



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA NO RENOVACIÓN DEL  
ATPDEA PARA EL ECUADOR

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO  
REQUISITO PARA EL TÍTULO DE INGENIERO EN CIENCIAS  
EMPRESARIALES CON CONCENTRACIÓN EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

AUTOR: SILVIO ENRIQUE PLAZA CASTELLANOS

TUTORA: MARÍA LAURA ARMIJO

Samborondón, Abril de 2012

## **AGRADECIMIENTO**

Este trabajo de investigación fue realizado gracias a la ayuda brindada por mi tutora, María Laura Armijo, que sin ella no había podido despejar algunas dudas y me encarrilaba en el camino que debía seguir.

Agradezco también a la Universidad de Especialidades Espíritu Santo y los profesores que han ayudado a mi formación a lo largo de mis años de estudio.

## ÍNDICE GENERAL

<b>CAPÍTULO I: EL ATPDEA EN ECUADOR .....</b>	<b>1</b>
1.1 Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga (ATPDEA).....	1
1.2 Objetivos y cobertura del acuerdo .....	3
1.3 DIFERENCIAS ENTRE ATPDEA Y SGP .....	4
1.4 El ATPDEA en otros países andinos .....	5
1.4.1 COLOMBIA.....	6
1.4.1.1 Sector Agropecuario.....	6
1.4.1.2 Atún.....	6
1.4.1.3 Manufacturas de cuero.....	6
1.4.1.4 Confecciones.....	6
1.4.2 PERÚ.....	6
1.4.3 BOLIVIA.....	7
1.5 Metodología.....	8
1.5.1 Tipo y diseño de investigación .....	8
1.5.2 La población y la muestra .....	8
1.5.2.1 Características de la población .....	8
1.5.2.2 Delimitación de la población.....	8
1.5.2.3 Tipo de muestra .....	8
1.5.2.4 Tamaño de la muestra .....	8
1.5.2.5 Proceso de selección .....	8
1.5.3 Los métodos y las técnicas.....	9
1.5.3.1 Métodos teóricos .....	9
1.5.3.2 Métodos empíricos .....	9
1.5.3.3 Técnicas e instrumentos .....	9
1.6 Enfoque teórico .....	9
1.6.1 Antecedentes Históricos .....	9
1.6.2 Antecedentes Referenciales .....	12
Diferencia Entre Barreras Arancelarias y No Arancelarias.....	12
Ganadores y perdedores a causa de los aranceles .....	14
Elasticidad de la demanda y sustitución de la importación .....	14
Características de la elasticidad de la demanda .....	14

1.6.3 Fundamentación .....	15
Estados Unidos no es el único país del mundo.....	18
1.7 Objetivos de la investigación .....	19
1.7.1 Objetivo General de la Investigación .....	19
1.7.2 Objetivos Específicos de Investigación.....	19
1.8 Hipótesis.....	19
1.8.1 Hipótesis General .....	19
1.8.2 Hipótesis Particulares .....	19
<b>CAPÍTULO II: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ECUADOR Y EL ATPDEA .....</b>	<b>20</b>
2.1 Análisis de la balanza comercial entre Estados Unidos y Ecuador .....	20
2.2 Exportaciones ecuatorianas con destino Estados Unidos .....	28
2.3 Sectores beneficiados por la ATPDEA .....	29
2.3.1 Exportaciones con preferencia arancelaria.....	30
2.3.1.1 Exportaciones petroleras.....	30
2.3.1.2 Exportaciones no petroleras: tradicionales y no tradicionales	31
2.4 Importancia del ATPDEA en Ecuador .....	36
2.4.1 Empleos generados por el ATPDEA en Ecuador.....	36
2.4.2 Recaudación de impuestos de los principales sectores beneficiados por el ATPDEA .....	37
2.5 Impacto de la no renovación del ATPDEA .....	39
2.5.1 Flores.....	39
2.5.1.1 Producción nacional y exportaciones .....	39
2.5.1.2 Empleo generado por la actividad florícola .....	44
2.5.1.3 Impacto de la pérdida del ATPDEA para el sector florícola....	45
2.5.2 Confecciones textiles.....	46
2.5.2.1 Producción nacional y exportaciones .....	46
2.5.2.2 Empleo generado por la actividad textil.....	48
2.5.2.3 Impacto de la pérdida del ATPDEA para el sector textil .....	50
2.5.3 Atún .....	51
2.5.3.2 Empleo generado por la actividad atunera .....	55
2.5.3.3 Impacto de la pérdida del APTDEA para el sector atunero ....	56
2.6 ANÁLISIS DE ESCENARIOS .....	56

2.6.1 Escenario Optimista.....	56
2.6.2 Escenario Realista .....	57
2.6.3 Escenario Pesimista .....	58
<b>CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS A EMPLEARSE EN UNA POSIBLE NO RENOVACIÓN DEL ATPDEA.....</b>	<b>59</b>
3.1 Introducción.....	59
3.2 BRASIL.....	59
3.3 RUSIA .....	62
3.4 INDIA.....	63
3.5 CHINA .....	64
3.6 CANADÁ .....	67
3.2 UNIÓN EUROPEA .....	69
3.3 AUSTRALIA .....	71
3.5.1 De sus importaciones .....	71
3.4 COLOMBIA .....	73
<b>CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>76</b>
4.1 Conclusiones.....	76
4.2 Recomendaciones.....	79
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>81</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Aprovechamiento del ATPDEA.....	5
Cuadro 2: Exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos.....	10
Gráfico 3: Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en 2010.....	11
Gráfico 4: Exportaciones ecuatorianas bajo ATPDEA 2006-2010 (en millones de dólares).....	16
Gráfico 5: Exportaciones del Ecuador (1990 – 2008) (en miles de dólares) .....	22
Gráfico 6: Exportaciones del Ecuador según su participación (en miles de dólares).....	23
Gráfico7: Balanzas Comerciales Totales / Enero – Noviembre 2010 (en miles de dólares).....	24
Gráfico 8: Balanzas Comerciales Totales – Principales Socios (2010) (en miles de dólares).....	25
Gráfico 9: Balanzas Comerciales Totales / Enero – Septiembre 2011 .....	26
Gráfico10: Balanzas Comerciales Totales – Principales Socios (2011) (en miles de dólares).....	27
Gráfico 11: Exportaciones ecuatorianas bajo ATPDEA 2006-2010 (en millones de dólares).....	29
Gráfico 12: Exportaciones petroleras (1992 -2010) .....	31
Gráfico 13: Exportaciones no petroleras (1992 – 2010).....	32
Gráfico 14: Exportaciones tradicionales (1992-2010) .....	33
Gráfico 15: Exportaciones no tradicionales (1992 – 2010) .....	34
Gráfico 16: Producción de flores (1996 – 2008).....	41
Gráfico 17: Exportaciones de flores según su tipo (en miles de dólares) .....	42
Gráfico 18: Destino de las exportaciones de flores (en miles de dólares) .....	43
Gráfico 19: Ubicación geográfica de la actividad textil en Ecuador (2010) .....	46
Gráfico 20: Exportaciones de hilados hacia Colombia y Perú.....	48
Gráfico 21: Importaciones de algodón .....	49
Gráfico 22: Producción de algodón en Ecuador.....	50
Gráfico 23: Capturas de atún en el Pacífico Oriental 2010 (en toneladas) .....	52

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Aplicación de aranceles en Estados Unidos .....	13
Tabla 2: Principales productos exportados bajo ATPDEA por ciudad de destino 2010 .....	17
Tabla 3: Principales sectores que exportan bajo ATPDEA .....	35
Tabla 4: Clasificación de la población (2000 – 2010).....	36
Tabla 5: Impuesto a la Renta de los 5 sectores más beneficiados por el ATPDEA.....	38
Tabla 6: Plazas de empleo generadas por la actividad florícola .....	44
Tabla 7: Impacto estimado anual de la pérdida del ATPDEA en el sector florícola .....	45
Tabla 8: Exportaciones textiles hacia Estados Unidos.....	47
Tabla 9: Importaciones mundiales de preparaciones y conservas de pescado de atún 2010 (en miles de dólares).....	53
Tabla 10: Exportaciones mundiales de preparaciones y conservas de pescado de atún 2010 (en miles de dólares) .....	53
Tabla 11: Exportaciones ecuatorianas de productos de atún al mundo 2010 (en miles de dólares) .....	55
Tabla 12: Exportaciones realizadas a Estados Unidos de productos atuneros 210 (en miles de dólares).....	55
Tabla 13: Nuevas exportaciones ecuatorianas hacia Brasil (en miles de dólares).....	60
Tabla 14: Principales exportaciones de Ecuador a Brasil 2006 y 2010 (en miles de dólares).....	61
Tabla 15: Nuevas exportaciones Ecuador – Rusia 2010 (en miles de dólares) .....	62
Tabla 16: Principales exportaciones ecuatorianas y la demanda rusa 2006 (en miles de dólares) .....	63
Tabla 17: Nuevas exportaciones Ecuador – India 2010 (en miles de dólares) .....	64
Tabla 18: Nuevas exportaciones Ecuador – China 2010 (en miles de dólares).....	65
Tabla 19: Exportaciones Ecuador China 2010 (en miles de dólares) .....	66
Tabla 20: Principales exportaciones ecuatorianas al mundo y su demanda china 2010 (en miles de dólares) .....	67
Tabla 20: Exportaciones de Ecuador hacia Canadá (en miles de dólares).....	68
Tabla 21: Exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea (en miles de dólares).....	70
Tabla 22: Exportaciones de Ecuador hacia Australia (en miles de dólares) .....	72

