vocacionales, institutos tecnológicos y otras instituciones, como requisito para acceder a este nivel se debe haber completado el nivel de educación superior y o post-secundaria. Así la educación terciaria se puede clasificar en: ISCED nivel 5A mismo que es básicamente teórico con el propósito de brindar cualidades para programas de investigación avanzadas y profesiones con requerimientos de habilidades altas, ISCED nivel 5B el cual es “más práctico y técnico orientado a un trabajo”, ISCED nivel 6 corresponde a estudios de PHD. (COMMISSION)

Igualmente es resaltante el hecho de la existencia programas de educación superior vocacional, misma que se basa principalmente en preparar a las personas para el trabajo o para incluirlos posteriormente en programas de educación técnica, esto está basado en sus habilidades y conocimientos. (COMMISSION) Esto de igual manera hace parte del sistema educativo europeo que difiere con relación al sistema que se maneja en otras partes del mundo, como es el sistema educativo americano.

Antes de mencionar datos estadísticos del nivel educativo de Europa, es relevante mencionar que los niños empiezan su aprendizaje escolar a una edad muy temprana incluso antes de los 4 años de edad, asistiendo a lo que se denomina el preescolar o preprimaria que a pesar de no ser obligatorio cuenta con bastante acogida por parte de

este grupo de edad, la mayor parte de niños en los 4 años se encuentran en preprimaria, niños de esta edad pueden bien ingresar a preprimaria o directamente en la primaria. Esto se exceptúa en Irlanda y el Reino Unido donde la mayor parte de niños de esta edad se encuentran inscritos ya en un nivel de educación primaria. (COMMISSION)

Tomando algunos datos estadísticos del nivel de educación que se maneja en Europa según datos proporcionados por eurostat se tiene que en el grupo de la UE en el 2009 hubo un total de 92,958 estudiantes esto sin contar a los niños que se encontraban en preprimaria. De este total, el 30.2% se encuentra en nivel de primaria, el 23.8% en nivel bajo de secundaria, el 25% en nivel superior o post secundaria, y finalmente el 21% en educación terciaria. (COMMISSION) De tal manera, se puede observar que el nivel de educación es bastante alto, en el cual la mayor parte de estudiantes se encuentran en nivel primario, seguido por el nivel superior o post secundaria. Adicionalmente, se debe destacar que el sistema educativo de la UE es bastante avanzado con estructuras y niveles que se diferencian de otros sistemas, así, por un lado está la educación regular o de los institutos vocacionales donde se preparan de una manera más práctica, empero sigue siendo preparación e instrucción profesional.

Entorno Tecnológico

El último punto a revisar de este análisis es el aspecto tecnológico de la UE, es decir cuan desarrollada se encuentra la tecnología de este continente, por lo tanto se tomarán en cuenta la preocupación gubernamental por la tecnología, así como el grado de madurez de las tecnologías, el uso que la población le da las mismas, y finalmente cuanto se han desarrollado nuevos productos, es decir el nivel de innovación.

Partiendo con la preocupación gubernamental y tomando en cuanto datos se tiene que “la UE invertirá 50,000,000 de euros en infraestructuras que interconecten a Europa, mejoren la competitividad y creen empleo... pues se requiere de redes inteligentes, sostenibles e interconectadas de transportes, energía y comunicaciones digitales,” esto es conocido y se había planteado ya hace algún tiempo empero la crisis financiera ha hecho retroceder de cierta manera los flujos de financiación pública y privada para este tipo de proyectos. Es necesario el incentivo público y la inversión por parte de este

sector para de cierta manera fomentar e incentivar a la inversión privada y pública, empero esto va de la mano con la generación de modos de transporte más ecológicos y el uso de energías renovables. (C. EUROPEA, EUROPA) De tal manera, se tiene un desglose de la cantidad de dinero que se invertirá de acuerdo a cada sector, así, para los enlaces de transportes corresponde 31,700,000 euros, conexión de redes eléctricas 9,100,000 euros, 9,200,000 euros para las redes digitales de velocidad. Con el fin de incentivar la financiación privada se optara por escoger instrumentos de mercado innovadores como garantías y obligaciones emitidas para financiar proyectos, todo esto se encuentra dentro del marco de las propuestas presupuestarias para el 2014-2020. (C. EUROPEA, EUROPA)

En cuanto a la importancia que se le da a las tecnologías y cuan avanzadas o maduras se encuentran las mismas, se puede decir que, actualmente se vive un proceso de revolución digital, dado de la mano con el acceso a la información por medio de avances como los teléfonos celulares, el internet o los sistemas digitales de alta velocidad, todos estos están dados por el avance en la tecnología y el mercado en general, empero la UE desempeña un rol importante en el proceso. Así la UE a “marcado el ritmo de apertura de los mercados, garantizando igualdad de acceso a todas las empresas, defendiendo los intereses del consumidor, y estableciendo normas técnicas,” de tal manera la entidad de la UE establece medidas de control y seguridad para el avance de las tecnologías, gracias a ello la población de la UE ya sean las personas o las empresas pueden tener servicios más baratos, más fiables y de mejor calidad. Es decir cuentan con más proveedores y una mayor gama de servicios para elegir, consecuentemente esto ha generado que se eleve fuertemente la demanda de celulares y de acceso a internet. (U. EUROPEA, EUROPA)

A partir del 2003 debido a los nuevos avances de las tecnologías de la comunicación y las comunicaciones por la digitalización, la UE introdujo normas que se apliquen a todas estas redes y servicios de comunicaciones electrónicas, actualmente estas buscan garantizar el acceso a un precio asequible a los servicios básicos tales como, teléfono, fax, internet, llamadas de urgencia gratuitas, además busca estimular a la competencia para limitar a los antiguos monopolios dominantes de las telecomunicaciones en especial sobre el acceso a internet de alta velocidad. Cabe destacar que cada país de la UE cuenta con autonomía para aplicar las normas,

empero estos coordinan sus políticas a través de foros reguladores tales como el Organismo de Reguladores Europeos de las Comunicaciones Electrónicas (ORECE). (U. EUROPEA, EUROPA)

En cuanto al uso que se le da a la tecnología por parte de la población de la UE se tiene que más de la mitad de los europeos navega por la red, y el uso de la telefonía esta aún más extendida, sin embargo, la UE quiere aumentar al máximo la utilización de dichas tecnologías. Así, se sostiene que para la que UE alcance una economía eficaz y competitiva las empresas y las personas deben tener acceso a una telecomunicación barata y de alta calidad dentro de una serie de servicios, de tal manera que todos cuenten con la oportunidad de tener las aptitudes y capacidades necesarias para vivir y trabajar dentro de la era de la información. (U. EUROPEA, EUROPA) Por lo tanto, esto representa que la mayor parte de la población Europea cuenta con acceso a las redes de telecomunicación, tecnología e información, de buena calidad y a un costo que pueden asumir, todo en mayor o menor medida garantizado por controles de la UE y los Estados.

La conexión de alta velocidad de internet está cada vez más presente en los hogares e instituciones en la UE, y así el acceso de banda ancha que “permite una comunicación online rápida, barata y permanente. Por lo que cerca de un 30% de los hogares de la UE tiene acceso a este servicio, además se busca que este sistema se encuentre de igual manera en las escuelas, universidades, bibliotecas y museos e instituciones similares, que actualmente ya se encuentra en un 96% de los centros educativos y un 67% cuenta con conexión de alta velocidad. (U. EUROPEA, EUROPA)

Finalmente, en este contexto tecnológico se tomará en cuenta la innovación que presenta la UE y cuáles son los países miembros que cuentan con porcentajes más altos en este aspecto, esto para el año 2008. Por lo tanto, el promedio para el grupo de la UE excluyendo a Grecia fue de 51.60%, en cuanto a los niveles más altos se tiene que en Alemania un 79.90% de todas las empresas están en pro de la innovación tecnológica, es decir, son propensas a generar la misma. Esta es seguida por Luxemburgo con un 64.70%, estos son los únicos dos países que superan el 60% con respecto al desarrollo de innovación en los otros países miembros. Por su parte, los niveles más bajos se registraron en Letonia con 24.30%, Polonia un 27.90% y Hungría

con un 28.90%, estos son en cambio los únicos que registraron porcentajes por debajo del 30%. (C. EUROPEA, EUROSTAT) Se puede observar que es alto el nivel de innovación con el que aportan estos países para los avances tecnológicos que ayudan a todo el mundo y colocan a Europa como uno de los continentes más avanzados tecnológicamente y que impulsan a que los demás de igual manera se desarrollen brindando beneficios a toda su población primeramente y luego al mundo.

Puesto que una tendencia actual es el desarrollo tecnológico en pro del cuidado al medio ambiente ya sea haciendo que estas industrias al innovar consuman poca energía o a su vez desarrollando productos para que la población en general aporte en el cuidado al medio ambiente generando niveles más bajos de contaminación.

En este aspecto igualmente se debe resaltar que las empresas grandes que cuentan con 250 empleados o más fueron quienes brindaron más productos innovadores al mercado en el 2008 que las empresas medianas con un rango de 50 a 249 empleados o pequeñas con 10 a 49 empleados. La excepción a esta regla se presenta en Lituania donde las empresas pequeñas muestran un mayor porcentaje de innovación que las empresas medianas y las grandes, el mismo modelo lo presenta Bulgaria, Rumania, Polonia, Portugal y Finlandia, asimismo en el caso de Italia y Eslovenia las empresas medianas tienen un porcentaje superior a las pequeñas y grandes. (C. EUROPEA, EUROSTAT) De una manera general, esto nos indica que en ciertos países puede darse una gran innovación por parte de empresas grandes y esto viene a ser el denominar común en la UE, empero existen ciertos países en los cuales se puede observar que la grandeza no siempre lleva la delantera, así empresas pequeñas pueden innovar aún más que las empresas grandes, pues le dan prioridad a este aspecto o bien están en crecimiento que es más que seguro que lo harán.

2.2 Elección de tres posibles mercados meta

Luego de haber hecho el análisis PEST en esta parte final del capítulo se debe delimitar aún más el campo de estudio y empezar a definir ya y establecer los países dentro de Europa mismos que se pueden ya considerar como las mejores alternativas a las cuales exportar uvilla. De tal manera, seleccionaremos tres mercados que pueden

convertirse al final de este proyecto en la mejor alternativa a la cual exportar este producto y dentro del cual fomentar más el ingreso del mismo.

Así, en base a los datos del capítulo anterior y de éste, se considera que dentro de las mejores alternativas para exportar uvilla se encuentran Alemania y Los Países Bajos (Holanda) esto debido básicamente a que son los mercados que actualmente registran ya porcentajes altos de importación y consumo de uvilla. Adicionalmente, estos países presentan en síntesis economías fuertes con un alto grado de consumo y que de una u otra manera se vieron menos afectadas por la crisis o que a su vez se recuperaron en mayor medida y lo continúan haciendo. Finalmente, el tercer mercado seleccionado es Bélgica debido a que de igual manera es un país de cierta forma fuerte e igual registra ya una cierta aceptación a la uvilla y registra ya exportaciones de esta fruta tal vez no en los mismos niveles que los mercados ya seleccionados, pero registra un fuerte potencial. Se estaba tomando a consideración España ya que es un país que cuenta con un alto porcentaje de exportación de esta fruta hasta el 2009, sin embargo, por los datos revisados en este capítulo se pudo observar que la crisis lo afectó grandemente y por mucho no logra recuperarse aún a los niveles económicos que maneja en el 2008, algo determinante es el empleo que no logra mejorarse por lo tanto no se genera ingresos a la economía por este rubro.

Adicionalmente, se puede considerar como otro determinante el aspecto de los costos de envío para poder ingresar en estos mercados, sin embargo en este aspecto según datos brindados por una de las líneas navieras más representativas y grandes y que realizan principalmente embarques a Europa, la naviera HAMBURGSÜD, se tiene que los costos por un contenedor de 40HC refrigerado que es la unidad que se requiere para el envío de este producto puesto que es un producto perecible, a pesar de sus características de durabilidad. Así, el flete por este servicio a los puertos de Rotterdam en Holanda, Hamburgo en Alemania, Amberes en Bélgica, Le Havre en Francia, y Tilbury en Reino Unido es de \$4500 dólares en el caso de envío de frutas, en el caso de Reino Unido se debe cancelar un valor adicional de \$200, a este costo se le suman los gastos locales que son \$160 de manejo de carga en el puerto (THC) y \$163 adicionales que cobra la naviera. De tal manera, nos resulta el mismo costo enviar a cualquiera de estos mercados, excepto por Reino Unido que tiene un rubro adicional.

Cabe destacar que los puertos mencionados son los principales destinos o puertos de llegada en estos países.

CAPÍTULO NO. 3 ANÁLISIS INDIVIDUAL DE LOS POSIBLES MERCADOS META

En este capítulo se analizará más a detalle los países que se consideran como posibles alternativas para exportar uvilla. Así, Alemania, Países Bajos, y Bélgica, son los mercados que se determinaron en el capítulo anterior, mismos que serán revisados y analizados más específicamente. Por lo tanto, se analizarán aspectos que ahora nos permitan decidir la mejor alternativa para exportar uvilla dentro de estas tres opciones, así, se revisará la competencia, seguido del cliente como tal y los procesos de importación a seguir dentro de cada país. Los puntos ya mencionados se revisaran en cada uno de estos países para así poder tener el mismo tipo de información de todos los países, y seleccionar cual resulta ser la mejor opción o alternativa para exportar uvilla.

3.1 Alemania

Partiendo con el análisis de cada país se empezará con el estudio de Alemania y cada uno de los temas que se determinaron para el análisis. En primera instancia, cabe recalcar que este país se seleccionó debido en primer lugar a que este es actualmente el mercado al cual ya se están realizando exportaciones de esta fruta, así, en el primer capítulo se mostró que este es uno de los principales mercados a los cuales Ecuador exporta uvilla con una participación del 35% en las exportaciones, lo cual es 51,600 dólares entre el 2004 y 2008. Adicionalmente, se seleccionó este país pues como se vio en el capítulo dos es un país fuerte económicamente hablando y se vio en menor medida afectado por la crisis o a su vez su recuperación ha iniciado.

Empero, es importante empezar mencionando algunos datos generales y que resultan ser de interés para empezar el análisis de este país. Así, según la página oficial de este país en cuanto a su geografía y población se tiene que Alemania se encuentra ubicada en Europa Central, tiene una superficie de 357.104 km², con una población de 81,800,000 habitantes para el 2011 y una densidad poblacional de 299 habitantes por km². En cuanto a su situación geopolítica la Capital es Berlín, con una forma de gobierno denominada Confederación democrático-parlamentaria, así está constituida por dieciséis Estados Federales. En cuanto a sus datos económicos más

representativos para el 2011 se tiene que manejo un PIB de 2, 570,000 euros, el crecimiento de este rubro es del 3.0%, esto resulta en 31,418 euros del PIB por habitante, adicionalmente se tiene que el sector que tiene una mayor participación en el valor agregado, es el sector de servicios con un 69.1%, seguido de la industria con un 29.9%, y luego la agricultura y silvicultura y pesca con 1.0%. En su comercio se destaca que en el mismo año manejaron exportaciones por 1, 288,49 euros, mientras que sus importaciones fueron de 1, 155,010 euros. (DAS DEUTSCHLAND-PORTAL)

De tal manera, esto significa que tuvieron una balanza positiva de 133,480 euros así se corrobora que Alemania es un país bastante fuerte económicamente hablando, cuyas exportaciones son bastante fuertes ya que el portafolio de este país es básicamente de productos con un alto valor tecnológico, innovación y demás agregados de la industria que manejan rubros altos de dinero.

Análisis de la competencia

A continuación se describe a los exportadores de uvilla registrados dentro del Ecuador.

Tabla No. 16 Distribuidores registrados		
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
0810905000	UCHUVAS (UVILLAS) (PHYSALIS PERUVIANA)	FRUTIERREZ DEL ECUADOR
		PRODUTANKAY CIA. LTDA.
		TERRAFRESCO S.A.
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: Banco Central del Ecuador, http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp		

Como se puede observar en el Ecuador, existen solo 3 exportadores de uvilla registrados, siendo ellos quienes abarcan el 100% de las exportaciones nacionales, y el total de todos los mercados de esta fruta. Lo cual significa que hay una gran oportunidad para nuevos exportadores en caso de querer implementar un proyecto de creación de una empresa que exporte dicho producto, al conseguir más mercados esta opción se vuelve aún más viable o posible.

En cuanto a la competencia a nivel internacional, se puede mencionar que Vietnam es el principal exportador mundial de la partida 081090, con 175,000,000 de dólares

exportados en el 2010, y participando del 12.25% de las exportaciones mundiales, este país ha exportado al mundo un total de 486,000,000 de dólares en el periodo 2004-2008. Por otra parte, España es el segundo exportador mundial de este tipo de productos, con 150,000,000 de dólares en el 2008, representando el 11.85% de las exportaciones mundiales, Holanda es el tercer exportador mundial, con 129,000,000 de dólares exportados en el 2008, representando el 10.17% de las exportaciones mundiales. En este contexto, Ecuador representa el 0.05% de las exportaciones mundiales de esta partida y ocupa el lugar 65 en el ranking de exportadores mundiales. Cabe destacar que esto es en la partida general 081090 ya que en esta se encuentran otros productos si se desglosa la partida dentro de la 0810 incluyen “Las demás frutas u otros frutos, frescos,” luego en la partida el subíndice 90 “las demás,” en este se incluyen algunos frutos exóticos como el tamarindo, pitahayas, frutos del árbol del pan, por citar algunos ejemplos. (COMISION EUROPEA, FISCALIDAD Y UNIÓN ADUANERA)

Análisis del cliente

Se debe analizar al cliente de una forma más específica y detallada sobre las características y quien es éste. Es decir, ¿quién es, cómo se comporta, cuáles son sus hábitos, y qué compra el cliente? Si bien se verá al cliente alemán de cierta forma general, se tratará de inclinar el análisis a los aspectos que sean relativos a la aceptación del producto de análisis.

De tal manera, como se había ya mencionado la población de Alemania está cerca de los 82,000,000 de habitantes lo que representa el potencial de consumidores para el producto en cuestión, dentro del cual la mayor parte de la misma es población urbana con un 73.8%, mientras que un 26.2% es rural, por otra parte la población femenina es un poco superior a la masculina con 51% frente a un 49% respectivamente. Adicionalmente, se tiene que la tasa de crecimiento anual es de un -0.24%, manejando unas de las tasas más bajas de Europa, aunque la misma se ha venido recuperando en los últimos años. Por otra parte, es importante mencionar las ciudades más importantes de Alemania y las más grandes poblacionalmente hablando, pues estas podrían ser los principales focos de ingreso y de distribución del producto debido al mayor número de personas que se encuentran en estas áreas, de tal manera, en

primer lugar esta Berlín con 4,275,000 habitantes, seguido de Stuttgart con 2,650,000 personas, Hamburgo 2,575,000, Múnich con 1,980,000 habitantes, finalmente Frankfurt con 1,930,000 personas. (BANESTO, COMERCIO EXTERIOR)

Como se había mencionado en el capítulo anterior la población europea en general es ya adulta, así, tomando ya datos específicos de Alemania se tiene que los porcentajes de la población por grupos de edades como se puede observar en la tabla “Distribución de la población por edades en %”. Se tiene que la mayoría de la población se encuentra entre los 25 y 69 años, seguido por la población que tiene más de 70 años, el porcentaje más bajo se centra en la población menor a 5 años. Esto puede resultar bastante positivo para el producto de análisis debido a los beneficios para la salud con los que cuenta la uvilla que se presentan básicamente en las personas de edad avanzada, asimismo, dichas personas son más propensas a buscar productos que ayuden a su bienestar y salud, pues en este sentido ya existe una mayor concientización sobre esta generación adulta, antes que la nueva generación que se desarrolla aún en un ambiente de consumo de productos altos en grasas y calorías.

Tabla No. 17 Distribución de la población alemana por edades en %	
Menos de 5 años:	4,1%
De 5 a 14 años:	9,3%
De 15 a 24 años:	11,2%
De 25 a 69 años:	60,7%
Más de 70 años:	14,8%
Más de 80 años:	5,1%
Fuente: Naciones Unidas, Departamento de los asuntos económicos y sociales, División de la Población, Perspectivas 2010 - últimos datos disponibles. (BANESTO, COMERCIO EXTERIOR)	

Por otra parte, es igual importante tomar en cuenta como están formados los hogares en este país, así, en total hay cerca de 40,100,00 de hogares de los cuales el mayor porcentaje lo ocupan los hogares conformados por una sola persona con un 39.2%, seguido de los hogares formados por 2 personas que tiene un 29%, luego de 3 o 4 personas con un 23.6%, y finalmente los hogares de más de 5 personas constituye apenas un 3.7%. (BANESTO, COMERCIO EXTERIOR) Así, se puede apreciar que la mayoría de las personas viven solas esto debido a que la mayoría de jóvenes se independizan a una edad temprana y no viven ya con sus padres, esto es seguido por

los hogares de dos personas que por un lado va de la mano con el argumento anteriormente mencionado pues si los jóvenes salen pronto de los hogares mismos que en su mayoría son conformados por un hijo único, quedan consecuentemente solo los padres. Por otra parte, muchas parejas prefieren no tener hijos pues hay un gran número de parejas que no tienen hijos o los tienen luego de algunos años de casados o de haberse unido en pareja. Todo resulta importante, pues nos ayuda a determinar cómo está conformada la sociedad y quienes pueden ser los posibles compradores de este producto, pues los hogares jóvenes tienen un estado de vida muy diferente y acelerado que se basa en el consumo de productos rápidos de preparar y tienen una menor concientización por una vida saludable.