Tabla 22: Exportaciones de Ecuador hacia Colombia (en miles de dólares) ..... 74



## RESUMEN

Esta tesina está destinada a entender cómo ha evolucionado el comercio de Estados Unidos y Ecuador y como han influido en este la adopción del ATPA en 1992 y la ATPDEA en 2002 y todas las extensiones de esta última que se han realizado.

Se pretende explicar cómo han afectado las preferencias arancelarias al desarrollo del sector exportador de Ecuador y cómo serían los escenarios en el caso de perder el ATPDEA y qué productos son los más vulnerables, y además, qué se puede hacer en caso que esto suceda.

Se enfoca el estudio a tres sectores específicos, el floricultor, el de confecciones textiles y el de atún envasado al vacío en fundas; siendo estos los que en mayor desventaja se encuentran, puesto a que no constan ni están protegidos bajo ningún otro acuerdo de comercio con Estados Unidos, como lo son la SGP y el Acuerdo de Agricultura de la OMC.

Se destaca también el grado de dependencia que tiene Ecuador con el mercado estadounidense y se presenta la alternativa de diversificar el destino de las exportaciones con algunos bloques comerciales que también son atractivos por su poder adquisitivo y su demanda.

También se toma en cuenta la importancia de invertir en tecnología que ayude a mejorar la producción y se gane en calidad, para así ser más competitivo y que estos cambios e incertidumbres políticas no sean tan determinantes al momento de buscar la internacionalización.

## **CAPÍTULO I EL ATPDEA EN ECUADOR**

### **1.1 LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGA (ATPDEA)**

A finales de 1989, el entonces Presidente de los Estados Unidos, George Bush, presentó una propuesta con miras a la coordinación entre países andinos seleccionados para la erradicación de la economía basada en la producción y expendio de drogas. Los países seleccionados introductoramente fueron Colombia, Perú, y Bolivia.

En 1990 se reunieron los presidentes de los cuatro países, para charlar sobre la posibilidad de crear un acuerdo el cual permita la erradicación permanente de la cocaína en la región, dando un alivio arancelario a las exportaciones provenientes de estos tres países andinos. Los presidentes de los países andinos de Colombia, Perú y Bolivia, fueron muy enfáticos en pedir un acuerdo el cual permita el ingreso al mercado estadounidense de productos no tradicionales, más allá de los compromisos que habían sido asumidos anteriormente por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En el siguiente años, 1991, el presidente George Bush envió el Proyecto de Ley del Acuerdo de Promoción Comercial Andino (Andean Trade Preference Act - ATPA) al Congreso y fue creado. Los países beneficiados serían Colombia, Perú, Bolivia, y Ecuador también. Este acuerdo excluyó, en primera instancia, a productos sumamente importantes para estos países, tales como textiles, calzado, cuero, manufacturas de cuero, azúcar, atún, petróleo, derivados de petróleo, relojes, partes de relojes, y jarabes. Sin embargo, el acuerdo incluía 5.524 productos, los cuales ingresarían al mercado de Estados Unidos libres de arancel.

El ATPA caducó en 2002 y fue renovado, y extendido, por medio del Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act – ATPDEA). Para su efecto, este nuevo acuerdo incluía ahora más requisitos para que los países sean elegibles: estar comprometidos en cumplir las exigencias de la OMC, estar disponibles para negociar tratados de libre comercio con Estados Unidos, luchar por los derechos internacionales de los trabajadores, estar en constante búsqueda de mecanismos para eliminar el trabajo infantil, y apoyar con la lucha en contra del terrorismo. Esta renovación del acuerdo también incluía 700 productos, aparte de los ya incluidos anteriormente. La sumatoria total de los productos bajo la renovación era de 6.300 productos, aproximadamente, que obtenían la liberación arancelaria.

El acuerdo estaba programado para caducar en 2006, pero fue extendido mediante legislación por Estados Unidos por cinco ocasiones. Hasta

diciembre de 2010 el acuerdo se encontraba en vigencia, mas se otorgó una extensión de seis semanas, las cuales culminaron el 14 de febrero de 2011. En el Congreso de Estados Unidos se analizaba la posibilidad de otorgar una extensión del acuerdo a Ecuador; pero, según revisiones realizadas en julio de 2009, el Presidente de Estados Unidos presentó preocupaciones puesto que considera que Ecuador no había estado cumpliendo con los requerimientos para continuar en el programa, específicamente con los requerimientos de la sección 3202 (c) del acuerdo; las cuales tratan sobre la culminación y anulación de contratos, que resultan con la expropiación y control de propiedad de corporaciones de Estados Unidos en Ecuador. Las preocupaciones del Presidente Obama también fueron exacerbadas por como se ha estado manejando los derechos de propiedad intelectual en Ecuador.

La principal preocupación de Ecuador era que no se estaba exportando más que el 21% de productos acordados. En parte porque son los que no se producían en el país y también porque, además, Estados Unidos aplicaba métodos para-arancelarios, como lo eran las medidas fitosanitarias. Con la aplicación de estas medidas fitosanitarias por parte de Estados Unidos, impedía el máximo aprovechamiento del tratado y solo permitía al país hacer uso del cero arancel para 1.379 partidas.

El Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador ha declarado que el acuerdo no ha alcanzado los objetivos de diversificación de los productos que el país ofrece para la exportación; y, a su vez, solo beneficiaba a un grupo muy reducido de productos. Por más de 20 años, Ecuador ha gozado de preferencias arancelarias como resultado del ATPDEA, pero se refleja muy poco aprovechamiento de este acuerdo.

Con la no renovación del acuerdo, Ecuador perdería la preferencia arancelaria que gozaba; que aunque no era perfecta, significaba el poder exportar 1379 productos libres de arancel.

La no renovación va a incurrir en costos adicionales de aranceles, para estos productos ahora no protegidos por el acuerdo, de 21.6 millones de dólares, según estimaciones de volúmenes realizados por el Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador con ayuda de la información proporcionada por la Comisión de Estados Unidos para el Comercio Internacional.

La pérdida de preferencias arancelarias va a significar que el costo final del producto ecuatoriano se incrementa, creando así una pérdida de la competitividad de precios de los mismos en el mercado estadounidense. Normalmente, los costos arancelarios son asumidos por el importador del producto, pero al verse acrecentados los precios, es posible perder clientela en ese mercado. Para las exportaciones petroleras es un tanto distinto,

puesto que los costos arancelarios son menos representativos que las variaciones de precios del petróleo, que tienen que ver más bien con factores ajenos a los arancelarios. Por esto, la principal preocupación radica en los productos no petroleros. Son estos los que se verían más afectados por la supresión del acuerdo de preferencias arancelarias. Entre los productos más afectados se encuentran las flores, vegetales (principalmente el brócoli), mangos, guayabas, piñas, y artículos de madera.

Según una publicación de Diario El Universo el 14 de Diciembre de 2010, los productos iban a encarecerse entre el 8% y 10%, como resultado de la no renovación del acuerdo.

Como medida para contrarrestar, de cierto modo, la pérdida de competitividad de precio en el mercado estadounidense si la renovación del ATPDEA no se hace efecto, el Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador mediante la entonces Ministra Katuska King ha señalado en la prensa local que se debe procurar asumir el costo arancelario por parte de los exportadores, perdiendo un margen de ganancia del 27% al 28%, para de esta manera no encarecer los productos en Estados Unidos, y así estos no pierdan su competitividad. Han existido respuestas adversas a esta propuesta, como es de esperarse, puesto a que analistas aseguran que los negocios de exportación se manejan con márgenes mucho más bajos que esos.