Adicionalmente, se tiene el consumo de los hogares, mismo para el 2009 tuvo un gasto de consumo por 1,371,630,000,000 euros, mientras que para el 2010 se registró un valor por 1,403,870,000,000 euros, de esta manera se puede observar que para el 2010 hubo un mayor gasto que en 2009, existe una diferencia de 32,240,000,000 euros. Los últimos datos disponibles en cuanto a los gastos por consumos por categoría de productos corresponden al 2009, de tal manera, los valores más altos son por vivienda, servicios básicos y otros combustibles con 327,480,000,000 euros, seguido por el gasto en transporte con 191,230,000,000 euros, el siguiente valor más alto es el consumo en otros bienes y servicios con 150,220,000,000 euros, finalmente el cuarto valor más representativo es el consumo de alimentos y bebidas no alcohólicas con 149,570,000,000 euros. (UNDATA) De tal manera, se tiene que gran parte del gasto en consumo se lo destina a comida y bebidas no alcohólicas, aspecto que resulta positivo para nuestro tema de análisis, pues se está atacando a un sector de alto consumo.

Por otra parte en cuanto a los factores que determinan la elección de uno y otro producto dentro de los consumidores alemanes es el factor precio y calidad pues son muy importantes al momento de tomar una decisión de compra. Así, se tiene que el cliente alemán tiende a comparar precios y tiene mucha aceptación por las tiendas de descuento, al igual que las ofertas son bastante apreciadas y busca varios puntos de venta para encontrar lo mejores precios. Por otra parte, de acuerdo al tipo de producto o bien que vayan a adquirir existen diferentes aspectos muy estrictos que consideran antes, así se tiene que para bienes de consumo duraderos los criterios son seguridad,

calidad, prestigio, confort, comodidad y precio, mientras que para productos del día a día como puede ser los alimentos lo más determinante es el precio. (BANESTO, COMERCIO EXTERIOR) De tal manera, se puede decir que depende mucho del producto que se va a importar a este mercado, en lo que al producto de análisis compete se lo puede clasificar dentro de un producto que se compra día a día en el cual el precio es bastante determinante, empero en el caso de los alimentos la calidad es un factor altamente considerado.

Además, resulta importante tomar en cuenta algunos aspectos en cuanto al comercio, consumo y aceptación de frutas y vegetales, así, una característica de los productos que son vegetales y frutas que es bastante aceptada por los consumidores alemanes y que cada vez va teniendo más aceptación es la preferencia por los productos orgánicos. En cuanto a datos de este país se tiene que hace 25 o 30 años se empezaron a crear los primeros almacenes de alimentos naturales que tenían como prioridad la comercialización de productos orgánicos, que daban una alternativa al comercio de productos convencionales, empero los supermercados empezaron a acoger este sector mucho después recién en la década de los 90. De tal manera, este es el mercado de productos orgánicos más grandes del mundo, consiguientemente es uno de los mayores importadores de este tipo de productos, se puede mencionar que los productos orgánicos más importantes vendidos en cuanto a frutas durante todo el año son las manzanas, kiwis, palta y limones que proviene de todo el mundo, las estacionales son las naranjas, peras, nectarinas, duraznos, fresas, cerezas y ciruelas, en cuanto a las frutas tropicales todo el año son las bananas y los cocos, y estacionales los mangos y las piñas. (FAO)

Adicionalmente, al argumento sostenido sobre la gran aceptación que existe sobre los productos orgánicos y en especial los vegetales y las frutas, se tiene que algunas frutas exóticas pueden tener potencial y encontrar un nicho de mercado, empero, podría ser de cierta forma difícil y caro entrar en el mercado alemán si el consumidor aún no conoce el producto, pues en general no es un mercado muy abierto a nuevas opciones o productos como en otros países, así, resulta extremadamente costoso introducir productos desconocidos a más que se debe cumplir con los aspectos de calidad. (FAO) Este vendría a ser un limitante para la exportación de la uvilla como producto exótico y de cierta forma nuevo.

En adición, cabe resaltar que es una gran ventaja el hecho que exista una gran aceptación de los productos orgánicos mismos que constituyen un gran nicho de mercado aún por explotar. Esto no solo en los productos que ya se conocen y que tienen gran aceptación, sino en los productos nuevos que pueden ser ingresados con esta clasificación, eh ahí donde se abre una oportunidad para la exportación de uvillas. Mismas que cabe mencionar no son una fruta del todo desconocida en el mercado alemán pues actualmente y desde hace algunos años existe ya una distribución de este producto dentro de este mercado, tal vez no porcentajes extremadamente elevados como los de las frutas tradicionales ya anteriormente mencionadas pero que cuentan con un gran potencial. Eh ahí que se puede reducir el riesgo y la dificultad de la inserción de un producto nuevo.

Procesos de importación

Por otra parte, se debe tomar en cuenta los procesos de importación y demás pasos a seguir al momento de importar y de nacionalizar una mercadería dentro del país de destino. Pues los países cuentan con diferentes regulaciones y parámetros a seguir que permiten el ingreso de mercaderías dentro de los países y agilizan dicho proceso. De tal manera, se mencionara algunos aspectos importantes del procedimiento de importación dentro de Alemania.

En primera instancia, se tiene que si bien hay un libre comercio entre los países miembros de la UE, si hay mercadería de origen intracomunitario que ha ingresado en Alemania el exportador tiene el plazo de un mes para llenar una Declaración de Intercambio de Bienes (DEB) o Declaración Instratat. Por otra parte, ya en cuanto al proceso de importación “Europa ha puesto en marcha un nuevo Sistema de control de las importaciones (ICS)” mismo que busca asegurar el flujo de mercancías una vez que ingresan a territorio de la UE. Este sistema forma parte del programa comunitario ECUSTOMS, vigente desde el primero de enero de 2011, así, a partir de esta fecha los operadores deben obligatoriamente presentar una Declaración Sumaria de Entrada (ENS) ante la aduana de cada país de entrada. Además, a esto se debe contar con la declaración aduanera por escrito y con una factura y en ciertas ocasiones con un certificado de origen. Esto es en cuanto a los procesos de cierta forma generales que

deben seguir todos los estados miembros al momento en que va a ingresar una mercadería dentro de la UE. (BANESTO, COMERCIO EXTERIOR)

En cuanto a lo que Alemania respecta según la página de las aduanas de este país se tiene los siguientes aspectos relevantes para poder importar productos dentro de territorio alemán. De tal manera, en primera instancia se tiene que los operadores de comercio están obligados a tener un número de aduana, dichos operadores son personas que en el transcurso de sus negocios tienen actividades que son cubiertas por la legislación de aduanas. Así las partes inmersas en el proceso de la declaración de aduanas son:

- El declarante y su representante
- El consignatario de la importación
- El consignador/el exportador y subcontratista en despachar la exportación (ZOLL "GRENZENLOSER EINSATZ FÜR DEUTSCHLAND")

Este número de aduana en el caso de Alemania debe ir precedido por la abreviación DE, este es un número de siete dígitos que representa una identificación ante las autoridades aduanales, además le permite tener acceso a las conexiones de network que están disponibles para cada operador registrado. Además este número está ligado al marco de los procedimientos de la Oficina Federal de Control Económico y de las Exportaciones (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle - BAFA) y la Oficina Federal para la Agricultura y Alimentación (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung - BLE). Adicionalmente este número es necesario dentro del nuevo sistema sin papeles ATLAS TI para que se acredite el IVA, esto como parte del procedimiento para la oficina de impuestos. (ZOLL "GRENZENLOSER EINSATZ FÜR DEUTSCHLAND")

Por otra parte, en cuanto a la declaración de entrada y salida (ICS) es una regulación vigente para toda la UE esto está basado en el Art. 3 (3) de la regulación de la Comisión (EC) N° 1875/2006, en conjunto con el Art. 1 y 2 de la regulación de la Comisión (EC) N° 273/2009. En estas se mantiene que a partir del primero de enero de 2011 los operadores de comercio están obligados a ingresar electrónicamente las declaraciones sumarias de entrada y salida para todas las mercaderías que se

importen a la UE o se exporten desde ella, esto les permite a las autoridades realizar un análisis antes que las mercaderías ingresen a territorio Europeo. Así, para una declaración sumaria de entrada, es decir, en el caso que importe la UE la declaración sumaria en una primera instancia la debe ingresar el intermediario o promotor (forwarder) o a su vez la persona que está realizando la importación dentro de la UE o tiene a su cargo la transferencia de una mercadería, es decir esto en el caso que sea una mercadería de tránsito. Como regla las personas que realizan esto son las líneas navieras, el agente intermediario, las aerolíneas o las empresas férreas. Posterior a ello la información es ingresada por el importador mismo, cualquier persona que está habilitada a presentar las mercaderías respectivas a las aduanas competentes, un representante del intermediario o de las personas ya mencionadas. (ZOLL "GRENZENLOSER EINSATZ FÜR DEUTSCHLAND")

De tal manera, se puede observar que los procesos de nacionalización de las mercaderías empiezan a ingresarse muy tempranamente cuando las líneas que realizan el transporte ingresan ya datos de lo que se está enviando, pues ellos realizan lo que se llama un pre manifiesto en el cual consta todas las cargas, adicionalmente realizan los primeros ingresos de las declaraciones sumarias para las aduanas.

Por otra parte, existen unas precondiciones y bases para realizar el ingreso y carga de las declaraciones para las importaciones. Así, en el caso de Alemania se debe necesaria y obligatoriamente usar el software del usuario, "The Bundesfinanzdirektion Suedost" es la autoridad responsable de certificar el uso del software de los usuarios para la plataforma IT del procedimiento ATLAS y de ahí para los archivos de ICS. Para poder contar con la certificación los operadores deben contar con el EDIFACT que es una guía para ATLAS, la lista de códigos TARIC y certificaciones, y la hoja de información para los usuarios de ATLAS. (ZOLL "GRENZENLOSER EINSATZ FÜR DEUTSCHLAND") De tal manera, la comunicación entre los usuarios y las oficinas de aduana se realiza únicamente por estas plataformas tecnológicas que les permite una mayor rapidez en el proceso de liberación aduanera.

Finalmente, cabe mencionar algunos de los documentos de acompañamiento necesarios para una importación:

- Factura comercial (dos copias como mínimo)
- Nota de entrega (no obligatorio)
- Certificado sanitario y fitosanitario (para los animales vivos)
- Documento Único Administrativo (DUA) para los intercambios con los Departamentos de ultramar, las Islas del Canal y las Islas Canarias.
(BANESTO, COMERCIO EXTERIOR)

Estos son los únicos documentos que se requieren para el comercio entre los miembros de la UE. Adicionalmente, para las importaciones provenientes de terceros países se requiere además de los siguientes documentos:

- Licencias de importación
- Homologaciones
- Documento Único Aduanero (DUA)
- Certificado sanitario (BANESTO, COMERCIO EXTERIOR)

Así se tiene que Alemania al igual que los demás países de la UE tienen un ágil proceso de nacionalización. Esto facilita el ingreso de las mercancías y asegura un flujo rápido y eficiente de las mismas al momento que llegan a las aduanas, esto resulta muy importante ya que permite al exportador cumplir con los plazos de entrega, asegura el abastecimiento de los clientes. En el caso del producto de análisis se asegura la frescura de la fruta y que se encuentre en óptimas condiciones, además permite reducir costos pues se evita caer en multas con las navieras mismas que son extremadamente altas en el caso de contenedores refrigerados. Así mismo, el importador o el agente intermediario que realice este proceso lo realiza ágilmente y le facilita su trabajo pues de contar a tiempo con la documentación necesaria y realizar los ingresos pertinentes no tendrán ningún problema al liberar la carga, agilizando así el proceso logístico y volviéndolo eficiente.

3.2 Países Bajos (Holanda)

Este es el segundo mercado que se tomará a consideración para el análisis. Por su parte, se seleccionó este mercado en primer lugar debido a que es un mercado que ya exporta actualmente esta fruta y más aún representa el segundo mercado de destino para las exportaciones de uvilla del Ecuador, así, como se muestra en el primer

capítulo el 17% de las exportaciones de uvilla en el periodo del 2004 al 2008 estuvieron concentradas en Los Países Bajos por 24,000 dólares. Por otra parte, de igual manera la economía de este país es bastante positiva y estable pues si bien al igual que todos los países de Europa se vio afectada por la crisis, esta economía supo recuperarse y poder subir sus porcentajes o verse menos afectada en su balanza comercial lo cual indica que esta tiene una economía de cierta manera fuerte.

Es importante mencionar algunos datos básicos sobre el perfil de Los Países Bajos de la misma manera que se realizó con Alemania. De tal manera, este país tiene una superficie de 41,528 km², la población está por encima de los 16,500,000 habitantes, cuenta con una densidad poblacional de 488 personas por km², esto la convierte en la ciudad más densamente poblada de la UE. Por otro lado, con respecto a su conformación geopolítica, la ciudad Capital es Ámsterdam con 747,000 habitantes en el 2010 según su página oficial, y maneja una forma de gobierno de Monarquía Constitucional, con un Parlamento Democrático, a pesar de que su Capital es Ámsterdam su gobierno está establecido en La Haya, y sus principales ciudades son Ámsterdam, Róterdam, La Haya, Utrecht. Además, cabe mencionar un aspecto interesante de este país en el cual su geografía está predominada por el agua ya que por este cruzan los tres grandes ríos de Europa para desembocar al mar, mismos que son el Rin, el Mosa y el Escalda, así el 26% de los Países Bajos se encuentra por debajo del nivel del mar y cuentan con estructuras que les protejan de los mismos, tales como diques y demás. Finalmente, en cuanto a su economía se puede destacar que es un país económicamente bastante estable y su política financiera es bastante estable. (HOLLAND)

Análisis de la competencia

En la parte superior en el mercado de Alemania se mantuvo ya como está la competencia sobre este producto. Sin embargo, en lo que a competencia de la uvilla explícitamente se tiene como principales competidores a nivel de Latinoamérica esta Colombia, Perú entre los principales, a más de países del África como Zimbabwe que es el principal exportador de esta fruta desde este continente a más que su precio en el mercado europeo es menor debido a los costos de flete y precios preferenciales que

existen. Además están Kenia y Sudáfrica que también están ya inmersos dentro de esta industria de producción y exportación de la uvilla.

Análisis del cliente

Al analizar al cliente de una manera más detalla y como es su inclinación de consumo se va a considerar un poco el perfil del cliente a que se inclina y cuáles son sus preferencias. De tal manera, en este caso se tiene como están las compras que realizan los Países Bajos al, Ecuador.

Como se mencionó este mercado cuenta aproximadamente con 16,500,000 posibles consumidores de la uvilla que es un mercado no tan extenso como Alemania pero si es bastante grande y más allá es un mercado estable. De ese total de la población se tiene que su mayoría es población urbana con un 82.9% mientras que la población rural representa apenas un 17.1%, lo cual nos indica que es un País básicamente urbano con niveles de educación alto. Por otra parte, por poco la población femenina es superior a la masculina, pues la primera es el 50.4% mientras la segunda es el 49.6% del total de la población. Por otra parte, esta maneja una tasa poblacional de 0.49% si bien no llega al porcentaje de recuperación de la población al menos no es negativo como en otros casos. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR)

Adicionalmente, como se puede observar en la tabla “Distribución de la Población por Edades en Porcentaje,” cabe mencionar que al igual que en otros países de Europa la población es mayoritariamente adulta así se tiene que el mayor porcentaje de la población se concentra en las personas de 25 a 69 años con un 59.5% siendo un poco más del total de su población, el siguiente porcentaje se encuentra en la población de 15 a 24 años y luego la población de más de 70 años, asimismo se puede apreciar que cuentan con un bajo porcentaje de población mayor de 80 años, el porcentaje de niños menores de 4 años es superior a este. Esto nos indica que la población se está recuperando y se está dando un giro a los problemas poblacionales en este país. Para nuestro tema de análisis si resulta positivo pues hay dos grupos de edad a los cuales se podría atacar como es el adulto que se preocupa por su salud, y las madres en los hogares que ya tienen una mayor concientización de nutrición para sus familias, y buscan productos naturales con beneficios nutricionales, a más que sean agradables

para el paladar. De tal manera, la uvilla cumple con tales aspectos a más de contener propiedades medicinales y nutricionales su sabor es muy agradable, a más de su textura y forma que influyen mucho al momento de la decisión de compra.

Tabla No. 18 Distribución de la población holandesa por edades en %	
Menos de 5 años:	5,6%
De 5 a 14 años:	12,0%
De 15 a 24 años:	12,2%
De 25 a 69 años:	59,5%
Más de 70 años:	10,6%
Más de 80 años:	3,9%
Fuente: Naciones Unidas, Departamento de los asuntos económicos y sociales, División de la Población, Perspectivas 2010 - últimos datos disponibles. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR)	

Por otro lado, ligado de igual manera al cliente y como está conformado el mismo se tiene la formación de los hogares en este país. De tal manera, existen cerca de 7,100,000 hogares en los Países bajos, de este total de hogares la mayoría están conformados por una sola persona representando así el 35.5% del total, le siguen los hogares conformados por 2 personas con un 29% y muy seguido está el porcentaje de los hogares de 3 o 4 personas con un 28.4%, el menor porcentaje se centra en los hogares de más de 5 personas con un 6.1%. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR) Esto refleja igualmente que como se había mencionado ya anteriormente que la población joven sale muy temprano de sus hogares y luego se establece sola, esto a una temprana edad, luego en caso de formarse hogares no tienen hijos eh ahí el índice bajo de crecimiento o a su vez los padres quedan solos cuando sus hijos se independizan. De cierta forma puede ser beneficioso para el tema de análisis, esto en el caso de ya ser hogares establecidos, pues estos son mayores y cuidan su bienestar, mientras que al ser muy jóvenes viviendo solos buscan cosas rápidas y prácticas para consumir por lo que no puede ser muy apreciado por este segmento.

En cuanto al consumo de los hogares se tiene que para el 2010 maneja un valor de 262,786,000,000 de euros, del cual no se encuentra el desglose de en qué rubro específico se divide ese valor total. En cuanto al 2009 se manejó un valor menor de 257,561,000,000 de euros siendo este menor al valor del 2010 con 5,225,000,000 de euros, de este total se tiene que el valor en el que más se consume es en vivienda y

servicios básicos por 65,425,000,000, a este le sigue el gasto en otros bienes y servicios con 37,801,000,000 de euros, seguido del consumo en alimentos y bebidas no alcohólicas siendo el tercero en importancia con un valor de 30,075,000,000 de euros, el transporte es otro valor muy alto con 29,913,000,000 de euros. (UNDATA) De tal manera, se tiene que del total que se consumió en el 2009, el tercer valor más alto fue en alimentos lo que significa que la población de este país le da gran importancia a lo que consume a sus alimentos y gasta un gran porcentaje en los mismos, esto resulta beneficioso para el tema de estudio.

En este aspecto, se puede sumar que es un cliente que aprecia mucho la calidad al igual que en otros lugares de Europa, y pueden pagar un alto precio si consideran que la calidad está acorde al valor que están pagando. Además tienen gran apertura a los productos de otros países aunque sean competencia de productos holandeses, asimismo prefieren los productos que ya sean conocidos de cierta forma antes que los que les resulta totalmente nuevos. Finalmente, dentro de la tendencia mundial de preservación y cuidado del medio ambiente y la gran campaña que existe al respecto ha generado que el cliente sea muy a fin a preferir los productos que sean respetuosos con el ambiente. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR) De tal manera, se puede decir que es otro punto a explotar y tomar en cuenta al momento de atacar al cliente de este mercado.