A pesar de no renovarse el ATPDEA, es válido tener en cuenta que el país aún podría contar con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), con el cual algunos de los productos podrían entrar al mercado estadounidense con cero gravamen.

## **1.2 OBJETIVOS Y COBERTURA DEL ACUERDO**

Los objetivos con los cuales se creó el ATPA en primera instancia fue la coordinación entre países andinos seleccionados para la erradicación de la economía basada en la producción y expendio de drogas. Una vez que el acuerdo caducó y se creó el nuevo ATPDEA, el objetivo seguía siendo básicamente el mismo pero este nuevo acuerdo incluía ahora más requisitos para que los países sean elegibles: estar comprometidos en cumplir las exigencias del OMC, estar disponibles para negociar tratados de libre comercio con Estados Unidos, luchar por los derechos internacionales de los trabajadores, estar en constante búsqueda de mecanismos para eliminar el trabajo infantil, y apoyar con la lucha en contra del terrorismo.

Una vez que el ATPDEA fue creado, este acuerdo incluyó partidas que no estaban contempladas anteriormente, en el ATPA. Se aumentó la cobertura del tratado a 700 productos que antes no gozaban de libre arancel, lo cual sumaba un total de 6300 partidas en total.

Los productos que se adicionaron al acuerdo fueron más que nada manufacturas en cuero, petróleo y derivados, relojes y sus partes, y calzado. Los productos que quedaron aún fuera son algunos tipos de azúcares, textiles, tafia y ron. En el ATPA estaba contemplado el atún en lata, pero en el ATPDEA este fue obviado. A pesar de que los textiles estén fuera del acuerdo, se aplica el libre arancel en las confecciones.

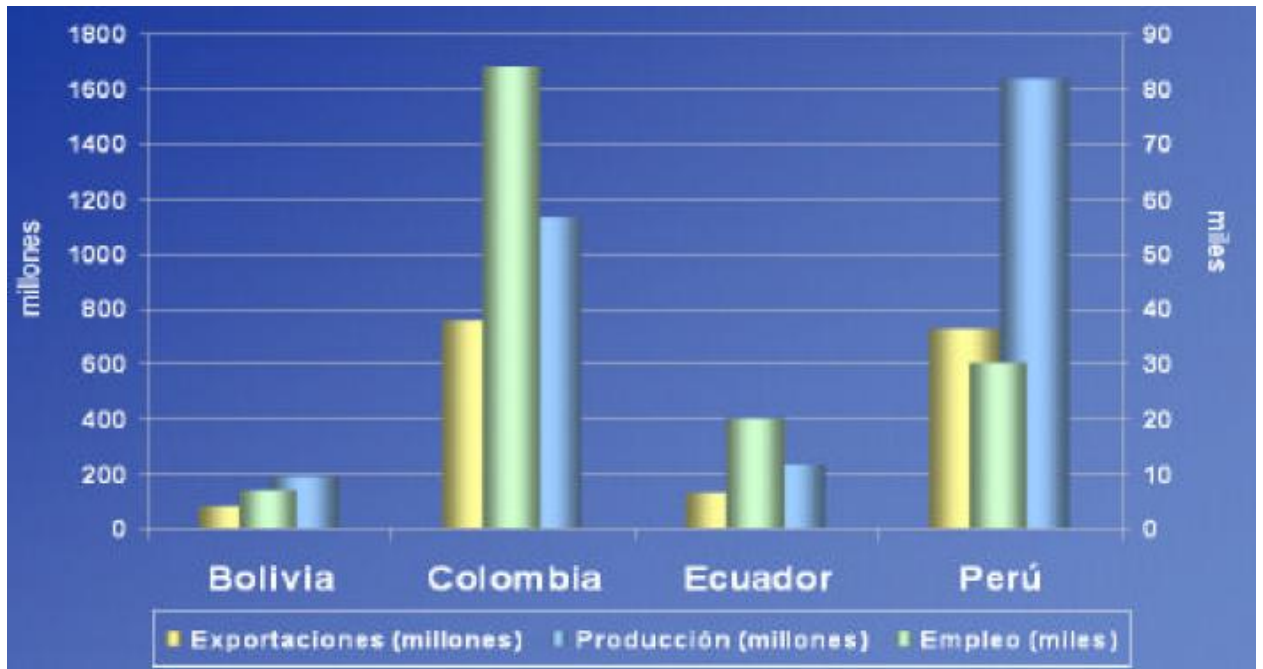
### **1.3 DIFERENCIAS ENTRE ATPDEA Y SGP**

El ATPDEA se diferencia del SGP, más que nada, en la cobertura de partidas que se toman en cuenta para la reducción o eliminación de aranceles por parte de Estados Unidos hacia Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú. Podemos encontrar muchas ventajas del ATPDEA frente al SGP, como las siguientes:

- Las partidas protegidas bajo SGP eran a penas 4200 mientras que con ATPDEA son 6300.
- El SGP limitaba al país exportador cuando el producto que ingresaba a Estados Unidos superaba los USD \$80 millones o el total de la partida era más del 50% del valor total de las importaciones.
- Bajo ATPDEA las normas de origen son un poco más permisivas que bajo SGP. Con el ATPDEA está permitido el origen acumulativo entre los cuatro países andinos beneficiados y los países caribeños de Puerto Rico e Islas Vírgenes.
- En el caso del SGP, el gobierno estadounidense es más estricto en temas de revisiones al acuerdo. Se las hace cada año obligatoriamente, mientras que en el ATPDEA esta condición es un tanto más permisiva.

## 1.4 EL ATPDEA EN OTROS PAÍSES ANDINOS

Gráfico 1: Aprovechamiento del ATPDEA



Fuente: Secretaría General de la CAN

La antigua ATPA trajo beneficios múltiples a los países andinos beneficiados, más que nada en el aumento de las exportaciones que estos países tenían hacia Estados Unidos, debido a la eliminación de barreras arancelarias que se ofrecían a estos países. En esta primera etapa, los países más beneficiados fueron Colombia y Perú. Principalmente en cuestiones de incremento de empleo en Colombia y en producción en Perú. Las exportaciones de estos dos países también fueron mucho mayores que las de Ecuador y Bolivia.

En Ecuador, el beneficio más importante que se evidenció fue el alza del empleo, aunque en una medida más discreta que la que se vivió en Colombia y Perú. La segunda más importante fue el incremento de la producción y por último las exportaciones. Según el gráfico se puede ver que Ecuador se encuentra en tercer lugar de aprovechamiento del ATPA, seguido solamente de Bolivia, quien al parecer ha sido el que menos sacó beneficios del tratado.

## **1.4.1 COLOMBIA**

### **1.4.1.1 Sector Agropecuario**

El producto más exportado de Colombia eran las flores, bajo ATPA. Con el ATPDEA, Colombia ha logrado romper un poco la dependencia a este único producto y ha posicionado su azúcar, espárragos, y hongos y pimientos en conserva. Con esto la importancia de las flores ha decrecido un poco, sigue siendo un rubro de ingreso alto pero se ha logrado diversificar la producción y posicionar nuevos productos.

### **1.4.1.2 Atún**

Bajo ATPDEA la única manera en la que se puede exportar atún liberado de aranceles a Estados Unidos es si es envasado al vacío en fundas de aluminio. Colombia tenía exportaciones importantes de este producto pero enlatado, mientras que para el atún en fundas logró aumentar su venta de unos US\$ 20 millones en 2003 a US\$ 60 millones en 2010.

### **1.4.1.3 Manufacturas de cuero**

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia estimó que la industria de las manufacturas de cuero aporta con 9000 empleos directos y 27000 indirectos, los cuales se generaron por el aumento del 560% de las exportaciones de las manufacturas de cuero desde 2001 hasta 2010.

Aún así, esta es una industria que presenta mucha competencia debido a la especialización de los países asiáticos en este tipo de productos.

### **1.4.1.4 Confecciones**

Se estima que en el 2010 las exportaciones de prendas de vestir confeccionadas con hasta 2% de insumos importados de Estados Unidos, que es lo que se permite en el ATPDEA para que sea tratado con cero gravamen, se incrementaron en un 200% desde 2001. Este incremento se logró a pesar de la competencia directa que presenta para Colombia países como México y algunos países asiáticos.

## **1.4.2 PERÚ**

Perú ha gozado desde hace algunos años un auge en sus exportaciones y se dice que es producto de las exportaciones no tradicionales. Se puede decir, también, que Perú debe este auge al magnífico incremento en el precio de los minerales o el de los commodities, pero son las exportaciones no tradicionales las que han crecido en un importante 35% en la última década, convirtiéndose en un importante rubro para la economía del país. Es muy importante destacar la exportación de productos no tradicionales porque son

los que más plazas de empleo generan y su precio es más predecible y menos incierto que el de las commodities, de esta manera Perú asegura un crecimiento sostenible de su economía basada en exportaciones.