Para el análisis del cliente, en el caso de los Países Bajos por otra parte es importante determinar qué tipo de cliente es; para ello se adjuntan dos tablas con las partidas arancelarias más representativas que son exportadas desde Ecuador hacia los Países Bajos, a más de la partida del producto de análisis. Cabe mencionar que Holanda por su naturaleza es un país exportador, las exportaciones de este alcanzaron los 404,600,00 euros en 2011, alcanzando un crecimiento del 8,9% a partir de 2010. De tal manera, éstas lo convirtieron en el segundo exportador en Europa después de Alemania, lo cual además lo sitúa como el quinto mayor exportador de mercancías en el mundo, así ocupan una posición destacada dentro del comercio mundial. Cabe mencionar que la importancia en las exportaciones holandesas puede atribuirse principalmente a las exportaciones de tránsito hacia otros países europeos. En este sentido, Holanda es la puerta de entrada a Europa para muchos productos de otras

regiones, o de terceros países, es decir, la mitad de las exportaciones de Holanda se componen de las exportaciones de tránsito.

Considerando que este ya es un mercado para la uvilla se tomarán los datos históricos a fin de determinar la tendencia de los clientes. Así se puede observar en la tabla “Participación de la Uvilla en las Compras Generales de Holanda en lo que va del Año 2012” este país ha importado un total de 66 partidas arancelarias de las cuales en la tabla se puede observar las más importantes. Así, se destaca en primer lugar los atunes con un valor FOB de 4,801.70 dólares lo que representa un 20.53% , seguido de los bananos de ese tipo en específico con un 15.98%, seguido del cacao con un 15.35%, las rosas ocupan el tercer lugar, y la uvilla representa un 0.08% con 3.17 toneladas, por un valor FOB de 17.54 dólares. Esto representa que este país tiene una gran aceptación por productos ecuatorianos empero estos están centrados en productos ya conocidos y que figuran entre los tradicionales.

Tabla No. 19 Participación de la uvilla en las compras generales de Holanda en lo que va del año 2012				
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
1604141000	Atunes	885.90	4,801.70	20.53
803001200	Tipo «cavendish valery»	9,445.08	3,737.07	15.98
1801001900	Los demás	1,600.74	3,589.44	15.35
603110000	Rosas	555.62	3,244.49	13.87
2009801200	De «maracuyá» (parchita) (passiflora edulis)	499.44	1,331.21	5.69
810905000	Uchuvas (uvillas) (physalis peruviana)	3.17	17.54	0.08
	# de Partidas: 66	17,941.55	23,395.70	
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: Banco Central del Ecuador, http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp				

Por otra parte, se puede observar que para el 2011 la partida que mayor acogida tuvo fue la del cacao con un valor FOB de 58,816.75 dólares lo que representa el 16.85% del total de 182 partidas que exportó el Ecuador hacia los Países Bajos. Esto es seguido por la partida que corresponde a jugos de frutas en este caso de maracuyá

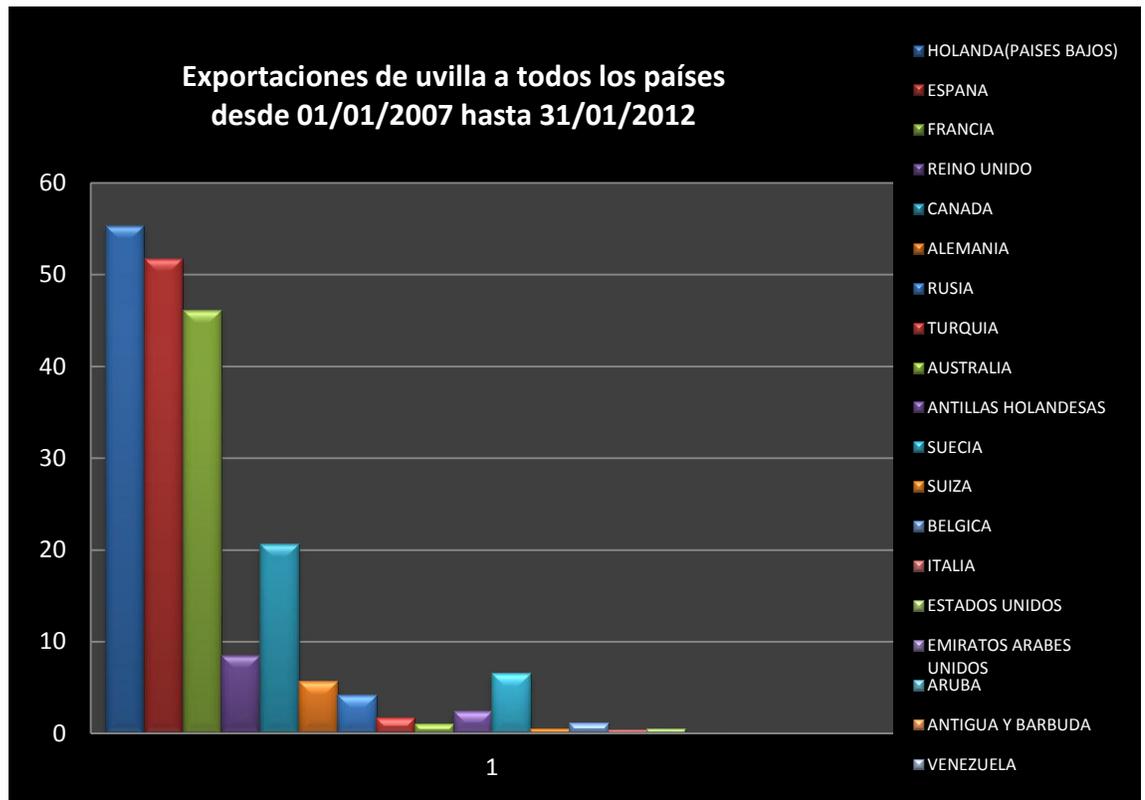
que representó un 15.73% del total del valor FOB exportado. El tercer producto más importante es la banana de ese tipo con un 13.35. Mientras que de uvilla se exportó 15.03 toneladas por 83.08 dólares en valor FOB, lo que representó un 0.03%. Así se puede observar que los productos ecuatorianos tienen gran aceptación por parte de los Países Bajos, empero los porcentajes de participación de la uvilla son bastante bajos, sin embargo, estos tienen gran potencial para ser exportados, en tal caso ya es un producto conocido que debe ser explotado con mayor fuerza.

Tabla No. 20 Participación de la uvilla en las compras generales de Holanda en el año 2011				
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	TONELADAS	FOB DOLAR	% TOTAL FOB DOLAR
1801001900	Los demás	18,692.68	58,816.75	16.85
2009801200	De «maracuyá» (parchita) (passiflora edulis)	22,256.82	54,891.15	15.73
803001200	Tipo «cavendish valery»	113,589.86	46,601.44	13.35
603110000	Rosas	6,802.15	39,818.78	11.41
1604141000	Atunes	7,471.57	34,114.44	9.78
1511100000	Aceite en bruto	17,550.19	18,891.38	5.42
810905000	Uchuvas (uvillas) (physalis peruviana)	15.03	83.08	0.03
	# de Partidas: 182	253,929.43	349,163.56	
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: Banco Central, http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp				

Como puede observarse en las tablas anteriores se puede notar que las importaciones de Holanda respecto a la uvilla representan menos de un punto porcentual sobre todas sus importaciones, pero es importante conocer si ese porcentaje ha tenido una tendencia creciente o decreciente.

A fin de contrastar las exportaciones del Ecuador de uvilla, se coloca a continuación las exportaciones hacia todo el mundo y las que fueron a Holanda con su respectiva evolución año tras año.

Gráfico No. 3 Exportaciones de uvilla a todos los países



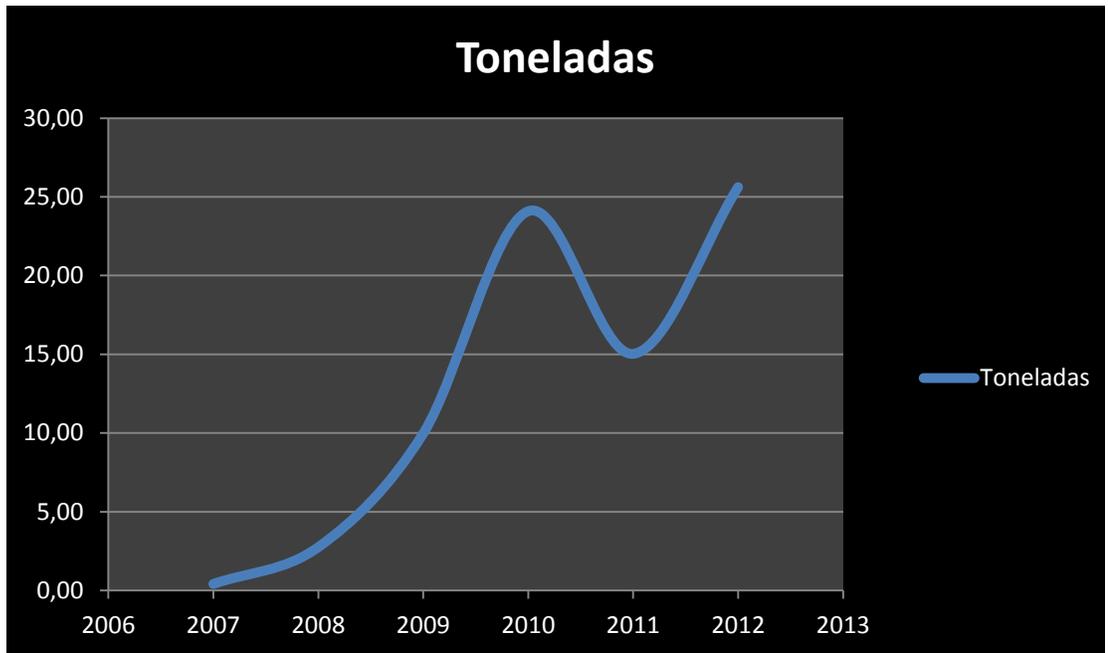
Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: Banco Central

Años	Toneladas	FOB- Dólares	% Total FOB - Dólar
2007	0.41	0.80	2.40%
2008	2.75	6.60	12.10%
2009	9.97	33.57	43.22%
2010	24.09	115.25	34.47%
2011	15.03	83.08	36.99%
2012	25.62	129.82	53.30%
TOTAL	77.87	369.12	182.48%

Elaborado por: Eliana Quezada
Fuente: Banco Central,
http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

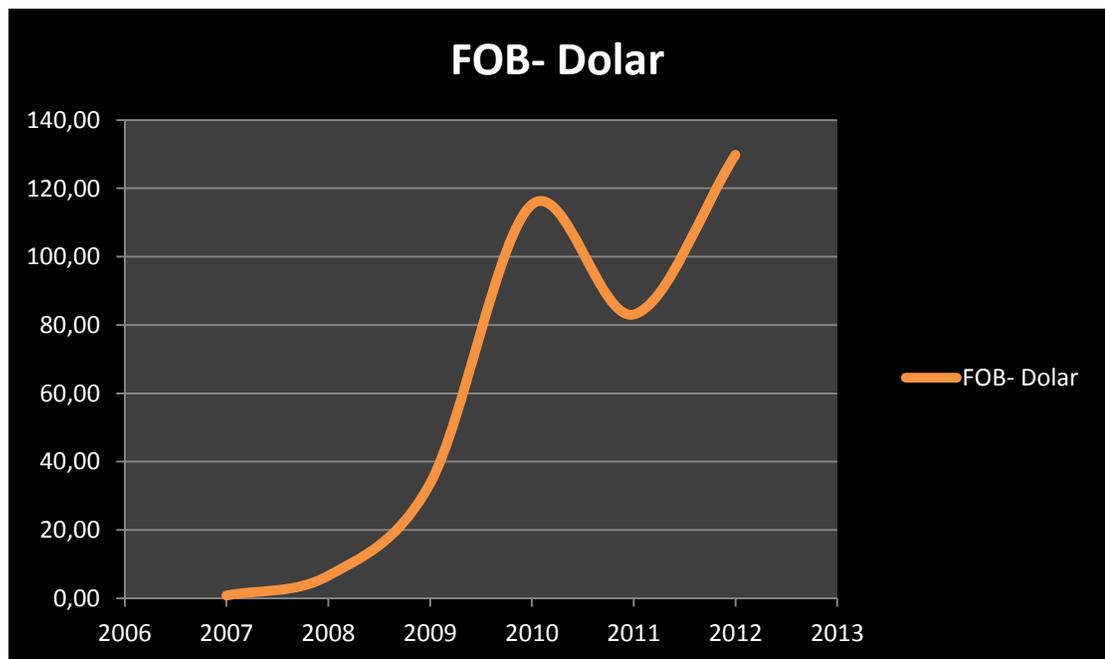
Gráfico No. 4 Toneladas exportadas



Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: Banco Central

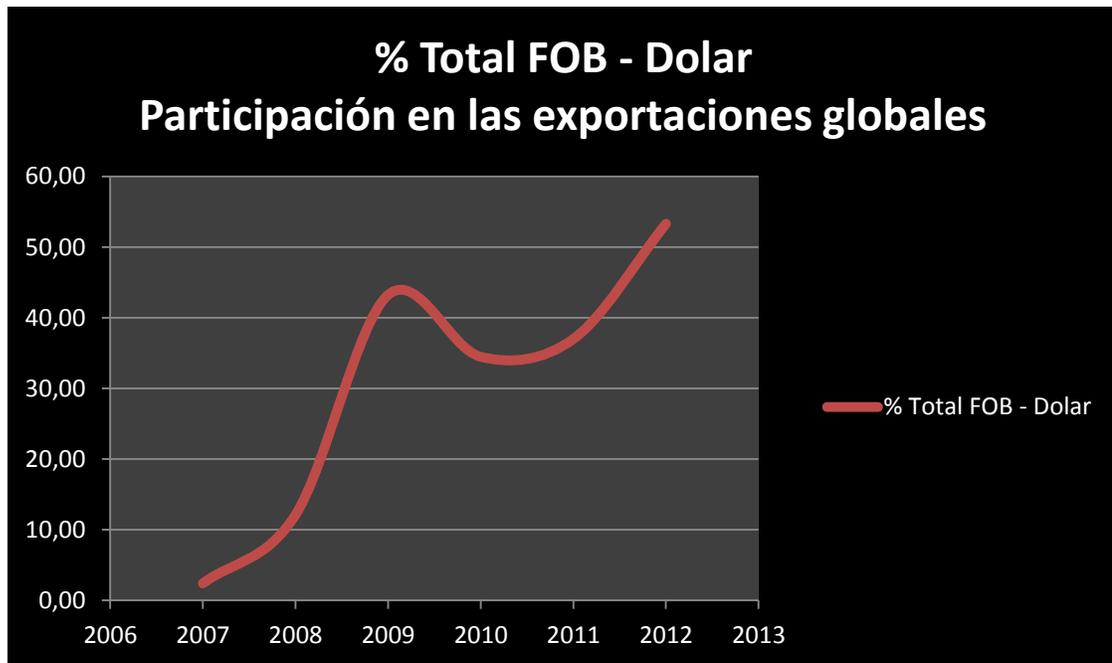
Gráfico No. 5 Exportaciones – FOB Dólar



Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: Banco Central

Gráfico No. 6 Exportaciones – porcentaje del total del FOB en dólares



Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: Banco Central

Con estos cuadros y gráficas se puede apreciar que Holanda ha aumentado significativamente su compra de uvillas provenientes desde Ecuador a partir del 2007 hasta lo que va del 2012. Lo que significa que si tiene potencial para desarrollar y fomentar más esta industria dentro del país, aún más fomentarla para exportación a este mercado.

Procesos de importación

Los procesos de importación que maneja Holanda son los mismos que se dan para toda la UE, mismos que ya se describieron anteriormente de tal manera estos igual usan el “Sistema de Control de las Importaciones” (ICS) que busca asegurar el flujo de mercancías en el momento que ingresan a la UE, y esto hace parte del programa eCustoms en el cual los operadores de comercio hacen la declaración de entrada sumaria ENS (Entry Summary Declaration) esto antes que lleguen los productos e ingresen a la UE. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR)

De tal manera, se puede decir que los procesos son los mismos dentro de la UE de tal manera esto no resulta ser un factor determinante o de análisis al momento de seleccionar el mejor mercado al cual ingresar o no. En este país se debe destacar que es la principal puerta de entrada de mercaderías para otros países de la UE y de toda Europa en general.

Por otra parte, en este punto se puede mencionar algunos de los certificados que se requieren para exportar y que son requisitos para que ingresen los productos en territorio europeo pues resultan ser muy meticulosos y exigentes al respecto. Así se tienen los siguientes.

- Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
- Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAG.

3.3 Bélgica

Finalmente, el tercer mercado a analizar es Bélgica, si bien este es un país al cual hay una mínima exportación de esta fruta, este cuenta con un gran potencial para el ingreso de la misma. Adicionalmente, una ventaja en su favor es que uno de los principales puertos de Europa se encuentra en este país lo cual puede ser bastante ventajoso, para el tema de estudio. Por otra parte, como reflejo el capítulo dos la economía de este país no es mala y puede tener la capacidad para que su población se incline por el consumo de estos productos, lo cual se determinara más específicamente en este capítulo.

Para empezar con el análisis de este mercado se tiene algunos datos generales y de interés de este mercado. De tal manera, se tiene que Bélgica está ubicada en la zona de Europa del Este y cuenta con una superficie de 30,528 km² lo cual le hace que en dimensiones sea un país pequeño, empero su ubicación, es decir, el hecho de estar en el centro de Europa lo hace un centro económico y urbano del continente. (PORTAL

BELGIUM.BE) Cabe destacar que este es un país pequeño en comparación a los dos grandes analizados anteriormente, empero cuenta con una gran estabilidad y dinámica económica. Este según una de sus fuentes oficiales cuenta con una población de 10,839,905 habitantes de los cuales la población femenina es superior a la masculina por un aproximado de 200,000 personas. Por otra parte la densidad poblacional que tiene Bélgica esta por las 349 personas por km² aunque la parte norte del país se encuentra más densamente poblada que el parte del sur. (PORTAL BELGIUM.BE) En cuanto a su estructura geopolítica Bruselas es la capital de este país y su forma de gobierno es una Monarquía Constitucional, y un Parlamento formado por dos cámaras, por un lado la Cámara de Representantes mismos que son electos por un máximo de cuatro años y el Senado o Cámara Alta cuyos miembros son electos o cooptados. (UNIÓN EUROPEA)

Análisis de la competencia

Como se mencionó anteriormente, existen solo tres empresas registradas de exportación de uvillas, también se señalaron los principales productores del mercado mundial, adicionalmente se puede comentar que para el Ecuador y sus exportadores, China es el principal mercado mundial para la uvilla y sus similares, habiendo importado más de 250,000,000,000,000 de la partida 081090 en el año 2010, este país representa el 14.11% de las importaciones mundiales, este país ha exportado un total de USD 623 millones en el periodo 2004-2010. También son considerables las importaciones de Rusia, que representa el 12.05% del mercado mundial, este país importó más 153,000,000 de dólares en el 2010, y más (547,000,000 de dólares en el periodo 2004-2010). (CORPEI)

Otros mercados importantes son Alemania, Hong Kong y Holanda, que representan el 8.76%, 7.62% y 7.27% de las importaciones mundiales, respectivamente.

Con ello se puede determinar que la competencia está enfocada en vender a los mercados tradicionales, convirtiendo así a Bélgica en una buena plaza para abrir mercado.

Análisis del cliente

En el caso puntual de Bélgica este es un mercado relativamente nuevo, y en actual crecimiento. De tal manera se tomará de igual manera algunos indicadores demográficos para establecer un potencial mercado meta, y como está estructurado el mismo.

De tal manera, como se mencionó ya anteriormente el mercado de Bélgica está conformado por un total de 10,839,905 habitantes de la cual se tiene que la mayoría de la población es urbana que representa un 97.4%, mientras que la población rural es un 2.6%. Igualmente como la población femenina es superior a la masculina pues consta del 51%, mientras que la masculina es el 49% de la población. Se debe de igual manera tomar en cuenta como está conformada la población, así como se puede observar en el cuadro de “Distribución de la Población por Edades” que un poco más de la mitad de la población está dentro de los 25 a 69 años con 58.2%, de ahí existe una leve diferencia entre los porcentajes de los otros grupos de edades, por otra parte se tiene que el porcentaje más está en el grupo de edad de más de 80 años. Se puede decir que la población de Bélgica se mantiene de cierta forma equilibrada en una edad media, y por otra parte la población joven está en crecimiento pues si se suman los porcentajes de las edades jóvenes que están por debajo de los 25 años se tiene que un 28.8% que es superior al porcentaje de la población mayor de 70 años. De tal manera el segmento de edad a atacar estaría enfocado de igual manera en el grupo de mayor número que es la población de 25 a 69 años, que tiene parámetros de consumo diferentes a los de los jóvenes o de los adultos mayores cuya mentalidad de compra es más limitada para optar por productos nuevos o desconocidos.