Como se explicó anteriormente, el beneficio obtenido por la existencia del ATPA y luego del ATPDEA ha sido mayormente aprovechado por Colombia y Perú. En el caso de Perú en el área donde más se ha aprovechado el acuerdo ha sido indiscutiblemente en la industrialización, lo cual ha sido de suma importancia para crear más plazas de empleo. La agroexportación y las confecciones con textiles son también parte muy importante del beneficio obtenido por el ATPDEA. Perú exportó US\$ 3425 millones a Estados Unidos en 2010, de los cuales el 60% son libres de arancel. Estos valores han ido incrementando en los últimos años por el buen aprovechamiento del ATPDEA y por la firma de un TLC con el país norteamericano en el 2006.

Las exportaciones de productos agropecuarios son el tipo de exportaciones que más vió aumento en sus cifras. Así tenemos que Perú depende mucho de productos como espárragos, café sin descafeinar, páprika, alcachofa y mangos. Todos estos productos representan más del 65% de toda la oferta exportable de Perú. Existen otros productos en esta misma categoría que son de suma importancia, como las cebollas frescas, las alcachofas en conserva, las uvas y la manteca de cacao.

El principal producto no tradicional que Perú exporta son los espárragos. Este producto se ve beneficiado en gran medida del ATPDEA porque de lo contrario se enfrentaría a un alto arancel al momento de intentar ingresar las fronteras estadounidenses. Se habla de entre 5% y 21.5%, según la subpartida.

### **1.4.3 BOLIVIA**

Con la creación del ATPA las exportaciones a Estados Unidos crecieron y llegaron a sumar US\$ 229 millones. Los bienes que se vendían eran básicamente flores, joyería, madera elaborada y quinua. Este tope llegó solo hasta el año 1994 puesto que después, en 2007, cuando el ATPA había caducado, las ventas habían caído a solo US\$ 113 millones.

El 2007 fue el último año en el que Bolivia pudo exportar bajo ATPDEA a Estados Unidos y el acuerdo no fue renovado debido a que el gobierno estadounidense no recibió buenos reportes de las revisiones que se hicieron y se argumenta que los esfuerzos para erradicar la economía a base de coca no fueron suficientes y no se han evidenciado ningún resultado positivo.



## **1.5 METODOLOGÍA**

### **1.5.1 Tipo y diseño de investigación**

Los tipos de investigación que se aplicarán en el modelo son documental, descriptiva, correlacional, y explicativa. Para esto, se analizarán documentos informativos referentes al desarrollo del ATPDEA en Ecuador y en todos los países que gozan de dicho acuerdo. El tipo de la investigación también es correlacional porque mide el grado de relación entre variables de la población estudiada. La investigación es explicativa porque da razones del porque de los fenómenos que se ha evidenciado producto del acuerdo.

El diseño de la investigación es de tipo cualitativo, pues se usará recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afirmar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. No se busca réplica, se conducirá básicamente en ambientes naturales, los significados se extraerán de los datos, y no se fundamenta en la estadística.

### **1.5.2 La población y la muestra**

#### **1.5.2.1 Características de la población**

La población que se va a analizar son los productores y exportadores ecuatorianos de productos que están contemplados en el ATPDEA. Así también como el desarrollo de los productores y exportadores de otros países con el tratado.

#### **1.5.2.2 Delimitación de la población**

La población es finita, puesto que hay 3913 exportadores registrados en el SENA E.

#### **1.5.2.3 Tipo de muestra**

La muestra es de tipo no probabilística, pues para la investigación se tomará solo en cuenta los exportadores que hagan so de alguna u otra manera del ATPDEA.

#### **1.5.2.4 Tamaño de la muestra**

**Universo:** 3913 exportadores registrados en la SENA E.

**Tamaño de muestra:** 400

#### **1.5.2.5 Proceso de selección**

La manera en la que se selecciona la muestra será no probabilística.

### **1.5.3 Los métodos y las técnicas**

#### **1.5.3.1 Métodos teóricos**

Los métodos teóricos que se utilizarán para el desarrollo de este trabajo de investigación serán el deductivo, el comparativo, y analítico. Primero se verá el comportamiento de las empresas exportadoras de productos protegidos bajo el ATPDEA, con lo cual se llegará a conclusiones e identificar partes que puedan ser mejoradas. Así mismo, se utilizará el método de comparativo, puesto que se contrastará la realidad de las exportadoras con y sin ATPDEA, al igual que se contrastará el desempeño de los otros países con ATPDEA con el de Ecuador. Por último, es analítico porque se utilizará datos estadísticos o históricos del desarrollo de las exportaciones bajo ATPDEA y se procederá a hacer su respectiva explicación.

#### **1.5.3.2 Métodos empíricos**

El método empírico que se utilizará la observación de datos informativos históricos del desarrollo del país con el ATPDEA vigente.

#### **1.5.3.3 Técnicas e instrumentos**

Se utilizará las técnicas de estudio documental y el criterio de expertos. Para el criterio de expertos se manejarán diez preguntas de tipo abierto, que van relacionadas al ATPDEA. En el estudio documental se va a hacer uso de un checklist, en el cual se irá tachando los temas analizados.

### **1.6 ENFOQUE TEÓRICO**

#### **1.6.1 Antecedentes Históricos**

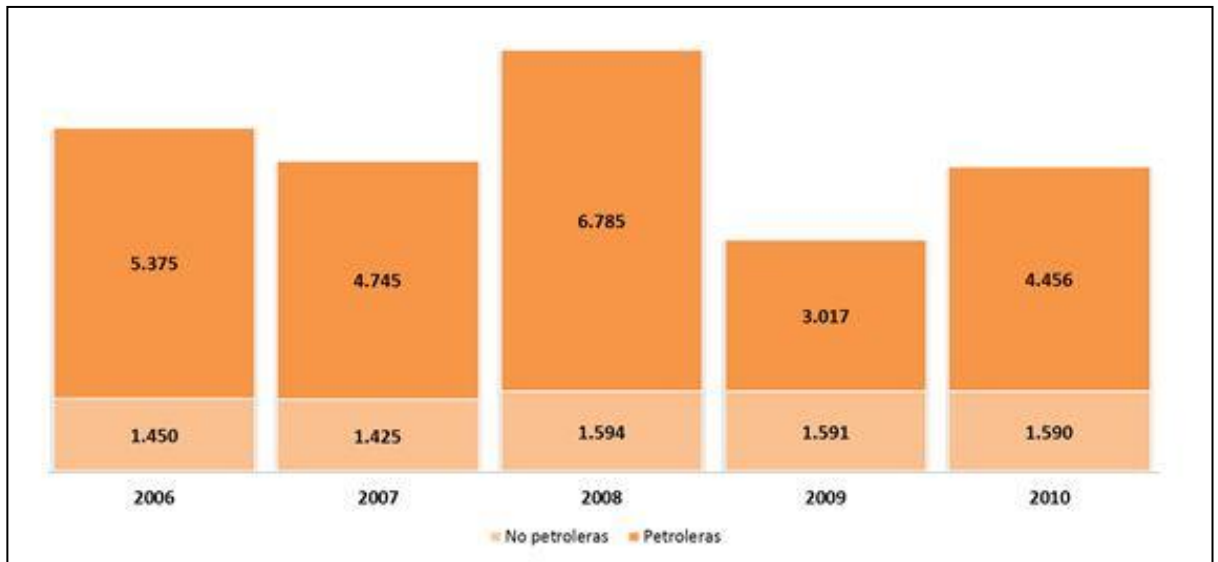
Según la Cámara de Industrias y Producción, las exportaciones ecuatorianas que se han realizado en los últimos 5 años hacia los Estados Unidos, bajo el ATPDEA, han tenido en promedio un crecimiento del 27% anual. El Ecuador exporta principalmente petróleo, rosas, madera contrachapada, atún, piñas, y brócoli a Estados Unidos.

Este crecimiento que han sufrido las exportaciones ecuatorianas, resultan en que el país ha alcanzado tener superávit en la balanza comercial bilateral. Se habla de unos \$857 millones de superávit solamente durante el 2010.

En el 2001, Ecuador exportó alrededor de \$1.787 millones a Estados Unidos y en 2010 esa cifra fue reemplazada por \$ 9.330,225 millones. La tasa de crecimiento hasta ese entonces era de 31%. En 2009, por motivos de la crisis global, las exportaciones ecuatorianas bajaron un 45% pero el sector se recuperó en el 2010.

Tomando en cuenta solo las exportaciones no petroleras hacia los Estados Unidos, en 2001 el Ecuador vendió \$894 millones y \$1.371,740 millones en 2010. Las exportaciones no petroleras tuvieron un promedio anual de crecimiento del 3%. En 2008 las exportaciones de productos no petroleros mostró una tasa de crecimiento del 12% y en 2009 de -0,02%.

**Cuadro 2: Exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos**

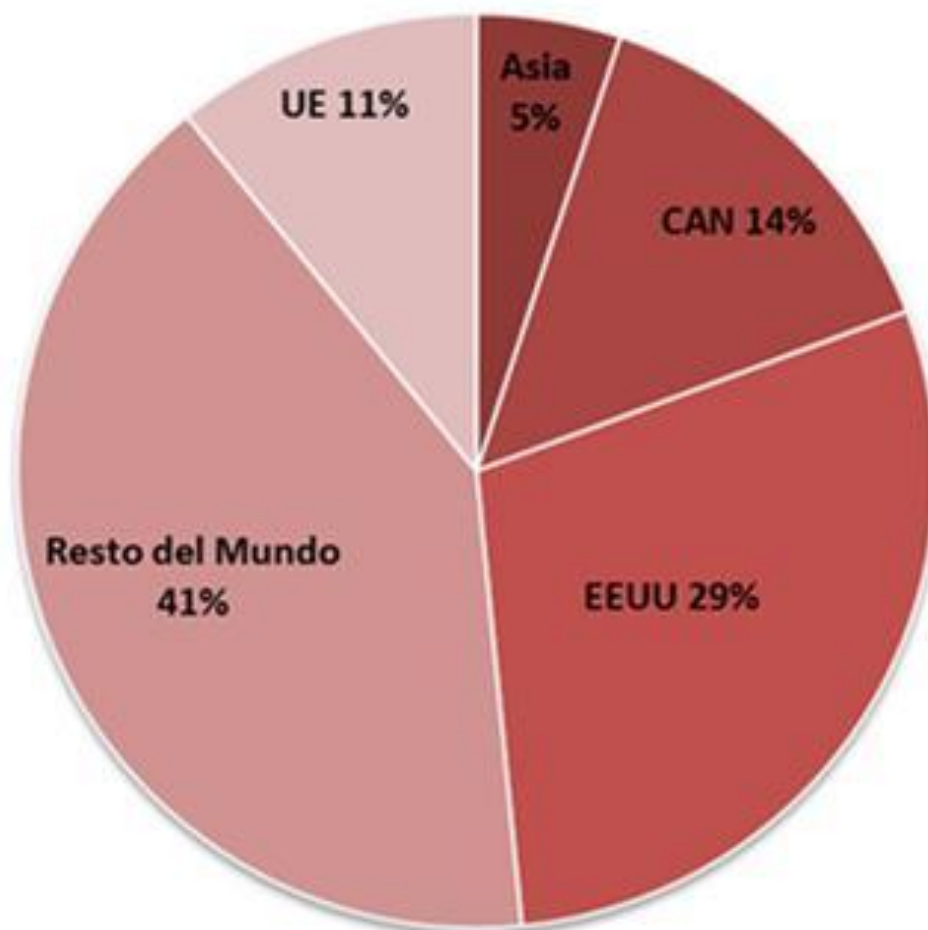


**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Cámara de Industrias y Producción

Durante todo el 2010 el principal destino de las exportaciones del Ecuador fue Estados Unidos, sin novedades debido a que históricamente ha sido el principal comprador. El 46,16% de las exportaciones ecuatorianas fueron destinadas al mercado estadounidense. Estas exportaciones del 2010 hacia Estados Unidos fueron incluso mayores a las realizadas hacia la Comunidad Andina, que representaron el 11%.

**Gráfico 3: Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en 2010**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Cámara de Industrias y Producción

Entre enero y septiembre del 2011, la balanza comercial bilateral petrolera registra un superávit de \$6.515,772. Las exportaciones totales suman un total de \$9.253,085. De este valor, \$1.070,463 corresponden a las exportaciones no petroleras.

Así mismo, en el primer trimestre del años 2011 las exportaciones de productos petroleros fueron en un total del 61.37% hacia Estados Unidos y del 20.96% para los productos no petroleros.

## 1.6.2 Antecedentes Referenciales

### Diferencia Entre Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Las dos barreras son mecanismos de la política comercial de todos los países, cada una con sus pros y contras, pero que en definitiva están destinadas a la protección del mercado local.

La manera en la que las naciones actúan frente a estas restricciones está relacionada a qué tan bien pueden reaccionar y buscar mecanismos alternativos para suplir sus necesidades, como lo son las variables del (por ejemplo) precio, ingreso, bienes sustitutos y complementarios.

Las barreras arancelarias son todos esos gravámenes que son puestos en la importación de bienes que vienen de países foráneos. Son los derechos de aduana que se pagan al intentar introducir mercancías al mercado local. El fin de este tipo de instrumento es el de, además de captar ingresos para el fisco, proteger a la industria local de la competencia de entrada de bienes posiblemente más baratos o de mejor calidad.

Este tipo de barreras ha ido perdiendo su presencia en la historia, puesto que ahora la mayoría de los países buscan concretar acuerdos de libre comercio, los cuales les permita deshacerse de aranceles y así tener un comercio internacional más libre. Por otro lado, los esfuerzos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) por que los aranceles sean reducidos cada vez dan más frutos.

Existen varios tipos de aranceles, los cuales tienen un significado y una forma de aplicarse distinta:

**Ad-Valorem:** en este tipo de impuesto se cobra un porcentaje sobre el precio del producto que se pretenda importar.

**Específico o por unidad:** es una cantidad exacta que se pide al importador por cada ítem del bien que se pretenda introducir al mercado.

**Mixto:** este impuesto es una combinación del ad-valorem y el específico. Quiere decir que aparte del bien estar gravado con una tasa, también deberá pagar un valor fijo por cada ítem. Es un doble impuesto.

**Estacionales:** son impuestos que se aplican solamente en cierta época del año cuando en el mercado local existe una oferta suficiente del bien. Como es de esperarse, este tipo de impuesto puede ser mixto o solamente ad-valorem o por unidad.

Para ejemplificar, se tomará el caso de Estados Unidos para cuatro productos, uno por cada tipo de arancel:

**Tabla 1: Aplicación de aranceles en Estados Unidos**

<b>Ad-Valorem</b>
<b>Partida:</b> 08119052 <b>Producto:</b> Mango <b>Descripción:</b> Mangos, congelados, cocinados o hervidos previamente o no <b>Gravamen:</b> 10.9%
<b>Específico o por unidad</b>
<b>Partida:</b> 08119050 <b>Producto:</b> Piña <b>Descripción:</b> Piñas, congeladas, en agua o conteniendo adición de endulzante. <b>Gravamen:</b> 25 centavos por cada kilogramo.
<b>Mixto</b>
<b>Partida:</b> 04031050 <b>Producto:</b> Yogurt <b>Descripción:</b> Yogurt, en forma seca, con saborizante o no, conteniendo fruta o cacao. <b>Gravamen:</b> \$1.035 por kilogramo + 17%
<b>Estacional</b>
<b>Partida:</b> 07041020 <b>Producto:</b> Brócoli <b>Descripción:</b> Coliflores y brócoli de cabeza si ingresa desde junio 5 hasta octubre 16, inclusive, en cualquier año. <b>Gravamen:</b> 2.5%

**Fuente:** United States International Trade Commission

Las barreras no arancelarias, por otra parte, son todas las medidas que los gobiernos ponen en su comercio exterior para en cierto modo restringir el ingreso de mercancías no deseadas. Por lo general son medidas difíciles de cumplir por parte de los comerciantes, por esto se desiste y simplemente se busca sustituir esa importación. Estas medidas son todas aquellas que no tengan ningún gravamen al momento de ingresar por las fronteras, sino más bien son especificaciones que impiden en gran escala el comercio internacional. Para ilustrar, las principales barreras no arancelarias son las regulaciones técnicas y fitosanitarias; las regulaciones antidumping; los gravámenes a los productos local, seccional, y sectorialmente; las subvenciones de crédito a las exportaciones; las políticas públicas; los ajusten de impuestos arancelarios; entre otras. En sí, cualquier traba que se presente para introducir mercancía a un mercado que no sean expresamente impuestos, son consideradas barreras no arancelarias.