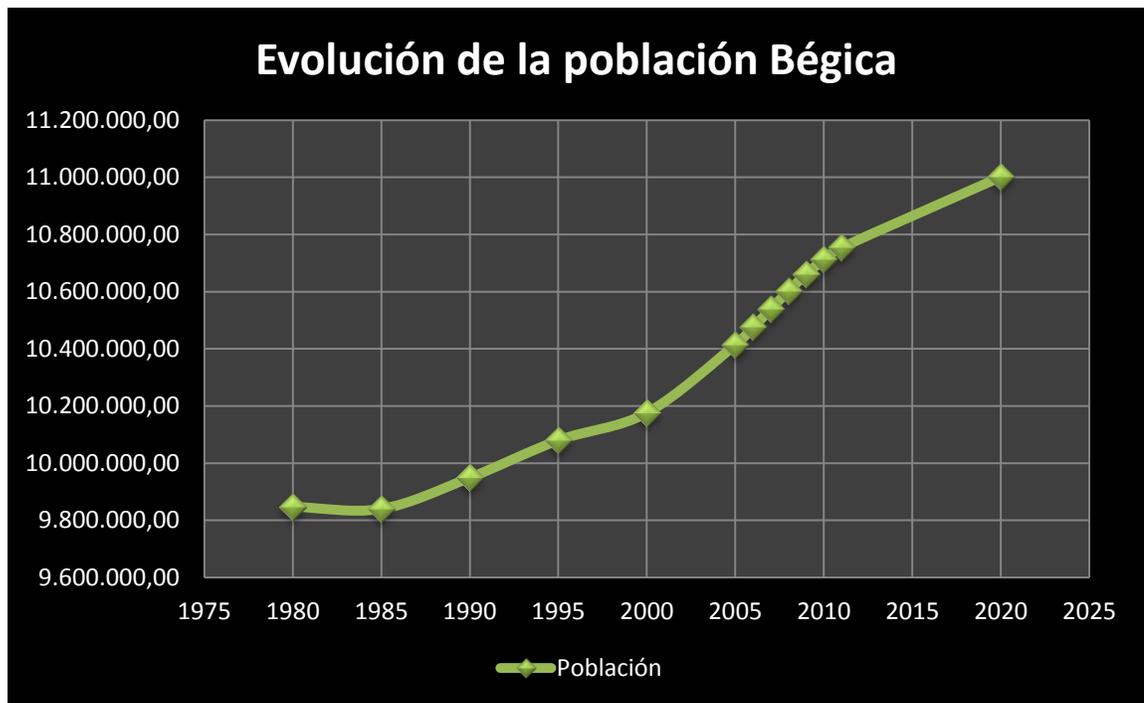
Tabla No. 22 Distribución de la población por edades en %	
Menos de 5 años:	5,7%
De 5 a 14 años:	11,1%
De 15 a 24 años:	12,0%
De 25 a 69 años:	58,2%
Más de 70 años:	13,0%
Más de 80 años:	5,0%
Fuente: Naciones Unidas, Departamento de los asuntos económicos y sociales, División de la Población, Perspectivas 2010 - últimos datos disponibles. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR)	

En este contexto del cliente, se tiene de igual manera las estadísticas de los hogares de Bélgica de tal manera hay un total de 4,6 millones de hogares en este país de los cuales el 33.3% está formado por una sola persona, seguido por un 24.7% que es de los hogares de 3 a 4 personas, le sigue los conformados por 2 personas con 21.5% y finalmente los de más de 5 personas con un 12.4%. (BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR) De tal manera, se puede apreciar que en este país los hogares están constituidos porcentualmente de una manera diferente con relación a los mercados ya analizados pues si bien se mantiene que la mayoría de personas viven solas, su porcentaje no representa más de la mitad, luego otro aspecto que se puede destacar es que le siguen los hogares con 3 o 4 personas es decir, no hay tantas parejas solas pues ya tiene al menos uno o dos hijos. Por otra parte, no existe un rango de diferencia muy alto entre los porcentajes se tratan de mantener, esto quiere decir que Bélgica ya cuenta de cierta manera con una estabilidad demográfica y sus problemas de una población extremadamente adulta no son muy marcados como en otros países europeos. Con relación al tema de análisis se está reafirmando la idea de que se debe direccionar al grupo de edad media en el cual se encuentra la mayor parte de la población y está en crecimiento y es un foco de mercado al cual se pueden direccionar las estrategias para la introducción de este producto.

A continuación se presenta como ha sido la evolución de la población en este país misma que tiene tendencia de crecimiento.

Tabla No. 23 Población de Bélgica					
2007	2008	2009	2010	2011	2020
10,538,800	10,602,200	10,660,900	10,712,100	10,754,100	11,001,40
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, http://www.imsersomayores.csic.es/internacional/monograficos/belgica/indicadores.html					

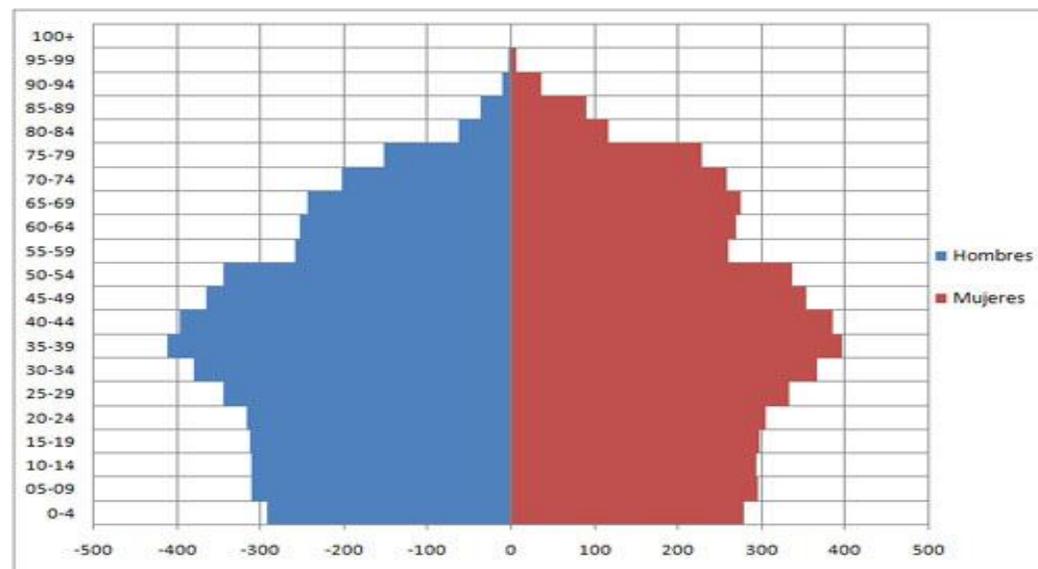
Gráfico No. 7 Evolución de la población de Bélgica



Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de la ONU

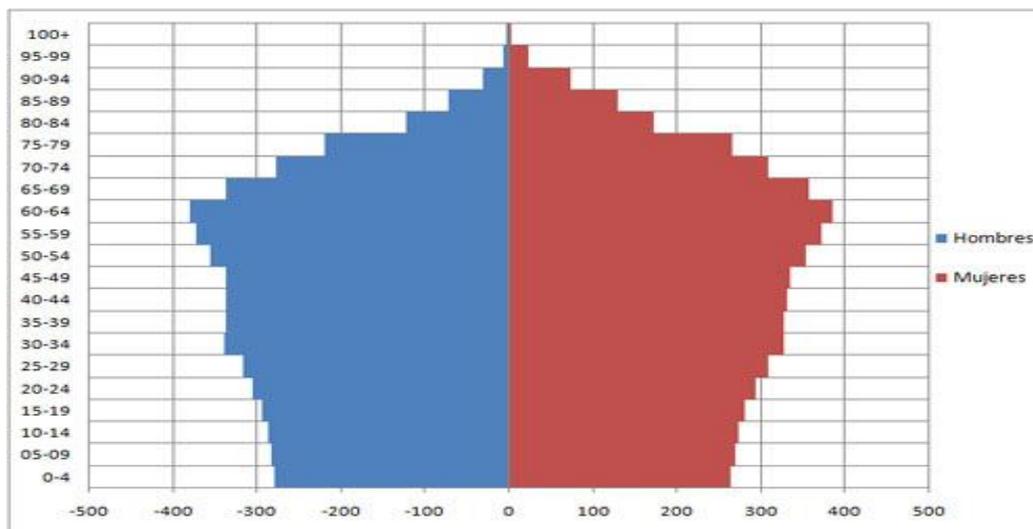
Gráfico No. 8 Pirámide 1: población por sexo y edad, 2000



Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas,
<http://www.imsersomayores.csic.es/internacional/monograficos/belgica/indicadores.html>

Gráfico No. 9 Pirámide 2: población por sexo y edad, 2025



Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas,

<http://www.imsersomayores.csic.es/internacional/monograficos/belgica/indicadores.html>

Con las pirámides poblaciones se denota y reafirma que Bélgica es un país que como el resto de Europa su índice de edad es por sobre los 30 años eso implica de que es un mercado maduro, con capacidad adquisitiva y que tiende a consumir productos naturales.

Desde el punto de vista de seguridad para una inversión se tiene que:

Tabla No. 24 Seguridad para la inversión

Región	OCDE	Clasificación Haciendo Negocios 2012	Clasificación Haciendo Negocios 2011	Cambio
Categoría de ingreso	Ingreso alto	18	17	-1
Población	10.866.560			↓
INB per cápita (US\$)	45.420,00			

Elaborado por: Eliana Quezada

Fuente: División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas,

<http://www.imsersomayores.csic.es/internacional/monograficos/belgica/indicadores.html>

Ahora bien el consumo considerando el índice de desarrollo humano para determinar cuán bien se encuentra la situación económica en Bélgica, este se encuentra en el puesto 18 lo cual lo sitúa como un país desarrollado. (NACIONES UNIDAS) Así, se puede establecer que Bélgica es un país con un alto nivel de vida, con altos ingresos y que estarían en disponibilidad de adquirir las uvas de exportación provenientes de Ecuador.

Igualmente, que en los otros países analizados se tiene como están los valores de consumo dentro de este país. Así, para el 2010 los hogares tuvieron un consumo total de 180,779,000,000 euros, mientras que en 2009 alcanzaron un valor de 173,812,000,000 euros siendo este valor menor por 6,967,000,000 euros con respecto al valor generado en el 2010. Así el consumo de los hogares ha aumentado considerablemente de un año a otro si bien de 2010 no se encuentran los datos desglosados del 2009 si se tiene dichos valores. De tal manera, se tiene que el principal rubro de consumo es el de vivienda y servicios básicos con un valor de 41,057,500,000 euros, el segundo rubro de consumo más alto es el de alimentos y bebidas no alcohólicas 23,429,100,000 euros siendo un valor bastante representativo, el tercer valor de consumo es de otros bienes y servicios con 21,814,200,000 euros, y en cuarto lugar está el transporte 20,016,000,000 euros. (UNDATA) Así, se puede apreciar que el consumo en alimentación es sumamente alto e importante para este mercado, pues es el segundo rubro más alto de consumo es decir en el cual los clientes gastan o invierten más. Se podría decir que no escatiman al momento de invertir en alimentación, de igual manera, se puede argumentar que los precios de dichos productos son bastante elevados eh ahí otra razón para que el valor sea sumamente alto.

Por otra parte, con respecto al tema de análisis, Bélgica posee las siguientes características como mercado para la introducción de la uva:

- Aunque Bélgica es un importador neto de frutas y verduras orgánicas, también existen las reexportaciones. Pero no tiene información precisa al respecto.
- Las corrientes comerciales dentro de la Comunidad Europea (CE) no necesariamente reflejan el país de origen de un producto. Especialmente en el caso de los Países Bajos y Bélgica, ya que son puertos importantes de entrada

a Europa. Así, muchos productos importados en esos países son reexportados a otros países europeos. Por lo tanto, las frutas y verduras orgánicas importadas en Bélgica desde los Países Bajos no necesariamente se producen en los Países Bajos.

- Bélgica alberga un número significativo de industrias alimentarias, incluso orgánicas, en las que se envasan o congelan frutas y verduras frescas. Estas importan cantidades importantes de productos hortícolas orgánicos frescos, que no se venden en el mercado de productos orgánicos frescos.
- Los consumidores a la hora de comprar un producto (tanto orgánico como convencional), consideran principalmente su precio y su frescura, seguidos de su presentación material y gusto. Para estos el hecho de que sea orgánico o convencional es un aspecto secundario.
- En general los consumidores dicen no conocer las etiquetas orgánicas, o más aún no tienen poca credibilidad sobre dichas etiquetas.
- Asimismo, los clientes consideran que los productos orgánicos manejan costos extremadamente elevados.
- En este informe se sostiene que el crecimiento en la aceptación de productos orgánicos se debe no principalmente al aumento rápido de clientes de dichos productos, sino a que los que ya son clientes de los mismos adquieren mayores cantidades.
- El mismo deduce que los consumidores orgánicos pertenecen a los niveles más cultos de estratos sociales altos, con mayores ingresos y con hijos pequeños.
(ORGANIZACIÓN PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO))

De tal manera, en base a los datos anteriormente presentados, se puede mencionar que las grandes alarmas alimentarias que han afectado al continente europeo en general y a Bélgica en particular en los últimos años han ido minando constantemente la confianza de los consumidores en los productos convencionales, lo que se tradujo en un rápido crecimiento del mercado de productos hortícolas orgánicos en los últimos tres años, mismos que alcanzaron un coeficiente de crecimiento anual del 50%.
(ORGANIZACIÓN PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO)) En el último decenio la demanda de frutas y verduras orgánicas ha superado la oferta interna, dando lugar a importaciones significativas. Pese al porcentaje en general elevado de los productos orgánicos importados en Bélgica, la mayor parte se importa

de otros países europeos, como los Países Bajos, Francia, Italia y España. Las importaciones de países no pertenecientes a la CE son por mucho menores a los de la CE, y proceden de países como Marruecos, Egipto, Israel, Nueva Zelandia, Argentina, la República Dominicana, Burundi y Ruanda, entre otros. (HEUSCHEN C.)

Cabe destacar que las exigencias de certificación orgánica, con los controles que implica, y los requisitos de alta calidad en lo que se refiere al gusto y a la presentación externa, hacen que sea de fundamental importancia el nivel profesional de la manipulación postcosecha, el almacenamiento y el transporte, para lograr que el consumidor belga reciba productos orgánicos frescos de óptima calidad. (ORGANIZACIÓN PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO))

Finalmente, se puede decir que Bélgica se destaca por la creciente industria e iniciativa de consumo de productos orgánicos pues hay un gran ingreso de este tipo de productos a más que ya se procesan conservas y otros sub productos basados en frutas o vegetales orgánicos. Sin embargo, como se vio según el informe de la FAO los consumidores de un nivel medio consideran que el costo de los mismos es exagerado, de tal manera que muchos preferirán el consumo de productos tradicionales. Así el incremento de este tipo de bienes se debe a la aceptación e incremento de compra por parte de los que ya son consumidores orgánicos y que diría de cierta forma se vuelven impulsivos sobre el hecho de consumir cosas orgánicas pues ya tienen tendencia a buscar todos los productos dentro de esa clasificación de orgánicos. Para el tema de análisis, resulta positivo por ambos lados puesto que actualmente no se producen uvillas orgánicas de tal manera se puede ingresar con un producto normal y atacar al sector que cuenta con aceptación a estos, si buscan que sean de calidad pero no necesariamente que sea orgánicos. Por otra parte, se tiene de igual manera potencial para producir uvillas orgánicas, e ingresar en ese mercado creciente y que cuenca con un alto nivel de ingresos y que están dispuestos a pagar un precio elevado. Así se estaría aprovechando una oportunidad y dándole un valor agregado.

Procesos de importación

Bélgica posee los mismos requerimientos estándares de toda la Unión Europea, pero adicionalmente a lo revisado en el inciso de procesos de importación mencionados ya

en Alemania y Holanda, la Unión Europea ha estandarizado los procedimientos para importar a la UE, ahora bien. La UE ha definido una estrategia global de seguridad alimentaria que se aplica tanto a los alimentos como a otros aspectos de la sanidad. Su objetivo es garantizar la trazabilidad de los alimentos desde la granja hasta la mesa sin dificultar el comercio y garantizando al consumidor una alimentación rica y variada. La estrategia de seguridad alimentaria de la UE consta de tres elementos fundamentales:

1. Una normativa sobre seguridad de los alimentos y piensos.
2. Un sólido asesoramiento científico que proporcione sustento a las decisiones.
3. La aplicación de la normativa y el control de su cumplimiento.

El marco legal ha sido publicado en el Libro Blanco de Seguridad Alimentaria, del 12 de enero del 2000. (UNION EUROPEA)

A nivel institucional, son cuatro los órganos de la UE que se ocupan de la seguridad alimentaria:

Tabla No. 25 Organismos de la UE que se encargan de la Seguridad Alimentaria	
Organismos	Funciones
Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores – SANCO	Tiene por misión contribuir a mejorar la salud, la seguridad y la confianza de los ciudadanos europeos. Asimismo, es la autoridad responsable de mantener actualizada la legislación sobre seguridad de los alimentos, salud de las personas y derechos de los consumidores, así como velar por su cumplimiento.
La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)	Sus principales funciones son: emitir dictámenes científicos independientes, por propia iniciativa o a solicitud del Parlamento Europeo, la Comisión o un Estado miembro; proporcionar apoyo técnico y científico a la Comisión en aquellos aspectos que tengan algún impacto en la seguridad alimentaria y crear una red con vistas a desarrollar y fortalecer una estrecha cooperación entre organismos similares de los Estados miembros. Asimismo, identifica y analiza los riesgos, reales y emergentes, en la cadena alimentaria e informa de ellos al público en general.
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: Unión Europea, http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/index_en.htm http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/general_provisions/f80501_es.htm	

Por otro aspecto, Bélgica si tiene varias ventajas comparativas para el hecho de importar hacia ese país, debido a la estandarización de la legislación lo que ha

realizado es mejorar su eficiencia en efectos de procesos, a fin de disminuir los tiempos aunque el costo debido a su alto nivel de vida es más alto que el promedio de la comunidad como se aprecia a continuación.

Tabla No. 26 Indicadores de costo de vida		
Indicador	Bélgica	OCDE
Documentos para exportar (numero)	4	4
Tiempo para exportar (días)	8	10
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	1.429	1.032
Documentos para importar (numero)	5	5
Tiempo para importar (días)	8	11
Costo de importación (US\$ por contenedor)	1.6	1.085
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: International Finance Corporation, http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/region__ext_content/regions/western+europe/countries/belgium+country+landing+page		

Tabla No. 27 Indicadores de importaciones/exportaciones		
Naturaleza de los procedimientos de la importación	Duración (días)	US\$ Coste
Preparación de documentos	5	\$ 270.00
Autorización de aduana y control técnico	1	\$ 250.00
Puertos y manejo terminal	1	\$ 350.00
Transporte interior y manejo	1	\$ 730.00
Totales	8	\$ 1.60
Elaborado por: Eliana Quezada Fuente: International Finance Corporation, http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/region__ext_content/regions/western+europe/countries/belgium+country+landing+page		

CAPÍTULO NO. 4 MEJOR ALTERNATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE UVILLA

Resultados de la investigación

Luego de haber analizado de una forma general al continente y luego más detalladamente y específicamente otros aspectos de los tres mercados preseleccionados. Se tiene que en el capítulo tres se escogió a Alemania, los Países Bajos, y Bélgica segmentando así y reduciendo el campo de estudio de toda Europa a estos tres mercados, mismos que resultan ser los principales que representan ya buenas y actuales alternativas para exportar la uvilla y a los cuales se puede introducir el producto con mayor intensidad de la actual.

Empero de estos tres mercados ya mencionados se debe escoger cual es la mejor alternativa y así llegar al objetivo principal de esta investigación. Esto se ha determinado luego de un análisis de cada mercado y tomando en cuenta algunos aspectos importantes, tales como datos económicos y generales del país, así como aspectos del mercado en sí, es decir los la población de los países, los clientes propiamente hablando.

De tal manera, el mercado determinado como la mejor alternativa para exportar uvilla dentro de Europa es Bélgica. Esto se debe a una serie de razones, así como se mantuvo en el capítulo dos donde se determinó ya como un mercado alternativo para exportar esta fruta exótica. De tal manera, en base a la buena economía de Bélgica y que es un país estable con un crecimiento continuo y al cual no le afecto mayormente la crisis económica pues se está recuperando nuevamente.

Por otra parte, en base al tercer capítulo se ha determinado que este país resulta ser la mejor alternativa pues si bien resulta ser un mercado pequeño tiene un gran potencial para permitir el ingreso de este producto. Es decir, es mucho más pequeño en superficie y poblacionalmente hablando con relación a los otros mercados preseleccionados como Alemania y Holanda, empero en este mercado se puede atacar de diferente forma y hacer que crezca el consumo de este producto, pues actualmente los mercados ya mencionados tienen ya un consumo de este producto quizás no sea extremadamente grande y se deba fomentar más aún su compra y consumo. Empero

el producto ya es bastante conocido, en tal caso se debería aprovechar las fortalezas y generar nuevas estrategias ya a nivel interno para que incrementen los niveles de consumo.

De tal manera, Bélgica por un lado demuestra ser un mercado abierto a nuevas opciones de consumo con nuevos gustos y una perspectiva abierta a nuevos productos. Así Bélgica resulta ser una alternativa de mercado y se puede atacar por algunos puntos, por una parte los clientes de este mercado tiene una gran aceptación hacia productos convencionales, es decir, no dentro de la tendencia de orgánicos. La uvilla ecuatoriana puede cubrir muy bien esa necesidad pues se produce actualmente este tipo de fruta con esa característica, cabe mencionar que aunque sea convencional si se exige que sea de una alta calidad para que pueda tener aceptación.

Por otra parte, se tiene una gran oportunidad para explotar pues existen consumidores de un poder adquisitivo muy alto que buscan productos de calidad y a más que sean orgánicos pues se están desarrollando dentro de este tipo de productos que cada vez van incrementando. Sin embargo, como se mostró en el caso de Bélgica se debe en mayor medida a que las personas que ya compran estos productos van incrementando el nivel o volumen de compra, a más de ir incluyendo nuevos productos orgánicos a su lista de compras. Esta es una industria en gran crecimiento que maneja valores altos, que determinado nicho de mercado está dispuesto a pagar, esto debido a que no únicamente consumen productos frescos si no ya existen productos procesados que son orgánicos, tales como conservas, mermeladas y demás, abriéndose ahí otra oportunidad para la exportación de uvilla.

Igualmente, al momento que se analizó como están estructurados los mercados se determinó que hay una gran parte de población adulta mismos que son los más propensos a consumir este tipo de productos naturales que tienen beneficios a la salud. Esto se debe igualmente a que hay frecuentes campañas de concientización alimenticia que buscan fomentar una buena alimentación y un cambio de parámetros. Pues hay una gran tendencia de sobrepeso por el consumo excesivo de productos altos en grasas, muchos de ellos son comidas chatarra que alcanzo gran aceptación dentro del estilo de vida acelerado de los países occidentales, en este caso aplicable a Europa.

Asimismo, se tiene que Bélgica en cuanto a su composición de hogares es un poco más firme que las otras dos alternativas, si bien mantienen los parámetros donde la mayoría de hogares son de personas solas, el siguiente porcentaje es el de los hogares conformados por tres o cuatro personas que resulta ser representativo pues al vivir en un hogar más amplio y mejor estructurado siempre la ama de casa busca el beneficio para sus hijos, y al ser una sociedad que está empezando a recuperar los niveles de reposición de la población hay un porcentaje de población infantil en crecimiento, a la cual sus madres buscan alimentar de buena manera. Es ahí donde surge una oportunidad a aprovechar para productos como la uvilla, mismos que son nuevos, con beneficios medicinales, y atractivos para el consumo.

Adicionalmente, otro aspecto que nos lleva determinar a este como alternativa de mercado debido a que puede resultar ser un punto estratégico para desde el cual expandir a otros mercados. Bélgica al ser un país que se encuentra en el centro de Europa con una dinámica económica y comercial muy activa puede ser el centro logístico de expansión y mayor consumo hacia otros mercados. Además, en este se encuentra como una de las principales puertas de ingreso de mercaderías a Europa, por lo tanto, se puede aprovechar dichas estructuras y características para fomentar un ingreso a este mercado y a los mercados vecinos de Bélgica.

Otro punto a destacar, resulta ser que como la UE maneja un proceso de nacionalización uniforme este no resulta ser un gran determinante al momento de establecer que mercado seleccionar pues los tres países preseleccionados manejan el mismo proceso. En tal caso resulta positivo que Bélgica maneja un promedio de días de trámite menor al de la comunidad si bien los costos resultan ser mayores esto se ve recompensado por el servicio y por la agilidad logística al momento del proceso de importación. Además la economía y poder adquisitivo permite que los consumidores acepten esos valores.

Es por ello que en base a esos aspectos se ha determinado que Bélgica resulta ser la mejor alternativa de mercado a la cual expandir la exportación de uvilla ecuatoriana, misma que tiene ya ciertos niveles de aceptación en otros países de este continente. Además cabe mencionar que se puede utilizar el reconocimiento que tienen ya otros

productos del Ecuador que igual tienen gran aceptación en estos mercados, tal es el caso más conocido como de las bananas, camarones, atunes entre otros con gran aceptación.

Oportunidades de los exportadores

En esta parte final del análisis se debe mencionar cuales son algunas de las ventajas y oportunidades con las que pueden contar los exportadores dentro del mercado de Bélgica que luego de todo el estudio resulta ser la mejor alternativa de mercado para la introducción de este producto y el fomento del mismo para mejorar la industria agrícola de cultivo de esta fruta, así como el dirigir la producción a un mercado extranjero.

Así en este mercado se puede señalar que los exportadores cuentan con algunas ventajas o beneficios que podrían estos desarrollar, y que incentivan más a los mismos a incursionar en este negocio y arriesgarse a ingresar con mayor fuerza a este mercado y aplicar estrategias que permitan un proceso de internacionalización eficiente y sobre todo productivo tanto para el exportador, como para la industria y al país en general. Pues esto puede conllevar a un mayor desarrollo agrícola y de fuentes de trabajo, al igual que un crecimiento de la producción agrícola de la uvilla a mayor escala favoreciendo y se puede organizar de tal manera que se beneficie a los pequeños productores.

FODA

En esta parte del análisis se busca establecer e identificar algunos aspectos favorables como negativos con los cuentan los exportadores o este sector en general para poder acceder al mercado Europeo efectivamente. De tal manera, se identifican dichos aspectos utilizando la herramienta de análisis FODA, en la cual se determinan las fortalezas de la industria o el sector exportador, además la oportunidades que presenta el mercado europeo para la uvilla, por otra parte están las debilidades que tiene el sector exportador de esta fruta que es lo que tienen en contra a nivel interno, y por ultimo las amenazas que tiene del mercado externo en general o específicamente del mercado objeto de análisis. Cabe mencionar que las variables de fortalezas y debilidades son aspectos internos a nivel de exportador o industria de exportación de

uvilla, que resultan ser positivos o tiene como ventajas, y por otro lado les falta desarrollar, pero que está en sus manos poder hacerlo. Por otra parte, en cuanto a las debilidades y amenazas estos son factores externos que no puede controlar o prever el exportador y están dados por el entorno o en este caso por el mercado al cual se va a introducir el producto.

Así a continuación el cuadro con los aspectos que se identificaron dentro de cada variable.

Tabla No. 28 Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- Beneficios para la salud.- Producción durante todo el año.- Clima idóneo para la producción.- Varias zonas en las cuales se puede producir.- Abastecimiento constante, no estacional.- Industria en desarrollo.- A nivel interno del Ecuador no hay mayor competencia entre empresas.	<ul style="list-style-type: none">- Consumidores conscientes de su alimentación y salud.- Mercado europeo ya conoce el producto.- Demanda creciente.- Mayores beneficios en caso de que Ecuador firme el Acuerdo Comercial para el Desarrollo (ACD).- Aceptación de productos exóticos.- Aceptación productos orgánicos.- Conciencia social y apoyo a países en desarrollo a través de un comercio justo.	<ul style="list-style-type: none">- Falta de desarrollo.- No existe mayor apoyo a este sector.- Cultivos artesanales.- Falta de capacitación para mejoramiento de la calidad.- Incertidumbre sobre firma de acuerdo comercial con la UE.	<ul style="list-style-type: none">- Colombia y Perú si firmarán el TLC con la UE.- Colombia gran exportador de uvilla.- Competencia de países de África y otros de Latinoamérica.- Exigencias altas de calidad.
Elaborado por: Eliana Quezada			

De esta manera, se puede apreciar que existe un gran número de fortalezas y aspectos positivos con los que cuenta el Ecuador, su sector productivo y exportador de uvilla que sí bien aún le falta desarrollarse y fomentarse industrialmente tiene las ventajas para hacerlo. Asimismo, cuenta con un gran número de oportunidades que podrían ser aprovechadas y así desarrollarse más y atacar las necesidades y requerimientos del mercado.

Por otra parte, de igual manera se cuenta con algunas debilidades que también se deberían considerar y tomar en cuenta para sobrellevarlas y superarlas haciéndonos más fuertes para atacar al mercado que se pretende ingresar. Finalmente, si bien las amenazas son externas y no se las puede eliminar, si se puede tomar ciertas medidas o acciones que disminuyan el efecto o riesgo que representan, se la puede contrarrestar, para así volvernos más competitivos.

En base a esta herramienta de FODA se pueden generar estrategias que beneficien al exportador y aprovechar las fortalezas para atacar a las amenazas y debilidades que se presentan, y de tal manera, asegurar una entrada más exitosa dentro del mercado meta así, se asegura una mayor aceptación para el producto por parte del consumidor. De tal manera, esto generará un crecimiento de este sector exportador, haciendo que ya no se cuente únicamente con un producto potencial de exportación, sino con un producto de alta producción, comercialización e internacionalización.

Posteriormente se pueden abrir puertas de nuevos mercados a nivel internacional y no solo en Europa, sino a nivel mundial, pues se puede usar este éxito como apalancamiento para ingresar en otros países. Además con una industria mejor desarrollada, con un mayor fomento y ayuda esta se hará más fuerte pudiendo tener cada vez un mayor alcance, y crecimiento en volumen de compra, pero de igual manera, este debe ser de alta calidad, estar clasificado como un producto extra para así crear una imagen y una gama de características positivas que aporten a darle un valor agregado a este producto.

CONCLUSIONES

Se puede afirmar que se alcanzaron los objetivos propuestos dentro de este estudio. Así se tiene que se determinó a Bélgica como la mejor alternativa para exportar uvilla ecuatoriana dentro del continente europeo. Esto resulta positivo pues se logró comprobar que existen posibles mercados que explorar, mismos que están abiertos a nuevas opciones. Además son mercados que cuentan con características que resultan positivas para el ingreso de estos productos en este caso la uvilla.

En cuanto al primer capítulo se determinó los grandes beneficios para la salud con los que cuenta la uvilla. Tanto para combatir enfermedades de la sangre, al igual que otras como la diabetes, y otras enfermedades renales. Por otra parte de igual manera se tiene que el Ecuador cuenta con grandes bases para y condiciones de clima e infraestructura que favorecen al cultivo de uvilla durante todo el año. De igual manera, se determinó que países como Alemania, Holanda, España entre otros son ya actuales consumidores de uvilla y tienen una gran representación en las exportaciones del Ecuador.

En la segunda parte del estudio, se enfocó en la parte del análisis de Europa de la UE como tal en la cual se determinó y se pudo observar con datos la gran repercusión que tuvo la crisis financiera mundial sobre estos, en todos los aspectos económicos y en algunos sociales igualmente. Asimismo, algunos países resultaron más afectados que otros en diferentes áreas, por mencionar un caso España sufrió un gran golpe en la parte del desempleo mismo que aún no logra estabilizarse completamente. De tal forma, se logró establecer a Alemania, los Países Bajos (Holanda) y Bélgica como las mejores opciones de mercados para exportar esta fruta, los mismos que se analizaron más detenidamente para establecer a un solo mercado posteriormente.

En una tercera parte, se identificaron aspectos propios de cada mercado y de cómo están conformados cada uno. Así se puede destacar y reafirmar el hecho de que poblacionalmente hablando se confirma que en estos mercados su población es mayoritariamente adulta. Además, que en los mismos la mayoría de hogares son de una sola persona de ahí el siguiente grupo es el de dos personas, excepto por Bélgica donde los hay un porcentaje representativo de hogares de tres o cuatro personas.

Asimismo, se establece que son mercados muy propensos y abiertos al consumo de productos de calidad donde el precio juega un papel importante pero no tanto como la calidad pues están dispuestos a pagar el precio si consideran que la calidad va acorde al costo. Por último, se tiene que el proceso de nacionalización se encuentra estandarizado dentro de la UE lo que no representa un parámetro específico de selección de un mercado.

Adicionalmente, en la cuarta parte de este trabajo se logro determinar a Bélgica como el mercado que resulta ser la mejor alternativa para exportar uvilla dentro de Europa. Esto en base a los aspectos que se analizaron en las partes anteriores y que demostraron que este mercado es el más idóneo debido a sus grandes opciones y oportunidades que presentan a los exportadores. Así se identificaron de igual manera fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que cuentan o pueden encontrar los exportadores al momento de ingresar al mercado Belga. De esta manera, se debe aprovechar la disponibilidad de cultivo constante de uvilla que tiene el Ecuador para poder cubrir las necesidades y requerimientos de los consumidores.

Finalmente, puedo acotar que resultado bastante productiva esta investigación pues más allá de determinar al mercado de Bélgica como la mejor opción. Durante el transcurso de la investigación se rescataron aspectos positivos e interesantes de cada mercado que enriquecieron el conocimiento general de Europa y cada país ya específicamente hablando.

BIBLIOGRAFÍA

- «BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.» s.f. 10 de MAYO de 2011
<http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp>.
- «BANESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. 08 de MARZO de 2010
<<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/alemania/perfil-del-consumidor>>.
- «BANESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. 08 de 2012 de MARZO
<<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/alemania/vender-aduanas>>.
- «BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. <<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/belgica/perfil-del-consumidor>>.
- «BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. 15 de MARZO de 2012
<<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/paises-bajos/perfil-del-consumidor>>.
- «BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. 15 de MARZO de 2012
<<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/paises-bajos/perfil-del-consumidor>>.
- «BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. 15 de MARZO de 2012
<<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/paises-bajos/publicidad-y-marketing>>.
- «BARNESTO, COMERCIO EXTERIOR.» s.f. 15 de MARZO de 2012
<<http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/paises-bajos/vender-aduanas>>.
- BENITEZ-ROSERO. Oportunidades de Comercialización de Uvilla en el Mercado de Holanda como una Manera de Incentivar el Cultivo en el Ecuador. Riobamba-Ecuador, 2007.
- «COLOMBIA UCHUVA.» s.f. 10 de ABRIL de 2011 <<http://www.uchuva.net/Uchuva-Ficha-tecnica/3>>.
- «COMEXPORT TRADE DATA.» s.f. 20 de ABRIL de 2011 <<http://www.comxport.com/partida-arancelaria/nandina.php>>.
- «COMISION EUROPEA, FISCALIDAD Y UNIÓN ADUANERA.» s.f.
<http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=es&SimDate=20120321&Taric=0810&LangDescr=es>.
- COMMISSION, EUROPEAN. «EUROSTAT.» s.f. 08 de ENERO de 2012
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Education_statistics_at_regional_level>.
- «CORPEI.» s.f. 10 de MAYO de 2011.

CORPEI. Perfiles de Producto, Perfil de la Uvilla. Quito: Centro de Información e Inteligencia Comercial, 2010.

«DAS DEUTSCHLAND-PORTAL.» s.f. 08 de MARZO de 2012 <<http://www.deutschland.de/es/subsites/deutschland-auf-einen-blick/vision-general.html>>.

EUR-LEX. «EUROPA.» s.f. 08 de ENERO de 2012 <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32008R0732:ES:NOT>>.

EUROPEA, COMISION. «EUROPA.» s.f. 01 de MARZO de 2012 <http://ec.europa.eu/health-eu/my_lifestyle/nutrition/index_es.htm>.

—. «EUROPA.» s.f. 01 de MARZO de 2012 <http://ec.europa.eu/news/energy/111019_es.htm>.

—. «EUROSTAT.» s.f. 08 de ENERO de 2012 <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Sustainable_development_-_Demographic_changes>.

—. «EUROSTAT.» s.f. 01 de MARZO de 2012 <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics>.

EUROPEA, COMMISSION. «EUROPA.» s.f. 01 de MARZO de 2012 <http://ec.europa.eu/health/indicators/echi/list/index_en.htm?echisub=25#echi3>.

EUROPEA, UNION. «EUROPA.» s.f. 08 de ENERO de 2012 <http://europa.eu/pol/cust/index_es.htm>.

—. «EUROPA.» s.f. 08 de ENERO de 2012 <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009R0260:ES:NOT>>.

—. «EUROPA.» s.f. 08 de ENERO de 2012 <http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r12508_es.htm>.

—. «EUROPA.» s.f. 01 de MARZO de 2012 <http://europa.eu/pol/infso/index_es.htm>.

«FAO.» s.f. 08 de MARZO de 2012 <<http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s09.htm#bm9>>.

«FRUTIERREZ.» s.f. 02 de JUNIO de 2012 <http://www.frutierrez.com/spanish/productos_uchava_present.html>.

HEUSCHEN C. Organic farming in Belgium. 31 de 12 de 2010. 28 de 03 de 2012 <http://www.organic-europe.net/country_reports/belgium/default.asp>.

«HOSTEDNEWS.» s.f. 20 de ABRIL de 2011 <<http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5i20TtCKSuyLPAlJvr3v3N1-FO9NA?docId=1546876>>.

«KANASTA-KUNA.» s.f. 12 de ABRIL de 2011 <http://kanastakuna.com/index.php?option=com_content&view=article&id=18>.

- «KEGGY.» s.f. 15 de ABRIL de 2011 <<http://es.keegy.com/post/la-uvilla-o-uchuva-una-fruta-con-grandes-beneficios-para-la-salud-y-la-belleza-62065/>>.
- NACIONES UNIDAS. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. 31 de 12 de 2011. 28 de 03 de 2012 <<http://hdrstats.undp.org/es/indicadores/103606.html>>.
- NARVAEZ, M.E. AGROAPOYO 2005. AMBATO-ECUADOR: PRODUCCIÓN SIENA, 2005.
- ORGANIZACIÓN PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA (FAO). FAO.ORG. 26 de 09 de 2010. 28 de 03 de 2012 <<http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s06.htm>>.
- «PARAISO ECUADOR - ECOFINSA.» s.f. 15 de ABRIL de 2011 <<http://www.ecofinsa.com/uvilla.html>>.
- POBLACIÓN, DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DIVISIÓN DE. BOLETÍN DE POBALCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS "Fecundidad por debajo del nivel de remplazo". NUEVA YORK: NACIONES UNIDAS, 2000.
- «PORTAL BELGIUM.BE.» s.f. 23 de MARZO de 2012 <http://www.belgium.be/en/about_belgium/country/geography/>.
- «PORTAL BELGIUM.BE.» s.f. 23 de MARZO de 2012 <http://www.belgium.be/en/about_belgium/country/Population/>.
- «UNDATA.» s.f. 08 de MARZO de 2012 <http://data.un.org/Data.aspx?d=SNA&f=group_code%3a302>.
- «UNIÓN EUROPEA.» s.f. 23 de MARZO de 2012 <http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/belgium/index_es.htm>.
- UNION EUROPEA. Europa. 10 de 02 de 2012. 29 de 03 de 2012 <http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/index_es.htm>.
- «UVILLA.» s.f. 20 de ABRIL de 2011 <<http://www.ug.edu.ec/feriacomer/Grupos/Uvilla/2.htm>>.
- VERDEZOTO, CRISTINA NONO - JESSICA. s.f. 15 de ABRIL de 2011 <<http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/247/1/CD-0650.pdf>>.
- «ZOLL "GRENZENLOSER EINSATZ FÜR DEUTSCHLAND".» s.f. 18 de MARZO de 2012 <http://www1.zoll.de/english_version/c0_registration_numbers/index.html>.
- «ZOLL "GRENZENLOSER EINSATZ FÜR DEUTSCHLAND".» s.f. 18 de MARZO de 2012 <http://www1.zoll.de/english_version/h0_ics/index.html>.

ANEXOS

Anexo No. 1 Países y territorios [1] beneficiarios del Sistema Comunitario de Preferencias Arancelarias Generalizadas

Columna A: | código alfabético de acuerdo con la nomenclatura de los países y territorios para las estadísticas del comercio exterior de la Comunidad. |

Columna B: | nombre del país o territorio. |

Columna C: | secciones respecto de las cuales se han retirado las preferencias arancelarias al país beneficiario correspondiente (artículo 13).