## **Ganadores y perdedores a causa de los aranceles**

Los aranceles van a beneficiar a ciertos sectores de la economía, mientras que van a perjudicar a otros. Como en todo, habrá unos que ganan y otros que pierden. Por lo general, se habla de productores y consumidores. Serán ellos, entonces, los que van a ganar y perder.

Al imponer aranceles, el precio del bien se verá modificado, afectando directamente al consumidor, pues verá que su dinero tendrá menos valor adquisitivo. Por otro lado, están los productores o comercializadores, quienes al final de cuentas van a transferir ese costo adicional al consumidor final. En este escenario, los comerciantes ni ganan ni pierden.

Aquí es donde entra otro actor, el gobierno. Al imponerse aranceles, los ingresos fiscales van a incrementar, producto de un alza en los impuestos que un producto debe pagar al tratar de ingresar a una frontera. El gobierno es el claro beneficiario. La justificación para los aranceles será siempre la protección de las industrias infantiles o en general a la producción local de cierto bien. En ese caso, el sector productivo y esas industrias a las que se está protegiendo también pasan a ser beneficiarios. Se verán protegidos de competencia que podría afectar a sus ingresos.

## **Elasticidad de la demanda y sustitución de la importación**

Lo que el pueblo demanda va a depender siempre de varios factores aparte del precio. Si bien es cierto, el precio del producto que se desea es uno de los factores más importantes, la demanda también va a depender del precio de los productos complementarios o sustitutos, del ingreso, o del cambio en los gustos del comprador. Para efectos de este trabajo de investigación, solo se tomará en cuenta la elasticidad de precio.

Habiendo dicho esto, la elasticidad de la sustitución de las importaciones que hace un país se refiere a los cambios que sufrirían las compras de un país frente a un alza de precios o de aranceles de los bienes, así como el precio de los complementarios y sustitutos.

## **Características de la elasticidad de la demanda**

En economía se dice que si la elasticidad de la demanda es un valor mayor a 1 en valor absoluto, se conoce como elástica. Lo que esto quiere decir es que existe una alta sensibilidad al precio del bien.

Por otro lado, si la elasticidad de la demanda es menor que 1 en valor absoluto, es inelástica. Esto significa que la demanda no es tan sensible al precio del bien.

Por último, si la elasticidad de la demanda es igual a 1, esta es una elasticidad unitaria. Esto quiere decir que la demanda va a variar en igual proporción que el precio del bien.

En fin, se entiende que la elasticidad de la demandad va a depender mucho de la cantidad de bienes sustitutos que existan. Así pues, si un bien tiene muchos bienes sustitutos, la demanda será elástica y lo contrario pasaría si el bien tiene pocos sustitutos, donde la demanda sería más bien inelástica.

### **1.6.3 Fundamentación**

El Ecuador goza de los beneficios del ATPA desde 1991, luego en 2002 caduca y fue renovado, tomando el nombre de ATPDEA.

El Acuerdo de Promoción Comercial Andino (*Andean Trade Preference Act – ATPDEA*) nació como un tipo de incentivo para luchar por la erradicación del tráfico de drogas y fue el primer acuerdo para preferencias arancelarias que Estados Unidos otorgó a países andinos. Los beneficiarios del acuerdo, inicialmente eran solo Colombia y Bolivia, pero también se incluyó a Ecuador y Perú.

Por el período que el ATPA estuvo vigente, del total de las ventas del Ecuador hacia Estados Unidos fueron el 13% ingresó a ese mercado con preferencias arancelarias. En un inicio los productos que se beneficiaron fueron las rosas, los artículos de madera, los mangos, la caña de azúcar, la joyería de oro y plata, entre otros.

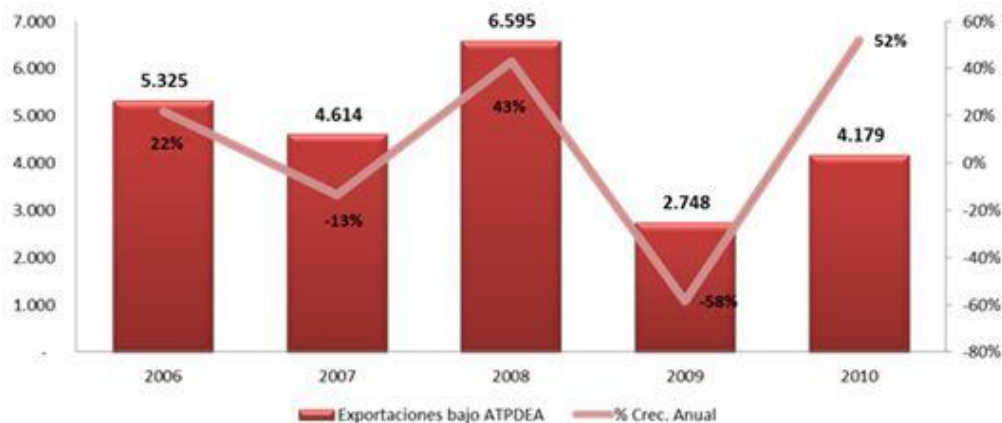
Una vez que el ATPA caducó en 2002, los países andinos que se veían beneficiados exigieron a Estados Unidos el mismo trato arancelario que se tenía con los países de Centroamérica. Así fue como a inicios de 2002 se aprobó el nuevo acuerdo, revisado y ampliado, Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act – ATPDEA*).

Los nuevos productos que habían sido omitidos por el ATPA fueron el petróleo, algunos textiles, y atún envasado al vacío.

A continuación, una muestra de evolución de las exportaciones ecuatorianas bajo el ATPDEA desde el 2006 hasta el 2010:



**Gráfico 4: Exportaciones ecuatorianas bajo ATPDEA 2006-2010 (en millones de dólares)**



**Fuente:** United States International Trade Commission  
**Elaborado por:** Cámara de Industrias y Producción

Los productos ecuatorianos de mayor importancia comercial que fueron exportados hacia Estados Unidos en el 2010 fueron las rosas, las conservas de banana y de piña, la caña de azúcar, atún sin aceite, y madera contrachapada.

En el mercado estadounidense, las principales ciudades a las que los productos ecuatorianos fueron destinadas en el 2010 constan Miami en primer lugar, con un 48%; Los Ángeles en segundo lugar, con el 21%; mientras que New York y Baltimore en tercer y cuarto lugar, con 9% y 8% respectivamente.

**Tabla 2: Principales productos exportados bajo ATPDEA por ciudad de destino 2010**

Producto	USD Millones	% Part.	Distrito de destino
Rosas	72,78	20%	Miami, Los Angeles, New York
Las demás flores	44,98	13%	Miami, Los Angeles, St. Louis
Atún sin Aceite	37,12	10%	Los Angeles, Savannah, Baltire
Plywood	19,79	6%	Baltire, Miami, Los Angeles
Gypsophilia	13,85	4%	Los Angeles, Miami
Caña de Azucar	12,61	4%	Baltire,
Piñas	12,59	4%	San Diego, New York, Los Angeles
Brocoli	12,48	4%	Columbia-Snake, Miami, San Francisco
Atún en Aceite	12,06	3%	Los Angeles, Baltire, Savannah
Conservas de Bananas	11,70	3%	San Juan, Miami, New York
<b>Demás productos</b>	<b>106,53</b>	<b>30%</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>356,48</b>	<b>100%</b>	

**Fuente:** United States International Trade Commission

**Elaborado por:** Cámara de Industrias y Producción

El día 12 de octubre de 2011, la Cámara de Representantes de los Estados Unidos y el Senado otorgaron una extensión a las Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (*Adean Trade Promotion and Drug Erradication Act* – ATPDEA). Luego de la aprobación de dicho tratado, la Ministra de Coordinación de la Política Económica, Katuska King, confirmó su declaración oficial hecha el 7 de abril, en la cual aseguraba que el Ecuador había cumplido con todo lo requerido, en términos de las condiciones de lucha contra el tráfico de drogas, para ser merecedor de una extensión del tratado. El APTDEA fue extendido hasta julio de 2013 y tiene un carácter retroactivo desde el 12 de febrero de 2011.

El director ejecutivo de la Cámara Ecuatoriana-Americana, Christian Espinosa, explicó que el carácter retroactivo que se aplica para la extensión del tratado significa que los importadores de Estados Unidos pueden recuperar el valor pagado por los aranceles de comprar productos ecuatorianos desde que dejó de tener vigencia, en febrero.

Los datos proporcionados por la United States International Trade Commission (USITC) demuestran que las exportaciones del 2010 del Ecuador al mercado de Estados Unidos bajo el ATPDEA suman un total de 4.179 millones de dólares.