Columna D: | país incluido en el régimen especial en favor de los países menos desarrollados (artículo 11). |

Columna E: | países incluidos en el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (artículo 7). |

A | B | C | D | E |

- AE | Emiratos Árabes Unidos | | | |
- AF | Afganistán | | X | |
- AG | Antigua y Barbuda | | | |
- AI | Anguila | | | |
- AM | Armenia | | | |
- AN | Antillas Neerlandesas | | | |
- AO | Angola | | X | |
- AQ | Antártida | | | |
- AR | Argentina | | | |
- AS | Samoa Americana | | | |
- AW | Aruba | | | |
- AZ | Azerbaiyán | | | |
- BB | Barbados | | | |
- BD | Bangladesh | | X | |
- BF | Burkina Faso | | X | |
- BH | Bahrein | | | |
- BI | Burundi | | X | |
- BJ | Benín | | X | |
- BM | Bermudas | | | |
- BN | Brunéi Darussalam | | | |
- BO | Bolivia | | | |
- BR | Brasil | S-IV | Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados | | |
- S-IX | Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería |
- BS | Bahamas | | | |
- BT | Bhután | | X | |

- *BV | Isla Bouvet | | | |*
- *BW | Botsuana | | | |*
- *BY | Belarús | | | |*
- *BZ | Belice | | | |*
- *CC | Islas Cocos | | | |*
- *CD | República Democrática del Congo | | X | |*
- *CF | República Centroafricana | | X | |*
- *CG | Congo | | | |*
- *CI | Costa de Marfil | | | |*
- *CK | Islas Cook | | | |*
- *CM | Camerún | | | |*
- *CN | República Popular China | S-VI | Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas | | |*
- *S-VII | Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas |*
- *S-VIII | Pielés, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería o de talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares; manufacturas de tripa |*
- *S-IX | Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería |*
- *S-XI(a) | Materias textiles; S-XI(b) Sus manufacturas |*
- *S-XII | Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello |*
- *S-XIII | Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas |*
- *S-XIV | Perlas finas (naturales o cultivadas), piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas |*
- *S-XV | Metales comunes y manufacturas de estos metales |*
- *S-XVI | Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos |*
- *S-XVII | Material de transporte |*
- *S-XVIII | Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos |*
- *S-XX | Mercancías y productos diversos |*
- *CO | Colombia | | | |*
- *CR | Costa Rica | | | |*
- *CU | Cuba | | | |*
- *CV | Cabo Verde | | X | |*
- *CX | Isla Christmas | | | |*
- *DJ | Yibuti | | X | |*
- *DM | Dominica | | | |*
- *DO | República Dominicana | | | |*
- *DZ | Argelia | | | |*
- *EC | Ecuador | | | |*
- *EG | Egipto | | | |*

- *ER | Eritrea || X ||*
- *ET | Etiopía || X ||*
- *FJ | Fiyi ||| |*
- *FK | Islas Malvinas (Falkland) ||| |*
- *FM | Estados federados de Micronesia ||| |*
- *GA | Gabón ||| |*
- *GD | Granada ||| |*
- *GE | Georgia ||| |*
- *GH | Ghana ||| |*
- *GI | Gibraltar ||| |*
- *GL | Groenlandia ||| |*
- *GM | Gambia || X ||*
- *GN | Guinea || X ||*
- *GQ | Guinea Ecuatorial || X ||*
- *GS | Georgia del Sur e Islas Sandwich del Sur ||| |*
- *GT | Guatemala ||| |*
- *GU | Guam ||| |*
- *GW | Guinea-Bissau || X ||*
- *GY | Guyana ||| |*
- *HM | Islas Heard y McDonald ||| |*
- *HN | Honduras ||| |*
- *HT | Haití || X ||*
- *ID | Indonesia | S-III | Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal ||| |*
- *IN | India | S-XI(a) | Materias textiles ||| |*
- *IO | Territorio Británico del Océano Índico ||| |*
- *IQ | Iraq ||| |*
- *IR | Irán ||| |*
- *JM | Jamaica ||| |*
- *DO | Jordania ||| |*
- *KE | Kenia ||| |*
- *KG | Kirguistán ||| |*
- *KH | Camboya || X ||*
- *KI | Kiribati || X ||*
- *KM | Comoras || X ||*
- *KN | San Cristóbal y Nieves ||| |*
- *KW | Kuwait ||| |*
- *KY | Islas Caimán ||| |*
- *KZ | Kazajstán ||| |*
- *LA | República Democrática Popular de Laos || X ||*
- *LB | Líbano ||| |*
- *LC | Santa Lucía ||| |*
- *LK | Sri Lanka ||| |*
- *LR | Liberia || X ||*
- *LS | Lesoto || X ||*
- *LY | Yamahiriya Árabe Libia ||| |*
- *MA | Marruecos ||| |*
- *MG | Madagascar || X ||*

- *MH* | *Islas Marshall* | | | |
- *ML* | *Malí* | | X | |
- *MM* | *Myanmar* | | X | |
- *MN* | *Mongolia* | | | |
- *MO* | *Macao* | | | |
- *MP* | *Islas Marianas del Norte* | | | |
- *MR* | *Mauritania* | | X | |
- *MS* | *Montserrat* | | | |
- *MU* | *Mauricio* | | | |
- *MV* | *Maldivas* | | X | |
- *MW* | *Malawi* | | X | |
- *MX* | *México* | | | |
- *MY* | *Malasia* | *S-III* | *Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal* | | |
- *MZ* | *Mozambique* | | X | |
- *NA* | *Namibia* | | | |
- *NC* | *Nueva Caledonia* | | | |
- *NE* | *Níger* | | X | |
- *NF* | *Isla Norfolk* | | | |
- *NG* | *Nigeria* | | | |
- *NI* | *Nicaragua* | | | |
- *NP* | *Nepal* | | X | |
- *NR* | *Nauru* | | | |
- *NU* | *Niue* | | | |
- *OM* | *Omán* | | | |
- *PA* | *Panamá* | | | |
- *PE* | *Perú* | | | |
- *PF* | *Polinesia Francesa* | | | |
- *PG* | *Papúa Nueva Guinea* | | | |
- *PH* | *Filipinas* | | | |
- *PK* | *Pakistán* | | | |
- *PM* | *San Pedro y Miquelón* | | | |
- *PN* | *Islas Pitcairn* | | | |
- *PW* | *Palaos* | | | |
- *PY* | *Paraguay* | | | |
- *QA* | *Qatar* | | | |
- *RU* | *Federación de Rusia* | | | |
- *RW* | *Ruanda* | | X | |
- *SA* | *Arabia Saudí* | | | |
- *SB* | *Islas Salomón* | | X | |
- *SC* | *Seychelles* | | | |
- *SD* | *Sudán* | | X | |
- *SH* | *Santa Helena* | | | |
- *SL* | *Sierra Leona* | | X | |
- *SN* | *Senegal* | | X | |
- *SO* | *Somalia* | | X | |
- *SR* | *Surinam* | | | |
- *ST* | *Santo Tomé y Príncipe* | | X | |

- SV | El Salvador | | | |
- SY | República Árabe Siria | | | |
- SZ | Suazilandia | | | |
- TC | Islas Turcas y Caicos | | | |
- TD | Chad | | X | |
- TF | Territorios Australes Franceses | | | |
- TG | Togo | | X | |
- TH | Tailandia | S-XIV | Perlas finas (naturales o cultivadas), piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas | | |
- TJ | Tayikistán | | | |
- TK | Tokelau | | | |
- TL | Timor Oriental | | X | |
- TM | Turkmenistán | | | |
- TN | Túnez | | | |
- TO | Tonga | | | |
- TT | Trinidad y Tobago | | | |
- TV | Tuvalu | | X | |
- TZ | Tanzania | | X | |
- UA | Ucrania | | | |
- UG | Uganda | | X | |
- UM | Islas menores alejadas de los Estados Unidos | | | |
- UY | Uruguay | | | |
- UZ | Uzbekistán | | | |
- VC | San Vicente y las Granadinas | | | |
- VE | Venezuela | | | |
- VG | Islas Vírgenes Británicas | | | |
- VI | Islas Vírgenes de los Estados Unidos | | | |
- VN | Vietnam | S-XII | Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello | | |
- VU | Vanuatu | | X | |
- WF | Wallis y Futuna | | | |
- WS | Samoa | | X | |
- YE | Yemen | | X | |
- YT | Mayotte | | | |
- ZA | Sudáfrica | | | |
- ZM | Zambia | | X | |
- ZW | Zimbabue | | | |

[1] Esta lista incluye los países que pueden haber sido retirados temporalmente del SPG de la UE o que pueden haber incumplido los requisitos de cooperación administrativa (condición previa para que los productos puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias). La Comisión o las autoridades competentes del país interesado podrán proporcionar una lista actualizada. (EUR-LEX)

Anexo No. 2 Lista de los productos incluidos en el régimen contemplado en el artículo 1, apartado 2, letras a) y b)

Sin perjuicio de las normas de interpretación de la Nomenclatura Combinada, la descripción de los productos se ha de considerar indicativa, pues es el código de la NC el que determina las preferencias arancelarias. Cuando se indican códigos "ex" de la NC, las preferencias arancelarias se determinan conjuntamente por el código NC y la descripción.

Los productos de un código NC marcadas con un asterisco están sujetos a las condiciones establecidas en las disposiciones comunitarias pertinentes.

La columna "Sensibles/no sensibles" se refiere a los productos incluidos en el régimen general (artículo 6) y en el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (artículo 7). Dichos productos se clasifican como NS (no sensible a efectos del artículo 6, apartado 1) o S (sensible a efectos del artículo 6, apartado 2).

Por simplificación, los productos se clasifican en grupos. Entre estos pueden figurar productos que quedan exentos definitiva o temporalmente del arancel aduanero común.

Código NC / Descripción / Sensibles/no sensibles /

- *01011090 | Asnos reproductores de raza pura y los demás, vivos | S |*
- *01019019 | Caballos vivos, excepto los animales reproductores de raza pura y excepto los destinados al matadero | S |*
- *01019030 | Asnos vivos, excepto los animales reproductores de raza pura | S |*
- *01019090 | Mulos y burdéganos vivos | S |*
- *01042010 * | Animales de la especie caprina, reproductores de raza pura, vivos | S |*
- *01061910 | Conejos domésticos vivos | S |*
- *01063910 | Palomas vivas | S |*
- *020500 | Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada | S |*
- *02068091 | Despojos comestibles de caballos, asnos, mulos o burdéganos, frescos o refrigerados, no destinados a la fabricación de productos farmacéuticos | S |*
- *02069091 | Despojos comestibles de caballos, asnos, mulos o burdéganos, congelados, no destinados a la fabricación de productos farmacéuticos | S |*
- *02071491 | Hígados congelados de aves de la especie Gallus domesticus | S |*
- *02072791 | Hígados congelados de pavo | S |*
- *02073689 | Hígados congelados de pato, ganso o pintada, excepto los hígados grasos de pato o ganso | S |*
- *ex0208 [1] | Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados, a excepción de los productos de la subpartida 02089055 (excepto los productos de la subpartida 02089070, a los que no se aplicará la nota a pie de página) | S |*
- *02089070 | Ancas (patas) de rana | NS |*
- *02109910 | Carne de caballo, salada, en salmuera o seca | S |*
- *02109959 | Despojos de animales de la especie bovina, salados o en salmuera, secos o ahumados, excepto los músculos del diafragma e intestinos delgados | S |*
- *02109960 | Despojos de animales de las especies ovina y caprina, salados o en salmuera, secos o ahumados | S |*

- 02109980 | *Despojos de animales de las especies bovina, ovina o caprina, salados o en salmuera, secos o ahumados, excepto los hígados de aves de corral y excepto los de la especie porcina doméstica* | S |
- *ex capítulo 3 [2] | Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, excepto los productos de la subpartida 03011090* | S |
- 03011090 | *Peces ornamentales de mar vivos* | NS |
- 04031051 04031053 04031059 04031091 04031093 04031099 | *Yogur, aromatizado o con frutas u otros frutos o cacao* | S |
- 04039071 04039073 04039079 04039091 04039093 04039099 | *Suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, aromatizadas o con frutas u otros frutos o cacao* | S |
- 04052010 04052030 | *Pastas lácteas para untar, con un contenido de materias grasas igual o superior al 39 % pero inferior o igual al 75 % en peso* | S |
- 04070090 | *Huevos de ave con cáscara (cascarón), frescos, conservados o cocidos, excepto de aves de corral* | S |
- 04090000 [3] | *Miel natural* | S |
- 04100000 | *Productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte* | S |
- 05119939 | *Esponjas naturales de origen animal, excepto en bruto* | S |
- *ex capítulo 6 | Plantas vivas y productos de la floricultura; bulbos, raíces y similares; flores cortadas y follaje para ramos o adornos, excepto los productos de la subpartida 06049140* | S |
- 06049140 | *Ramas de coníferas frescas* | NS |
- 0701 | *Patatas (papas) frescas o refrigeradas* | S |
- 070310 | *Cebollas y chalotas, frescas o refrigeradas* | S |
- 07039000 | *Puerros y demás hortalizas aliáceas, frescos o refrigerados* | S |
- 0704 | *Coles, coliflores, coles rizadas, colinabos y productos comestibles similares del género Brassica, frescos o refrigerados* | S |
- 0705 | *Lechugas (Lactuca sativa) y achicorias, comprendidas la escarola y la endibia (Cichorium spp.), frescas o refrigeradas* | S |
- 0706 | *Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifíes, apionabos, rábanos y raíces comestibles similares, frescos o refrigerados* | S |
- *ex07070005 | Pepinos, frescos o refrigerados, del 16 de mayo al 31 de octubre* | S |
- 0708 | *Hortalizas de vaina, aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas* | S |
- 07092000 | *Espárragos, frescos o refrigerados* | S |
- 07093000 | *Berenjenas, frescas o refrigeradas* | S |
- 07094000 | *Apio, excepto el apionabo, fresco o refrigerado* | S |
- 07095100 070959 | *Hongos, frescos o refrigerados, excepto los productos de la subpartida 07095950* | S |
- 07096010 | *Pimientos dulces, frescos o refrigerados* | S |
- 07096099 | *Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, frescos o refrigerados, excepto los pimientos dulces, los destinados a la fabricación de tintes de capsicina o de colorantes de oleorresinas de Capsicum y los destinados a la fabricación industrial de aceites esenciales o de resinoides* | S |
- 07097000 | *Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuelles, frescas o refrigeradas* | S |
- 07099010 | *Ensaladas excepto las lechugas (Lactuca sativa) y achicorias comprendidas la escarola y la endibia (Cichorium spp.)* | S |
- 07099020 | *Acelgas y cardos, frescos o refrigerados* | S |

- 07099031* | Aceitunas, frescas o refrigeradas, que no se destinen a la producción de aceite | S |
- 07099040 | Alcaparras, frescas o refrigeradas | S |
- 07099050 | Hinojo, fresco o refrigerado | S |
- 07099070 | Calabacines (zapallitos), frescos o refrigerados | S |
- ex07099080 | Alcachofas (alcauciles), frescas o refrigeradas, del 1 de julio al 31 de octubre | S |
- 07099090 | Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas | S |
- ex0710 | Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas, excepto los productos de la subpartida 07108085 | S |
- 07108085 [3] | Espárragos, aunque estén cocidos en agua o vapor, congelados | S |
- ex0711 | Hortalizas conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato, excepto los productos de la subpartida 07112090 | S |
- ex0712 | Hortalizas secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas o las trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación, excepto las aceitunas y los productos de la subpartida 07129019 | S |
- 0713 | Hortalizas de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas | S |
- 07142010* | Batatas (boniatos, camotes), frescas, enteras, para el consumo humano | NS |
- 07142090 | Batatas (boniatos, camotes), frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluidas las cortadas en rodajas o en pellets, excepto las frescas, enteras, para el consumo humano | S |
- 07149090 | Aguaturmas (patacas) y raíces y tubérculos similares ricos en inulina, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso cortadas en rodajas o en pellets; médula de sagú | NS |
- 08021190 08021290 | Almendras, frescas o secas, con o sin cáscara, excepto almendras amargas | S |
- 08022100 08022200 | Avellanas (*Corylus spp.*), frescas o secas, con o sin cáscara | S |
- 08023100 08023200 | Nueces de nogal, frescas o secas, con o sin cáscara | S |
- 08024000 | Castañas (*Castanea spp.*), frescas o secas, incluso sin cáscara o mondadas | S |
- 08025000 | Pistachos, frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados | NS |
- 08026000 | Nueces de macadamia, frescas o secas, incluso sin cáscara o mondadas | NS |
- 08029050 | Piñones, frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados | NS |
- 08029085 | Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados | NS |
- 08030011 | Plátanos hortaliza | S |
- 08030090 | Plátanos, incluidos los plátanos hortaliza, secos | S |
- 08041000 | Dátiles, frescos o secos | S |
- 08042010 08042090 | Higos, frescos o secos | S |
- 08043000 | Piñas (ananás), frescas o secas | S |
- 08044000 | Aguacates (paltas), frescos o secos | S |
- ex080520 | Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas), clementinas, wilkings e híbridos similares de agrios (cítricos), del 1 de marzo al 31 de octubre | S |
- 08054000 | Toronjas o pomelos, frescos o secos | NS |
- 08055090 | Limas (*Citrus aurantifolia*, *Citrus latifolia*), frescas o secas | S |

- 08059000 | Los demás agrios (cítricos), frescos o secos | S |
- ex08061010 | Uvas de mesa frescas, del 1 de enero al 20 de julio y del 21 de noviembre al 31 de diciembre, excepto de la variedad Emperador (*Vitis vinifera* c.v.) del 1 al 31 de diciembre | S |
- 08061090 | Los demás tipos de uvas frescas | S |
- ex080620 | Uvas secas, incluidas las pasas, excepto los productos de la subpartida ex08062030, en envases inmediatos de contenido neto superior a 2 kg | S |
- 08071100 08071900 | Melones (incluidas las sandías) frescos | S |
- 08081010 | Manzanas para sidra frescas, a granel, del 16 de septiembre al 15 de diciembre | S |
- 08082010 | Peras para perada frescas, a granel, del 1 de agosto al 31 de diciembre | S |
- ex08082050 | Las demás peras frescas, del 1 de mayo al 30 de junio | S |
- 08082090 | Membrillos frescos | S |
- ex08091000 | Albaricoques (damascos, chabacanos) frescos, del 1 de enero al 31 de mayo y del 1 de agosto al 31 de diciembre | S |
- 08092005 | Guindas (*Prunus cerasus*) frescas | S |
- ex08092095 | Cerezas frescas, del 1 de enero al 20 de mayo y del 11 de agosto al 31 de diciembre, excepto las guindas (*Prunus cerasus*) | S |
- ex080930 | Melocotones (duraznos) frescos, incluidos los griñones y nectarinas, del 1 de enero al 10 de junio y del 1 de octubre al 31 de diciembre | S |
- ex08094005 | Ciruelas frescas, del 1 de enero al 10 de junio y del 1 de octubre al 31 de diciembre | S |
- 08094090 | Endrinas frescas | S |
- ex08101000 | Fresas (frutillas), frescas, del 1 de enero al 30 de abril y del 1 de agosto al 31 de diciembre | S |
- 081020 | Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, frescas | S |
- 08104030 | Frutos del *Vaccinium myrtillus* (arándanos, mirtilos), frescos | S |
- 08104050 | Frutos del *Vaccinium macrocarpon* y del *Vaccinium corymbosum*, frescos | S |
- 08104090 | Los demás frutos del género *Vaccinium*, frescos | S |
- 08105000 | Kiwis frescos | S |
- 08106000 | Duriones frescos | S |
- 08109050 08109060 08109070 | Grosellas, incluido el casis, frescas | S |
- 08109095 | Los demás frutos frescos | S |
- ex0811 | Frutas y otros frutos sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, excepto los productos de las subpartidas 081110 y 081120 | S |
- 081110 y [3] 081120 [3] | Fresas (frutillas) Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas (incluido el casis) | S |
- ex0812 | Frutas u otros frutos, conservados provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato, excepto los productos de la subpartida 08129030 | S |
- 08129030 | Papayas | NS |
- 08131000 | Albaricoques (damascos, chabacanos) secos | S |
- 08132000 | Ciruelas | S |
- 08133000 | Manzanas secas | S |
- 08134010 | Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas, secos | S |
- 08134030 | Peras secas | S |

- 08134050 | *Papayas secas* | NS |
- 08134095 | *Las demás frutas u otros frutos, secos, excepto los de las partidas 0801 a 0806* | NS |
- 08135012 | *Mezclas de frutas u otros frutos, secos (excepto los de las partidas 0801 a 0806), de papayas, tamarindos, peras de marañón (mery, cajuil, anacardo, cajú), litchis, frutos del árbol del pan, sapotillos, frutos de la pasión, carambolas y pitahayas, sin ciruelas pasas* | S |
- 08135015 | *Las demás mezclas de frutas u otros frutos secos (excepto los de las partidas 0801 a 0806), sin ciruelas pasas* | S |
- 08135019 | *Mezclas de frutas u otros frutos secos (excepto los de las partidas 0801 a 0806), con ciruelas pasas* | S |
- 08135031 | *Mezclas constituidas exclusivamente por nueces tropicales de las partidas 0801 y 0802* | S |
- 08135039 | *Mezclas constituidas exclusivamente por frutos de cáscara de las partidas 0801 y 0802, excepto las nueces tropicales* | S |
- 08135091 | *Las demás mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara del capítulo 8, sin ciruelas ni higos* | S |
- 08135099 | *Las demás mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara del capítulo 8* | S |
- 08140000 | *Cortezas de agrios, de melones y de sandías, frescas, congeladas, presentadas en salmuera, en agua sulfurosa o adicionada de otras sustancias que aseguren su conservación o bien desecadas* | NS |
- *ex capítulo 9 | Café, té, yerba mate y especias, excepto los productos de las subpartidas 09011200, 09012100, 09012200, 09019090 y 09042010, las partidas 09050000 y 09070000, y las subpartidas 09109190, 09109933, 09109939, 09109950 y 09109999* | NS |
- 09011200 | *Café sin tostar, descafeinado* | S |
- 09012100 | *Café tostado, sin descafeinar* | S |
- 09012200 | *Café tostado, descafeinado* | S |
- 09019090 | *Sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción* | S |
- 09042010 | *Pimientos dulces, secos, sin triturar ni pulverizar* | S |
- 09050000 | *Vainilla* | S |
- 09070000 | *Clavo (frutos, clavillos y pedúnculos)* | S |
- 09109190 | *Mezclas de dos o más productos de distintas partidas comprendidas entre la 0904 y la 0910, trituradas o pulverizadas* | S |
- 09109933 09109939 09109950 | *Tomillo; hojas de laurel* | S |
- 09109999 | *Las demás especias, trituradas o pulverizadas, excepto las mezclas de dos o más productos de partidas distintas comprendidas entre la 0904 y la 0910* | S |
- *ex10089090 | Quinoa* | S |
- 1105 | *Harina, sémola, polvo, copos, gránulos y pellets, de patata (papa)* | S |
- 11061000 | *Harina, sémola y polvo de hortalizas de vaina secas de la partida 0713* | S |
- 110630 | *Harina, sémola y polvo de los productos del capítulo 8* | S |
- 11082000 | *Inulina* | S |
- *ex capítulo 12 | Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos, excepto los productos de las subpartidas 12092100, 12092380, 12092950, 12092980, 12093000, 12099110, 12099190 y 12099991; plantas industriales o medicinales, excepto los productos de la partida 1210 y la subpartida 12119030, y excluyendo los productos de las subpartidas 121291 y 12129920; paja y forraje* | S |
- 12092100 | *Semillas de alfalfa, para siembra* | NS |

- 12092380 | *Las demás semillas de festucas, para siembra* | NS |
- 12092950 | *Semilla de altramuz, para siembra* | NS |
- 12092980 | *Semillas de las demás plantas forrajeras, para siembra* | NS |
- 12093000 | *Semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para siembra* | NS |
- 12099110 12099190 | *Las demás semillas de hortalizas, para siembra* | NS |
- 12099991 | *Semillas de plantas utilizadas principalmente por sus flores, para siembra, excepto las de la subpartida 12093000* | NS |
- 1210 [1] | *Conos de lúpulo frescos o secos, incluso triturados, molidos o en pellets; lupulino* | S |
- 12119030 | *Habas de sarapia, frescas o secas, incluso cortadas, trituradas o pulverizadas* | NS |
- *ex capítulo 13* | *Goma laca; gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales, excepto los productos de la subpartida 13021200* | S |
- 13021200 | *Jugos y extractos de regaliz* | NS |
- 15010090 | *Grasas de ave, excepto las de las partidas 0209 o 1503* | S |
- 15020090 | *Grasas de animales de las especies bovina, ovina o caprina, excepto las de la partida 1503 y excepto las que se destinen a usos industriales distintos de la fabricación de productos para la alimentación humana* | S |
- 15030019 | *Estearina solar y oleoestearina no destinadas a usos industriales* | S |
- 15030090 | *Aceite de manteca de cerdo, oleomargarina y aceite de sebo, sin emulsionar, mezclar ni preparar de otra forma, excepto el aceite de sebo destinado a usos industriales distintos de la fabricación de productos para la alimentación humana* | S |
- 1504 | *Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos, incluso refinados, pero sin modificar químicamente* | S |
- 15050010 | *Grasa de lana en bruto (suarda y suintina)* | S |
- 1507 | *Aceite de soja (soya), y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente* | S |
- 1508 | *Aceite de cacahuete (cacahuete, maní) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente* | S |
- 15111090 | *Aceite de palma en bruto, no destinado a usos técnicos o industriales excepto la fabricación de productos para la alimentación humana* | S |
- 151190 | *Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, excepto el aceite en bruto* | S |
- 1512 | *Aceites de girasol, de cártamo o de algodón, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente* | S |
- 1513 | *Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente* | S |
- 1514 | *Aceites de nabo (de nabina), colza o mostaza, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente* | S |
- 1515 | *Las demás grasas y aceites vegetales fijos, incluido el aceite de jojoba, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente* | S |
- *ex1516* | *Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo, excepto los productos de la subpartida 15162010* | S |
- 15162010 | *Aceite de ricino hidrogenado, llamado "opalwax"* | NS |
- 1517 | *Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites del capítulo 15 (excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones de la partida 1516)* | S |

- 151800 | *Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, cocidos, oxidados, deshidratados, sulfurados, soplados, polimerizados por calor en vacío o atmósfera inerte "estandarizados" o modificados químicamente de otra forma (excepto los de la partida 1516); mezclas o preparaciones no alimenticias de grasas o de aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites del capítulo 15, no expresadas ni comprendidas en otra parte* | S |
- 15219099 | *Ceras de abejas o de otros insectos, incluso refinadas o coloreadas, excepto en bruto* | S |
- 15220010 | *Degrás* | S |
- 15220091 | *Borras o heces de aceites; pastas de neutralización (soap-stocks), excepto las que contengan aceite con las características del aceite de oliva* | S |
- 16010010 | *Embutidos y productos similares de hígado y preparaciones alimenticias a base de hígado* | S |
- 16022010 | *Hígado de ganso o de pato, preparado o conservado* | S |
- 16024190 | *Jamones y trozos de jamón, preparados o conservados, de la especie porcina no doméstica* | S |
- 16024290 | *Paletas y trozos de paleta, preparados o conservados, de la especie porcina no doméstica* | S |
- 16024990 | *Las demás preparaciones y conservas de carne o de despojos, incluidas las mezclas, de la especie porcina no doméstica* | S |
- 16025031 [3] 16025095 [3] | *Las demás preparaciones, conservas de carne o despojos de animales, cocidos, de la especie bovina, incluso en envases herméticamente cerrados* | S |
- 16029031 | *Las demás preparaciones y conservas de carne o de despojos de caza o de conejo* | S |
- 16029069 16029072 16029074 16029076 16029078 16029099 | *Las demás carnes o despojos, preparados o conservados, de animales de las especies ovina o caprina, u otros animales que no contengan carne o despojos de animales de la especie bovina ni contengan carne o despojos de la especie porcina doméstica* | S |
- 16030010 | *Extractos y jugos de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 kg* | S |
- 1604 | *Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado* | S |
- 1605 | *Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados* | S |
- 17025000 | *Fructosa químicamente pura* | S |
- 17029010 | *Maltosa químicamente pura* | S |
- 1704 [4] | *Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)* | S |
- capítulo 18 | *Cacao y sus preparaciones* | S |
- ex capítulo 19 | *Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería, excepto los productos de las subpartidas 19012000 y 19019091* | S |
- 19012000 | *Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905* | NS |
- 19019091 | *Los demás, sin materias grasas de la leche o con un contenido inferior al 1,5 % en peso; sin sacarosa, incluido el azúcar invertido o isoglucosa, o con un contenido inferior al 5 % en peso, sin almidón o fécula o glucosa, o con menos del 5 % en peso (excepto las preparaciones alimenticias en polvo de productos de las partidas 0401 a 0404)* | NS |

- *ex capítulo 20 | Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas, excepto los productos de la partida 2002 y las subpartidas 20058000, 20082019, 20082039, ex200840 y ex200870 | S |*
- *2002 [1] | Tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético) | S |*
- *20058000 [3] | Maíz dulce (Zea mays var. saccharata), preparado o conservado (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 2006 | S |*
- *20082019 20082039 | Piñas (ananás), preparadas o conservadas de otro modo, sin alcohol añadido, no especificadas ni incluidas en otra parte | NS |*
- *ex200840 [3] | Peras, preparadas o conservadas de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o de líquidos alcohólicos, no especificadas ni incluidas en otra parte (excepto los productos de las subpartidas 20084011, 20084021, 20084029 y 20084039, a los que no se aplicará la nota a pie de página) | S |*
- *ex200870 [3] | Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o de alcohol, no especificados ni incluidos en otra parte (excepto los productos de las subpartidas 20087011, 20087031, 20087039 y 20087059, a los que no se aplicará la nota a pie de página) | S |*
- *ex capítulo 21 | Preparaciones alimenticias diversas, excepto los productos de las subpartidas 210120 y 21022019, y excluyendo los productos de las subpartidas 210610, 21069030, 21069051, 21069055 y 21069059 | S |*
- *210120 | Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate | NS |*
- *21022019 | Las demás levaduras muertas | NS |*
- *ex capítulo 22 | Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, excepto los productos de la partida 2207, y excluyendo los productos de las subpartidas 22041011 a 22043010 y la subpartida 220840 | S |*
- *2207 [1] | Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80 % vol.; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación | S |*
- *23025000 | Residuos y desperdicios similares, resultantes de la molienda o de otros tratamientos de las leguminosas, incluso en pellets | S |*
- *23070019 | Las demás lías o heces de vino | S |*
- *23080019 | Los demás orujos de uvas | S |*
- *23080090 | Las demás materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en pellets, de los tipos utilizados para la alimentación de los animales, no expresados ni comprendidos en otra parte | NS |*
- *23091090 | Los demás alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor, excepto los que contengan almidón, féculas, glucosa o jarabe de glucosa, maltodextrina o jarabe de maltodextrina de las subpartidas 17023050 a 17023090, 17024090, 17029050 y 21069055, o productos lácteos | S |*
- *23099010 | Productos llamados "solubles" de pescado o de mamíferos marinos del tipo de los utilizados para la alimentación de los animales | NS |*
- *23099091 | Pulpa de remolacha con melaza añadida del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales | S |*
- *23099095 23099099 | Las demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación animal, incluso con un contenido de colincloruro superior o igual al 49 % en peso, en soporte orgánico o inorgánico | S |*
- *capítulo 24 | Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados | S |*

- 25199010 | Óxido de magnesio, excepto el carbonato de magnesio (magnesita) calcinado | NS |
- 2522 | Cal viva, cal apagada y cal hidráulica, excepto el óxido y el hidróxido de calcio de la partida 2825 | NS |
- 2523 | Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o clinker), incluso coloreados | NS |
- capítulo 27 | Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales | NS |
- 2801 | Flúor, cloro, bromo y yodo | NS |
- 28020000 | Azufre sublimado o precipitado; azufre coloidal | NS |
- ex2804 | Hidrógeno, gases nobles y demás elementos no metálicos, excepto los productos de la subpartida 28046900 | NS |
- 2806 | Cloruro de hidrógeno (ácido clorhídrico); ácido clorosulfúrico | NS |
- 280700 | Ácido sulfúrico; óleum | NS |
- 28080000 | Ácido nítrico; ácidos sulfonítricos | NS |
- 2809 | Pentóxido de difósforo; ácido fosfórico; ácidos polifosfóricos, aunque no sean de constitución química definida | NS |
- 28100090 | Óxidos de boro, excepto el trióxido de diboro; ácidos bóricos | NS |
- 2811 | Los demás ácidos inorgánicos y los demás compuestos oxigenados inorgánicos de los elementos no metálicos | NS |
- 2812 | Halogenuros y oxihalogenuros de los elementos no metálicos | NS |
- 2813 | Sulfuros de los elementos no metálicos; trisulfuro de fósforo comercial | NS |
- 2814 | Amoníaco anhidro o en disolución acuosa | S |
- 2815 | Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica); hidróxido de potasio (potasa cáustica); peróxido de sodio o de potasio | S |
- 2816 | Hidróxido y peróxido de magnesio; óxidos, hidróxidos y peróxidos, de estroncio o de bario | NS |
- 28170000 | Óxido de cinc; peróxido de cinc | S |
- 281810 | Corindón artificial, aunque no sea químicamente definido | S |
- 2819 | Óxidos e hidróxidos de cromo | S |
- 2820 | Óxidos de manganeso | S |
- 2821 | Óxidos e hidróxidos de hierro; tierras colorantes con un contenido de hierro combinado, expresado en Fe_2O_3 , superior o igual al 70 % en peso | NS |
- 28220000 | Óxidos e hidróxidos de cobalto; óxidos de cobalto comerciales | NS |
- 28230000 | Óxidos de titanio | S |
- 2824 | Óxidos de plomo; minio y minio anaranjado | NS |
- ex2825 | Hidrazina e hidroxilamina y sus sales inorgánicas; Hidrazina e hidroxilamina y sus sales inorgánicas; los demás óxidos, hidróxidos y peróxidos de metales, excepto los productos de las subpartidas 28251000 y 28258000 | NS |
- 28251000 | Hidrazina e hidroxilamina y sus sales inorgánicas | S |
- 28258000 | Óxidos de antimonio | S |
- 2826 | Fluoruros; fluorosilicatos, fluoroaluminatos y demás sales complejas de flúor | NS |
- ex2827 | Cloruros, oxicloruros e hidroxilcloruros, excepto los productos de las subpartidas 28271000 y 28273200; bromuros y oxibromuros; yoduros y oxiyoduros | NS |
- 28271000 | Cloruro de amonio | S |
- 28273200 | Cloruro de aluminio | S |
- 2828 | Hipocloritos; hipoclorito de calcio comercial; cloritos; hipobromitos | NS |

- 2829 | *Cloratos y percloratos; bromatos y perbromatos; yodatos y peryodatos* | NS |
- *ex2830* | *Sulfuros, excepto los productos de la subpartida 28301000; polisulfuros, aunque no sean de constitución química definida* | NS |
- 28301000 | *Sulfuros de sodio* | S |
- 2831 | *Ditionitos y sulfoxilatos* | NS |
- 2832 | *Sulfitos; tiosulfatos* | NS |
- 2833 | *Sulfatos; alumbres; peroxosulfatos (persulfatos)* | NS |
- 28341000 | *Nitritos* | S |
- 28342100 283429 | *Nitratos* | NS |
- 2835 | *Fosfinatos (hipofosfitos), fosfonatos (fosfitos) y fosfatos; polifosfatos, aunque no sean de constitución química definida* | S |
- *ex2836* | *Carbonatos, excepto los productos de las subpartidas 28362000, 28364000 y 28366000; peroxocarbonatos (percarbonatos); carbonato de amonio comercial que contenga carbamato de amonio* | NS |
- 28362000 | *Carbonato de disodio* | S |
- 28364000 | *Carbonatos de potasio* | S |
- 28366000 | *Carbonato de bario* | S |
- 2837 | *Cianuros, oxicianuros y cianuros complejos* | NS |
- 2839 | *Silicatos; silicatos comerciales de los metales alcalinos* | NS |
- 2840 | *Boratos; peroxoboratos (perboratos)* | NS |
- *ex2841* | *Sales de los ácidos oxometálicos o peroxometálicos, excepto los productos de la subpartida 28416100* | NS |
- 28416100 | *Permanganato de potasio* | S |
- 2842 | *Las demás sales de los ácidos o peroxoácidos inorgánicos, (incluidos los aluminosilicatos, aunque no sean de constitución química definida), excepto los aziduros (azidas)* | NS |
- 2843 | *Metal precioso en estado coloidal; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, aunque no sean de constitución química definida; amalgamas de metal precioso* | NS |
- *ex28443011* | *Cermet que contenga uranio empobrecido en U-235 o compuestos de este producto, excepto en bruto* | NS |
- *ex28443051* | *Cermet que contenga torio o compuestos de torio, excepto en bruto* | NS |
- 28459090 | *Isótopos, excepto los de la partida 2844; sus compuestos inorgánicos u orgánicos, aunque no sean de constitución química definida, excepto el deuterio y los compuestos de deuterio hidrógeno y sus compuestos, enriquecidos en deuterio o mezclas y disoluciones que contengan estos productos* | NS |
- 2846 | *Compuesto inorgánicos u orgánicos, de los metales de las tierras raras, del itrio, del escandio o de las mezclas de estos metales* | NS |
- 28470000 | *Peróxido de hidrógeno (agua oxigenada), incluso solidificado con urea* | NS |
- 28480000 | *Fosfuros, aunque no sean de constitución química definida, excepto los ferrofósforos* | NS |
- *ex2849* | *Carburos, aunque no sean de constitución química definida, excepto los productos de las subpartidas 28492000 y 28499030* | NS |
- 28492000 | *Carburo de silicio, aunque no sea de constitución química definida* | S |
- 28499030 | *Carburos de volframio (tungsteno), aunque no sean de constitución química definida* | S |
- *ex285000* | *Hidruros, nitruros, aziduros (azidas), siliciuros y boruros, aunque no sean de constitución química definida, distintos de los compuestos que consistan igualmente*

en carburos de la partida 2849, a excepción de los productos de la subpartida 28500070 | NS |

- *28500070 | Siliciuros, aunque no sean de constitución química definida | S |*
- *28520000 | Compuestos inorgánicos u orgánicos, de mercurio, excepto las amalgamas | NS |*
- *285300 | Los demás compuestos inorgánicos (incluida el agua destilada o el agua de conductibilidad o del mismo grado de pureza); aire líquido, aunque se le hayan eliminado los gases nobles; aire comprimido; amalgamas (excepto las de metal precioso) | NS |*
- *2903 | Derivados halogenados de los hidrocarburos | S |*
- *ex2904 | Derivados sulfonados, nitrados o nitrosados de los hidrocarburos, incluso halogenados, excepto los productos de la subpartida 29042000 | NS |*
- *29042000 | Derivados solamente nitrados o solamente nitrosados | S |*
- *ex2905 | Alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, excepto los productos de la subpartida 29054500, y excluyendo los productos de las subpartidas 29054300 y 290544 | S |*
- *29054500 | Glicerol | NS |*
- *2906 | Alcoholes cíclicos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | NS |*
- *ex2907 | Fenoles, excepto los productos de las subpartidas 29071590 y ex29072200; fenoles-alcoholes | NS |*
- *29071590 | Naftoles y sus sales, excepto el 1-naftol | S |*
- *ex29072200 | Hidroquinona | S |*
- *2908 | Derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, de los fenoles o de los fenoles-alcoholes | NS |*
- *2909 | Éteres, éteres-alcoholes, éteres-fenoles, éteres-alcoholes-fenoles, peróxidos de alcoholes, peróxidos de éteres, peróxidos de cetonas (aunque no sean de constitución química definida), y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | S |*
- *2910 | Epóxidos, epoxialcoholes, epoxifenoles y epoxiéteres, con tres átomos en el ciclo, y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | NS |*
- *29110000 | Acetales y semiacetales, incluso con otras funciones oxigenadas, y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | NS |*
- *ex2912 | Aldehídos, incluso con otras funciones oxigenadas; polímeros cíclicos de los aldehídos; paraformaldehído, excepto el producto de la subpartida 29124100 | NS |*
- *29124100 | Vainillina (aldehído metilprotocatéquico) | S |*
- *29130000 | Derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados de los productos de la partida 2912 | NS |*
- *ex2914 | Cetonas y quinonas, incluso con otras funciones oxigenadas, y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, excepto los productos de las subpartidas 29141100, 29142100 y 29142200 | NS |*
- *29141100 | Acetona | S |*
- *29142100 | Alcanfor | S |*
- *29142200 | Ciclohexanona y metilciclohexanonas | S |*
- *2915 | Ácidos monocarboxílicos acíclicos saturados y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | S |*
- *ex2916 | Ácidos monocarboxílicos acíclicos no saturados y ácidos monocarboxílicos cíclicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados*

halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, excepto los productos de las subpartidas ex29161100, 291612 y 291614 | NS |