Según la Ministra King, el tema de la no renovación y su impacto debe ser analizado en productos específicos. Así por ejemplo la piña continuaría teniendo un precio competitivo en el mercado estadounidense, aún sin ATPDEA. Es por esta razón que, más allá de concentrarse en buscar una

renovación del acuerdo, se deben buscar alternativas en las cuales se obtenga competitividad en costos de transportación, en tiempos de entregas de productos, en ser serios con las ofertas, y en la calidad final del producto que va a ser entregado. La busca de reducción de aranceles es importante pero existen también estos otros caminos y otros mercados.

Es más, Estados Unidos es aún el principal mercado para los productos ecuatorianos, más que nada para los productos no petroleros, pero es importante también en buscar mercados nuevos donde la producción nacional sea demandada. Esta es de suma importancia puesto que Estados Unidos se encuentra afectado por una crisis económica. Es por esto que es necesario que se abran horizontes en nuevos mercados como los de Medio Oriente.

Entre los meses de enero y agosto, mientras el país no contaba con ATPDEA, los datos del Ministerio de Coordinación de la Política Económica muestran que las exportaciones totales para los productos no petroleros sumaron un total de 6158 millones, mientras que en el 2010 las exportaciones sumaron 5.137 millones en todo el año. Si se toma en cuenta que el monto en las exportaciones de 2011 representa solo el periodo de enero a agosto, se ha tenido mejor desempeño sin ATPDEA.

### **Estados Unidos no es el único país del mundo**

Se sabe que Estados Unidos es el principal comprador de los países Andinos debido a que se encuentran protegidos por el ATPDEA, el cual les permite el ingreso de sus productos con cero aranceles.

De ninguna manera se puede menospreciar la importancia de tal mercado, pero es importante que se tenga en cuenta que existen otros mercados a los que se puede acceder también, de una u otra manera. Estos otros mercados pueden ser iguales o más satisfactorios que Estados Unidos. Entre los posibles mercados que los productores deberían apuntar también, están por ejemplo la Unión Europea o cualquiera de las economías emergentes como lo son Australia, Nueva Zelanda, los países de la ASEAN, y el Medio Oriente.

Se debe buscar alternativas que permitan diversificar los mercados para que se pierda un poco esa relación de dependencia que se tiene con Estados Unidos, para poder amortiguar de cierto modo algún problema que ocurra que cause la terminación definitiva del ATPDEA, o que simplemente caduque y no lo renueven nunca más.

## **1.7 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1 Objetivo General de la Investigación**

Analizar el impacto de la no renovación del ATPDEA para el Ecuador y estudiar alternativas antes del vencimiento del plazo.

### **1.7.2 Objetivos Específicos de Investigación**

Comparar y contrastar la situación comercial del Ecuador frente al resto de países que gozan del ATPDEA.

Calcular el impacto que tendría para el país el no poder exportar 1379 partidas con cero arancel si el acuerdo no se renueva.

Estudiar alternativas para abrir mercados con otros socios comerciales antes del vencimiento del plazo.

Analizar las causas por las cuales Ecuador no estaba aprovechando el ATPDEA más que en un 21% durante los últimos años de validez del acuerdo.

## **1.8 HIPÓTESIS**

### **1.8.1 Hipótesis General**

El coste de la no renovación del ATPDEA en Ecuador será la pérdida de competitividad de precios de productos ecuatorianos y elevados costos incurridos por concepto de aranceles.

### **1.8.2 Hipótesis Particulares**

El impacto arancelario para el país de no poder exportar 1379 partidas dependerá del beneficio monetario que se deje de obtener por la falta de comercio con Estados Unidos.

La situación comercial del Ecuador con el ATPDEA no es la más favorable de los países que gozan del acuerdo.

Las estrategias empresariales que se necesitan para hacer frente al vencimiento del plazo del ATPDEA son buscar nuevos mercados a los cuales exportar la producción nacional.

El motivo por el cual el Ecuador no estaba aprovechando el ATPDEA al 100% es por las medidas de protección que Estados Unidos pone a los productos que ingresan y a la falta de producción de las partidas incluidas en el acuerdo.

## **CAPÍTULO II EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ECUADOR Y EL ATPDEA**

### **2.1 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ECUADOR**

Es indiscutible que Estados Unidos es el principal socio comercial de Ecuador. Con el pequeño análisis realizado anteriormente en este capítulo se ve que el país norteamericano fue el que compro el 43.92% de la producción total del Ecuador. Es imposible negar la importancia que este mercado significa para el desarrollo comercial del Ecuador pero es también importante tomar en cuenta que el actual gobierno en poder ve al desarrollo desde un punto de vista humano y se trata de restar importancia y dependencia al comercio exterior, especialmente con Estados Unidos.

Desde el establecimiento del actual gobierno se ha podido presenciar cómo ha habido un cambio en la agenda comercial del país, la cual ha ido cambiando de prioridades, dándole más importancia a otros asuntos que al tema comercial. En este gobierno se ha dejado bien en claro que todos los tratados que se asuman con países grandes, en este caso con Estados Unidos, deben ser beneficiosos mayormente para Ecuador y es así como se ha intentado disminuir la dependencia que se ha tenido históricamente con Estados Unidos como destino comercial número uno.

Rafael Correa, incluso desde antes de quedar electo como Presidente Constitucional del Ecuador, dejó bien en claro que el asunto del Tratado de Libre Comercio (TLC) iba a quedar en la historia en su gobierno, lo cual repitió por varias ocasiones. Los argumentos que se usaron para desacreditar el tratado fueron más que nada que el TLC se pretendía firmar anteriormente solo para satisfacer intereses privados y para apoyar la política económica neoliberal que Estados Unidos trata de inculcar en naciones menos desarrolladas. Correa también se refería a estudios realizados por la ONU, lo cuales aseguran que de cualquier modo el sector agrario tenía las de perder si se llegaba a firmar un TLC con Estados Unidos, para justificar su decisión de botar el tratado al tacho de la basura.

En lo que la ATPDEA concierne, el Presidente Correa manifestaba que se buscará solucionar los problemas con las empresas estadounidenses pero en un marco en el cual no vaya a afectar la soberanía de nuestro país. Esto cuando había la incertidumbre de que si se mantenía o no el acuerdo. Esto es importante remarcarlo puesto que los gobiernos anteriores han hecho exactamente todo lo contrario, es decir, tratar de solucionar los problemas con las empresas estadounidenses con el fin de conservar el ATPDEA pero sin pedir nada a cambio.

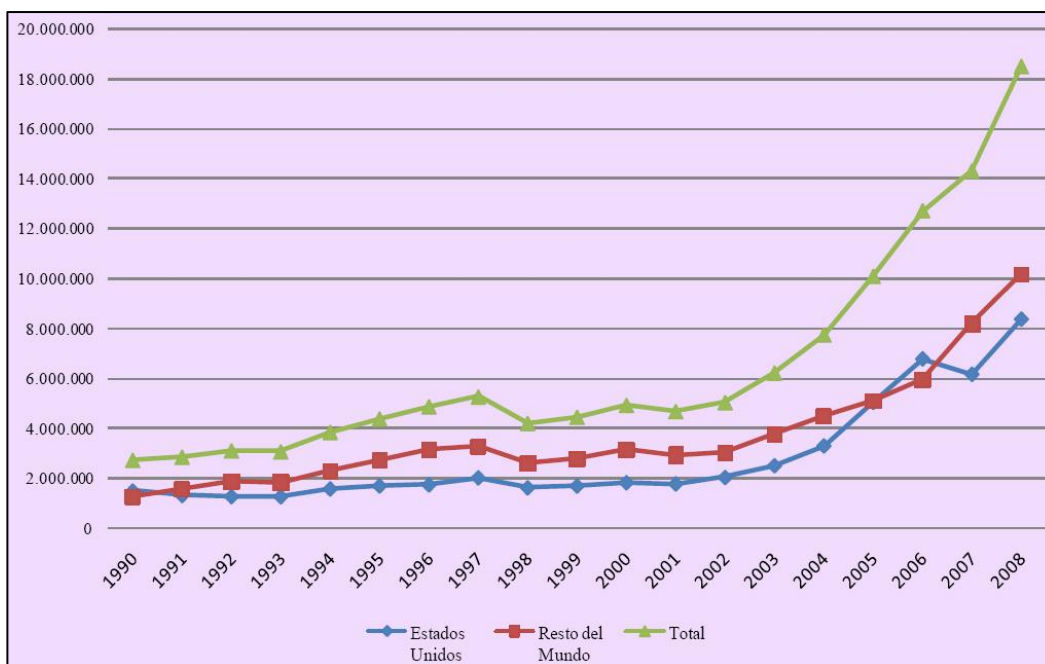
De este mismo tema, el Presidente ha sido muy enfático en decir que si se quiere que el Ecuador luche con la misma fuerza en contra del contrabando de drogas, deben haber compensaciones importantes y que por el simple hecho de haber tenido tanto tiempo la Base de Manta, se debió haber concedido al país preferencias en aranceles en todos los productos y de por vida.