- *ex29161100 | Ácido acrílico | S |*
- *291612 | Ésteres del ácido acrílico | S |*
- *291614 | Ésteres del ácido metacrílico | S |*
- *ex2917 | Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, excepto los productos de las subpartidas 29171100, 29171210, 29171400, 29173200, 29173500 y 29173600 | NS |*
- *29171100 | Ácido oxálico, sus sales y sus ésteres | S |*
- *29171210 | Ácido adípico y sus sales | S |*
- *29171400 | Anhídrido maleico | S |*
- *29173200 | Ortoftalatos de dioctilo | S |*
- *29173500 | Anhídrido ftálico | S |*
- *29173600 | Ácido tereftálico y sus sales | S |*
- *ex2918 | Ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados, excepto los productos de las subpartidas 29181400, 29181500, 29182100, 29182200 y 29182910 | NS |*
- *29181400 | Ácido cítrico | S |*
- *29181500 | Sales y ésteres del ácido cítrico | S |*
- *29182100 | Ácido salicílico y sus sales | S |*
- *29182200 | Ácido o-acetilsalicílico, sus sales y sus ésteres | S |*
- *29182910 | Ácidos sulfosalicílicos, ácidos hidroxinaftoicos, sus sales y sus ésteres | S |*
- *2919 | Ésteres fosfóricos y sus sales, incluidos los lactofosfatos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | NS |*
- *2920 | Ésteres de los demás ácidos inorgánicos de los no metales (excepto los ésteres de halogenuros de hidrógeno) y sus sales; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados | NS |*
- *2921 | Compuestos con función amina | S |*
- *2922 | Compuestos aminados con funciones oxigenadas | S |*
- *2923 | Sales e hidróxidos de amonio cuaternario; lecitinas y demás fosfoaminolípidos, aunque no sean de constitución química definida | NS |*
- *ex2924 | Compuestos con función carboxiamida; compuestos con función amida del ácido carbónico, excepto los productos de la subpartida 29242300 | S |*
- *29242300 | Ácido 2-acetamidobenzoico (ácido N-acetilantranílico) y sus sales | NS |*
- *2925 | Compuestos con función carboxiimida, incluida la sacarina y sus sales, o con función imina | NS |*
- *ex2926 | Compuestos con función nitrilo, excepto el producto de la subpartida 29261000 | NS |*
- *29261000 | Acrilonitrilo | S |*
- *29270000 | Compuestos diazoicos, azoicos o azoxi | S |*
- *29280090 | Los demás derivados orgánicos de la hidrazina o de la hidroxilamina | NS |*
- *292910 | Isocianatos | S |*
- *29299000 | Los demás compuestos con otras funciones nitrogenadas | NS |*
- *29302000 29303000 ex29309085 | Tiocarbamatos y ditiocarbamatos, y mono-, di- o tetrasulfuros de tiourama; ditiocarbonatos (xantatos y xantogenatos) | NS |*

- 29304090 29305000 29309013 29309016 29309020 ex29309085 | *Metionina, captafol (ISO), metamidofos (ISO), y los demás tiocompuestos orgánicos, excepto los ditiocarbonatos (xantatos) | S |*
- 293100 | *Los demás compuestos organo-inorgánicos | NS |*
- ex2932 | *Compuestos heterocíclicos con heteroátomo(s) de oxígeno exclusivamente, excepto los productos de las subpartidas 29321200, 29321300 y 29322100 | NS |*
- 29321200 | *2-Furaldehído (furfural) | S |*
- 29321300 | *Alcohol furfurílico y alcohol tetrahydrofurfurílico | S |*
- 29322100 | *Cumarina, metilcumarinas y etilcumarinas | S |*
- ex2933 | *Compuestos heterocíclicos con heteroátomo(s) de nitrógeno exclusivamente, excepto el producto de la subpartida 29336100 | NS |*
- 29336100 | *Melamina | S |*
- 2934 | *Ácidos nucleicos y sus sales, aunque no sean de constitución química definida; los demás compuestos heterocíclicos | NS |*
- 29350090 | *Las demás sulfonamidas | S |*
- 2938 | *Heterósidos, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, éteres, ésteres y demás derivados | NS |*
- ex29400000 | *Azúcares químicamente puros, excepto la sacarosa, lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa), y a excepción de la ramnosa, rafinosa y manosa; éteres, acetales y ésteres de los azúcares y sus sales, excepto los productos de las partidas 2937, 2938 o 2939 | S |*
- ex29400000 | *Ramnosa, rafinosa y manosa | NS |*
- 29412030 | *Dihidroestreptomina, sus sales, ésteres e hidratos | NS |*
- 29420000 | *Otros compuestos orgánicos | NS |*
- 3102 [1] | *Abonos minerales o químicos nitrogenados | S |*
- 310310 | *Superfosfato | S |*
- 3105 | *Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; los demás abonos; productos del capítulo 31 en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg | S |*
- ex capítulo 32 | *Extractos curtientes o tintóreos, taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas; excepto los productos de las partidas 3204 y 3206, y excluyendo los productos de las subpartidas 32012000, 32019020, ex32019090 (extractos curtientes de eucalipto), ex32019090 (extractos curtientes obtenidos de frutos de gambir y de mirobálano) y ex32019090 (los demás extractos curtientes de origen vegetal) | NS |*
- 3204 | *Materias colorantes orgánicas sintéticas, aunque sean de constitución química definida; preparaciones a que se refiere la nota 3 del capítulo 32 a base de materias colorantes orgánicas sintéticas; productos orgánicos sintéticos de los tipos utilizados para el avivado fluorescente o como luminóforos, aunque sean de constitución química definida | S |*
- 3206 | *Las demás materias colorantes; preparaciones a que se refiere la nota 3 del capítulo 32, distintas de las de las partidas 3203, 3204 o 3205; productos inorgánicos de los tipos utilizados como luminóforos, aunque sean de constitución química definida | S |*
- capítulo 33 | *Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética | NS |*
- capítulo 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 | NS |

- *3501 | Caseína, caseinatos y demás derivados de la caseína; colas de caseína | S |*
- *35029090 | Albuminatos y otros derivados de las albúminas | NS |*
- *350300 | Gelatinas (aunque se presenten en hojas cuadradas o rectangulares, incluso trabajadas en la superficie o coloreadas) y sus derivados; ictiocola; las demás colas de origen animal, excepto las colas de caseína de la partida 3501 | NS |*
- *35040000 | Peptonas y sus derivados; las demás materias proteínicas y sus derivados, no expresados ni comprendidos en otra parte; polvo de cueros y pieles, incluso tratado al cromo | NS |*
- *35051050 | Almidones y féculas esterificados o eterificados | NS |*
- *3506 | Colas y demás adhesivos preparados, no expresados ni comprendidos en otra parte; productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg | NS |*
- *3507 | Enzimas; preparaciones enzimáticas no expresadas ni comprendidas en otra parte | S |*
- *capítulo 36 | Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables | NS |*
- *capítulo 37 | Productos fotográficos o cinematográficos | NS |*
- *ex capítulo 38 | Productos diversos de las industrias químicas, excepto los productos de las partidas 3802 y 381700, las subpartidas 38231200 y 38237000 y la partida 3825, y excluyendo los productos de las subpartidas 380910 y 382460 | NS |*
- *3802 | Carbón activado; materias minerales naturales activadas; negro de origen animal, incluido el agotado | S |*
- *381700 | Mezclas de alquilbencenos y mezclas de alquilnaftalenos, excepto las de las partidas 2707 o 2902 | S |*
- *38231200 | Ácido oleico | S |*
- *38237000 | Alcoholes grasos industriales | S |*
- *3825 | Productos residuales de la industria química o de las industrias conexas, no expresados ni comprendidos en otra parte; desechos y desperdicios municipales; lodos de depuración; los demás desechos citados en la nota 6 del capítulo 38 | S |*
- *ex capítulo 39 | Plástico y su manufacturas, excepto los productos de las partidas 3901, 3902, 3903 y 3904, las subpartidas 39061000, 39071000, 390760 y 390799, las partidas 3908 y 3920 y las subpartidas 39219019 y 39232100 | NS |*
- *3901 | Polímeros de etileno en formas primarias | S |*
- *3902 | Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias | S |*
- *3903 | Polímeros de estireno en formas primarias | S |*
- *3904 | Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias | S |*
- *39061000 | Poli(metacrilato de metilo) | S |*
- *39071000 | Poliacetales | S |*
- *390760 | Poli(tereftalato de etileno) | S |*
- *390799 | Los demás poliésteres, excepto los no saturados | S |*
- *3908 | Poliamidas en formas primarias | S |*
- *3920 | Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin esfuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias | S |*
- *39219019 | Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de poliésteres, excepto los productos celulares y excepto las hojas y placas onduladas | S |*

- 39232100 | Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno | S |
- ex capítulo 40 | Caucho y sus manufacturas, excepto los productos de la partida 4010 | NS |
- 4010 | Correas transportadoras o de transmisión, de caucho vulcanizado | S |
- ex4104 | Cueros y pieles curtidos o crust, de bovino, incluido el búfalo, o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación, excepto los productos de las subpartidas 41044119 y 41044919 | S |
- ex410631 410632 | Cueros y pieles depilados de animales de la especie porcina y pieles de animales sin pelo, en estado húmedo, incluido el wet blue, divididos pero sin otra preparación, en estado seco (crust), incluso divididos pero sin otra preparación, excepto los productos de la subpartida 41063110 | NS |
- 4107 | Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino, incluido el búfalo, o de equino, depilados, incluso divididos (excepto los de la partida 4114) | S |
- 41120000 | Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles apergaminados, de ovino, depilados, incluso divididos, excepto los de la partida 4114 | S |
- ex4113 | Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados, incluso divididos, distintos de los de la partida 4114, excepto los productos de la subpartida 41131000 | NS |
- 41131000 | De caprino | S |
- 4114 | Cueros y pieles agamuzados, incluido el agamuzado combinado al aceite; cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados; cueros y pieles metalizados | S |
- 41151000 | Cuero regenerado a base de cuero o de fibras de cuero, en placas, hojas o tiras, incluso enrolladas | S |
- ex capítulo 42 | Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa; excepto los productos de las partidas 4202 y 4203 | NS |
- 4202 | Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios, fundas y estuches para gafas (anteojos), binoculares, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicales o armas y continentes similares; sacos de viaje, sacos (bolsas) aislantes para alimentos y bebidas, bolsas de aseo, mochilas, bolsos de mano (carteras), bolsas para la compra, billeteras, portamonedas, portamapas, petacas, pitilleras y bolsas para tabaco, bolsas para herramientas y para artículos de deporte, estuches para frascos y botellas, estuches para joyas, polveras, estuches para orfebrería y continentes similares, de cuero natural o regenerado, hojas de plástico, materia textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con estas materias o papel | S |
- 4203 | Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de cuero natural o cuero regenerado | S |
- capítulo 43 | Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial | NS |
- ex capítulo 44 | Madera y manufacturas de madera, excepto los productos de las partidas 4410, 4411, 4412, las subpartidas 441810, 44182010, 44187100, 44201011, 44209010 y 44209091; carbón vegetal | NS |
- 4410 | Tableros de partículas, tableros llamados "oriented strand board" (OSB) y tableros similares (por ejemplo: los llamados "waferboard"), de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos | S |
- 4411 | Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos | S |

- 4412 | *Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar* | S |
- 441810 | *Ventanas, puertas vidriera, y sus marcos y contramarcos, de madera* | S |
- 44182010 | *Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales, de las maderas tropicales citadas en la nota complementaria 2 del capítulo 44* | S |
- 44187100 | *Tableros ensamblados para revestimiento de suelos en mosaico, de madera* | S |
- 44201011 44209010 44209091 | *Estatuillas y demás objetos de adorno, de las maderas tropicales citadas en la nota complementaria 2 del capítulo 44; marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el capítulo 94, de las maderas tropicales citadas en la nota complementaria 2 del capítulo 44* | S |
- *ex capítulo 45* | *Corcho y sus manufacturas, excepto los productos de la partida 4503* | NS |
- 4503 | *Manufacturas de corcho natural* | S |
- *capítulo 46* | *Manufacturas de espartería o de cestería* | S |
- *capítulo 50* | *Seda* | S |
- *ex capítulo 51* | *Lana y pelo fino u ordinario, excepto los productos de la partida 5105; hilados y tejidos de crin* | S |
- *capítulo 52* | *Algodón* | S |
- *capítulo 53* | *Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel* | S |
- *capítulo 54* | *Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial* | S |
- *capítulo 55* | *Fibras sintéticas o artificiales discontinuas* | S |
- *capítulo 56* | *Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería* | S |
- *capítulo 57* | *Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil* | S |
- *capítulo 58* | *Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados* | S |
- *capítulo 59* | *Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil* | S |
- *capítulo 60* | *Tejidos de punto* | S |
- *capítulo 61* | *Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto* | S |
- *capítulo 62* | *Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto* | S |
- *capítulo 63* | *Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos* | S |
- *capítulo 64* | *Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos* | S |
- *capítulo 65* | *Sombreros, demás tocados, y sus partes* | NS |
- *capítulo 66* | *Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes* | S |
- *capítulo 67* | *Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello* | NS |
- *capítulo 68* | *Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas* | NS |
- *capítulo 69* | *Productos cerámicos* | S |
- *capítulo 70* | *Vidrio y sus manufacturas* | S |
- *ex capítulo 71* | *Perlas finas (naturales o cultivadas), piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas; excepto los productos de la partida 7117* | NS |

- 7117 | *Bisutería* | S |
- 7202 | *Ferroaleaciones* | S |
- capítulo 73 | *Manufacturas de fundición, de hierro o acero* | NS |
- capítulo 74 | *Cobre y sus manufacturas* | S |
- 75051200 | *Barras, perfiles y alambre, de aleaciones de níquel* | NS |
- 75052200 | *Alambre, de aleaciones de níquel* | NS |
- 75062000 | *Chapas, hojas y tiras, de aleaciones de níquel* | NS |
- 75072000 | *Accesorios de tubería, de níquel* | NS |
- ex capítulo 76 | *Aluminio y sus manufacturas, excepto los productos de la partida 7601* | S |
- ex capítulo 78 | *Plomo y sus manufacturas, excepto los productos de la partida 7801* | S |
- ex capítulo 79 | *Cinc y sus manufacturas, excepto los productos de las partidas 7901 y 7903* | S |
- ex capítulo 81 | *Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias, excluyendo los productos de las subpartidas 81011000, 81019400, 81021000, 81029400, 81041100, 81041900, 81072000, 81082000, 81083000, 81092000, 81101000, 81122190, 81125100, 81125900, 811292 y 81130020* | S |
- capítulo 82 | *Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común* | S |
- capítulo 83 | *Manufacturas diversas de metal común* | S |
- ex capítulo 84 | *Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos, excepto los productos de las subpartidas 84011000 y 84072110* | NS |
- 84011000 | *Reactores nucleares* | S |
- 84072110 | *Motores del tipo fueraborda, de cilindrada inferior o igual a 325 cm³* | S |
- ex capítulo 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, excepto los productos de las subpartidas 85165000, 85176939, 85177015, 85177019, 851920, 851930, 85198111 a 85198145, 85198185, 85198911 a 85198919, las partidas 8521, 8525 y 8527, las subpartidas 852849, 852859 y 852869 a 852872, la partida 8529 y las subpartidas 854011 y 854012* | NS |
- 85165000 | *Hornos de microondas* | S |
- 85176939 | *Receptores de radiotelefonía, o radiotelegrafía, excepto los receptores de bolsillo de llamada o búsqueda de personas* | S |
- 85177015 85177019 | *Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo, excepto las antenas para aparatos de radiotelefonía o radiotelegrafía; partes apropiadas para su utilización con dichos artículos* | S |
- 851920 851930 | *Aparatos activados con monedas, billetes, tarjetas, fichas o cualquier otro medio de pago; giradiscos* | S |
- 85198111 a 85198145 | *Aparatos reproductores de sonido (incluidos los tocacasetes), sin dispositivo de grabación de sonido incorporado* | S |
- 85198185 | *Los demás aparatos de grabación y reproducción de sonido, en cinta magnética, excepto los de casetes* | S |
- 85198911 a 85198919 | *Los demás aparatos de reproducción de sonido, sin dispositivo de grabación de sonido incorporado* | S |
- 8521 | *Aparatos de grabación o de reproducción de imagen y sonido (vídeos), incluso con receptor de señales de imagen y sonido incorporado* | S |

- 8525 | *Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión; cámaras fotográficas digitales y videocámaras* | S |
- 8527 | *Aparatos receptores de radiodifusión, incluso combinados en la misma envoltura con grabador o reproductor de sonido o con reloj* | S |
- 852849 852859 852869 a 852872 | *Monitores y proyectores, que no incorporen aparato receptor de televisión, distintos de los utilizados exclusiva o principalmente con máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos de la partida 8471; aparatos receptores de televisión, incluso con un aparato receptor de radiodifusión o un aparato de grabación o reproducción de sonido o de imagen incorporados* | S |
- 8529 | *Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 8525 a 8528* | S |
- 854011 85401200 | *Tubos catódicos para aparatos receptores de televisión, incluso para videomonitores, en color, en blanco y negro o demás monocromos* | S |
- capítulo 86 | *Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes; apartados mecánicos, incluso electromecánicos, de señalización para vías de comunicación* | NS |
- ex capítulo 87 | *Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios, a excepción de los productos de las partidas 8702, 8703, 8704, 8705, 870600, 8707, 8708, 8709, 8711, 871200 y 8714* | NS |
- 8702 | *Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, incluido el conductor* | S |
- 8703 | *Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 8702), incluidos los del tipo familiar (break o station wagon) y los de carreras* | S |
- 8704 | *Vehículos automóviles para el transporte de mercancías* | S |
- 8705 | *Vehículos automóviles para usos especiales (excepto los concebidos principalmente para transporte de personas o mercancías) [por ejemplo: coches para reparaciones (auxilio mecánico) camiones grúa, camiones de bomberos, camiones hormigonera, coches barredera, coches esparcidores, coches taller, coches radiológicos]* | S |
- 870600 | *Chasis de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705, equipados con su motor* | S |
- 8707 | *Carrocerías de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705, incluidas las cabinas* | S |
- 8708 | *Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705* | S |
- 8709 | *Carretillas automóvil sin dispositivo de elevación de los tipos utilizados en fábricas, almacenes, puertos o aeropuertos, para transporte de mercancías a corta distancia; carretillas tractor de los tipos utilizados en las estaciones ferroviarias; sus partes* | S |
- 8711 | *Motocicletas, incluidos los ciclomotores, y velocípedos equipados con motor auxiliar, con sidecar o sin él; sidecares* | S |
- 871200 | *Bicicletas y demás velocípedos, incluidos los triciclos de reparto, sin motor* | S |
- 8714 | *Partes y accesorios de vehículos de las partidas 8711 a 8713* | S |
- capítulo 88 | *Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes* | NS |
- capítulo 89 | *Barcos y demás artefactos flotantes* | NS |
- capítulo 90 | *Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos* | S |
- capítulo 91 | *Aparatos de relojería y sus partes* | S |

- *capítulo 92 | Instrumentos musicales; sus partes y accesorios | NS |*
- *ex capítulo 94 | Muebles; 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, excepto los productos de la partida 9405 | NS |*
- *9405 | Aparatos de alumbrado, incluidos los proyectores, y sus partes, no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares, con fuente de luz inseparable, y sus partes no expresadas ni comprendidas en otra parte | S |*
- *ex capítulo 95 | Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios; a excepción de los productos de los subtítulos 95030030 a 95030099 | NS |*
- *95030030 a 95030099 | Los demás juguetes; modelos reducidos y modelos similares, para entretenimiento, incluso animados; rompecabezas de cualquier clase | S |*
- *capítulo 96 | Manufacturas diversas | NS' |*
- *[1] El régimen mencionado en la sección 1 del capítulo II no se aplicará a los productos de esta partida.*
- *[2] Para los productos de la subpartida 030613, el derecho será del 3,6 % con arreglo al régimen mencionado en la sección 2 del capítulo II.*
- *[3] El régimen mencionado en la sección 1 del capítulo II no se aplicará a los productos de esta subpartida.*
- *[4] Para los productos de las subpartidas 17041090, el derecho específico estará limitado al 16 % del valor en aduana, con arreglo al régimen mencionado en la sección 2 del capítulo II. (EUR-LEX)*

Anexo No. 3 Convenios a que se refiere el Artículo 8

PARTE A

Convenios de la ONU y la OIT referentes a los derechos humanos y de los trabajadores

- *Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos*
- *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*
- *Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial*
- *Convención sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra la Mujer*
- *Convenio para la Prevención de la Tortura y de las Penas o Tratos Inhumanos o Degradantes*
- *Convención sobre los Derechos del Niño*
- *Convenio para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio*
- *Convenio relativo a la Edad Mínima de Admisión al Empleo (no 138)*
- *Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación (no 182)*
- *Convenio sobre la Abolición del Trabajo Forzoso (no 105)*
- *Convenio sobre el Trabajo Forzoso u Obligatorio (no 29)*
- *Convenio relativo a la Igualdad de Remuneración entre la Mano de Obra Masculina y la Mano de Obra Femenina por un Trabajo de Igual Valor (no 100)*
- *Convenio relativo a la Discriminación en materia de Empleo y Ocupación (no 111)*
- *Convenio sobre la Libertad Sindical y la Protección del Derecho de Sindicación (no 87)*
- *Convenio relativo a la Aplicación de los Principios del Derecho de Sindicación y de Negociación Colectiva (no 98)*
- *Convención Internacional sobre la Represión y el Castigo del Crimen de Apartheid*

PARTE B

Convenios relativos al medio ambiente y los principios de gobernanza

- *Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que agotan la Capa de Ozono*
- *Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación*
- *Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes*
- *Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres*
- *Convenio sobre la Diversidad Biológica*
- *Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología*
- *Protocolo de Kyoto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*
- *Convención única de las Naciones Unidas sobre Estupefacientes (1961)*
- *Convención de las Naciones Unidas sobre Sustancias Psicotrópicas (1971)*
- *Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas (1988)*
- *Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (México) (EUR-LEX)*