Todas estas declaraciones obviamente tuvieron repercusiones y se tuvo al país en la incertidumbre de que si se perdía o no el acuerdo. El acuerdo perdura en el momento pero no se ha renegociado ni se han incluido más productos desde que fue creado y puesto en marcha.

En la década del 90, a sus inicios, el Ecuador exportó US\$ 1.467 millones hacia Estados Unidos, mientras que las exportaciones al resto del mundo eran de alrededor US\$ 1.256 millones. Quiere decir que Estados Unidos absorbía las exportaciones ecuatorianas en un 53% y el resto del mundo representaba el 46% de participación. El total de las exportaciones fue de US \$2.724 millones.

Una vez que entró en vigencia el ATPA, el Ecuador incrementó de US\$ 2.724 a US\$ 3.101 millones desde 1990 hasta 1992. En esta instancia, las exportaciones hacia Estados Unidos habían bajado a unos US\$1.247 millones, a diferencia de los US\$ 1.467 millones que se vendían en 1990. Irónicamente, fueron las exportaciones al resto del mundo las que subieron, de US\$ 1.256 a US\$ 1.854 millones. Estas cifras ahora equivalían al 40% hacia Estados Unidos y el 60% al resto del mundo.

**Gráfico 5: Exportaciones del Ecuador (1990 – 2008) (en miles de dólares)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

El resto de las exportaciones totales del Ecuador durante la duración del ATPA, entre 1994 y 1996 tuvieron un comportamiento creciente, de US\$ 3.842 a US\$ 4.872 millones. Este crecimiento positivo se debió a que se exportó en mayor volumen pero también fue responsable el alza de los precios de los principales productos que se exportaron como lo son el petróleo, banano, camarón, y flores.

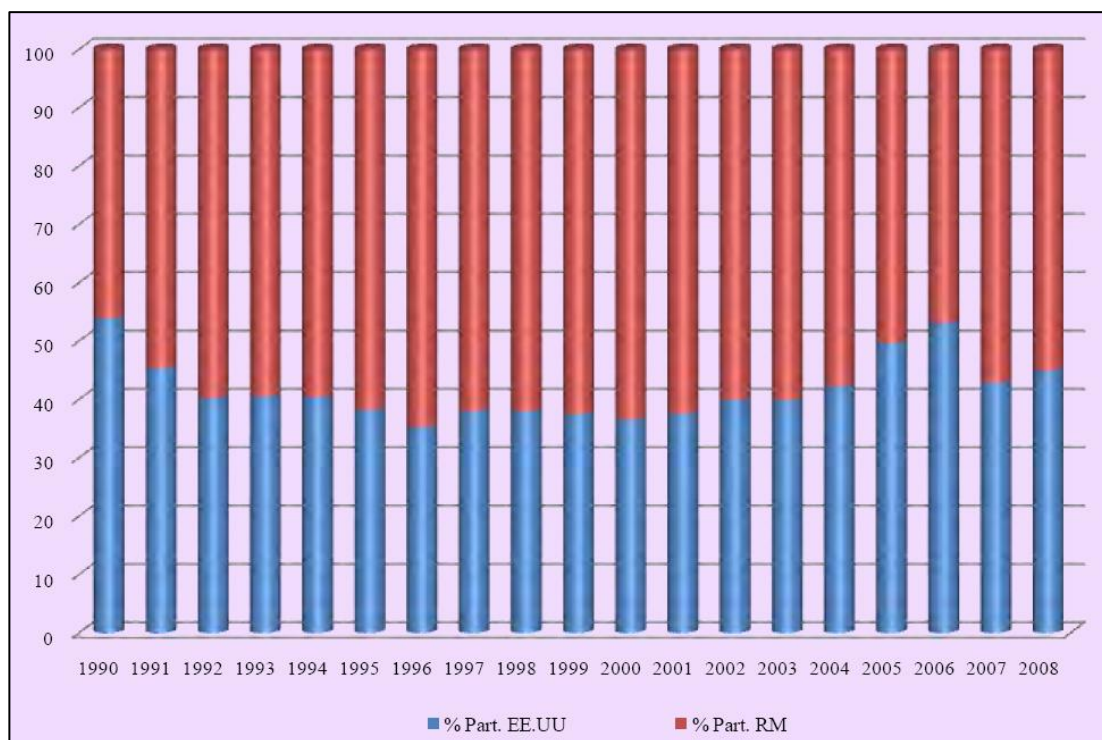
Las exportaciones que se realizaron hacia Estados Unidos en este mismo período también incrementaron, US \$1.552 a US\$ 1.715 millones, que para 1996 representaba el 35% del total de las ventas que el Ecuador realizó a Estados Unidos.

El total de las exportaciones del Ecuador en 1998 se redujeron en un 14%, a US\$ 4.203 millones. Las exportaciones hacia Estados Unidos también sufrieron una caída pero del 7%, sumando los US\$ 1.595, las del resto del mundo decrecieron en 17%, sumando US\$ 2.607 millones. Este decrecimiento se debió a la crisis que el mundo estaba atravesando en ese momento, la crisis asiática específicamente. Esta fue la causante de que el precio del petróleo caiga y que la demanda internacional se contraiga. Las causas internas del país fueron la devastación que se vivió en los cultivos a causa del fenómeno del El Niño, y además que se estaban desviando recursos económicos para ser utilizados en la guerra contra Perú.

Ya en el 2000 las exportaciones ecuatorianas recobran fuerza y crece, luego de haber vivido la crisis interna a causa de la incertidumbre e inestabilidad política junto con el quiebre de la banca.

El quiebre de la banca dio lugar a la dolarización, lo cual sumando con el alza del precio del petróleo, ayudó a Ecuador con la sumatoria total de sus exportaciones. En este año se registraron exportaciones por US\$ 4.926 millones. Las exportaciones hacia Estados Unidos crecen en un 13% y suman un total de US\$ 1.801; mientras que las mundiales crecieron en un 20%, con un total de US\$ 3.124 millones. La participación estaba entonces en 37% para Estados Unidos y 63% para el resto del mundo, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

**Gráfico 6: Exportaciones del Ecuador según su participación (en miles de dólares)**

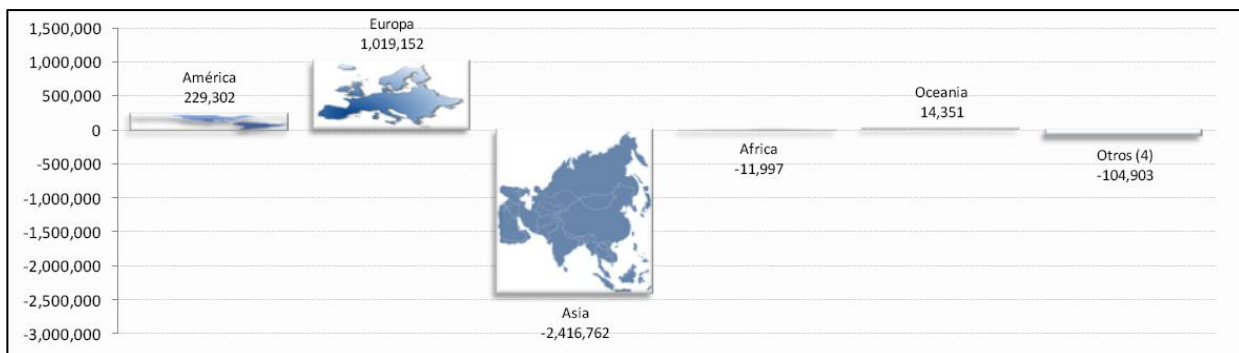


**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Al mirar el gráfico se muestra claramente la importancia que el mercado de los Estados Unidos tiene para Ecuador, específicamente para sus exportaciones. En los últimos años que muestra este gráfico, la participación de Estados Unidos ha sido en promedio del 41%. Las preferencias arancelarias han creado un alto nivel de dependencia entre el país norteamericano y el Ecuador.



**Gráfico7: Balanzas Comerciales Totales / Enero – Noviembre 2010 (en miles de dólares)**



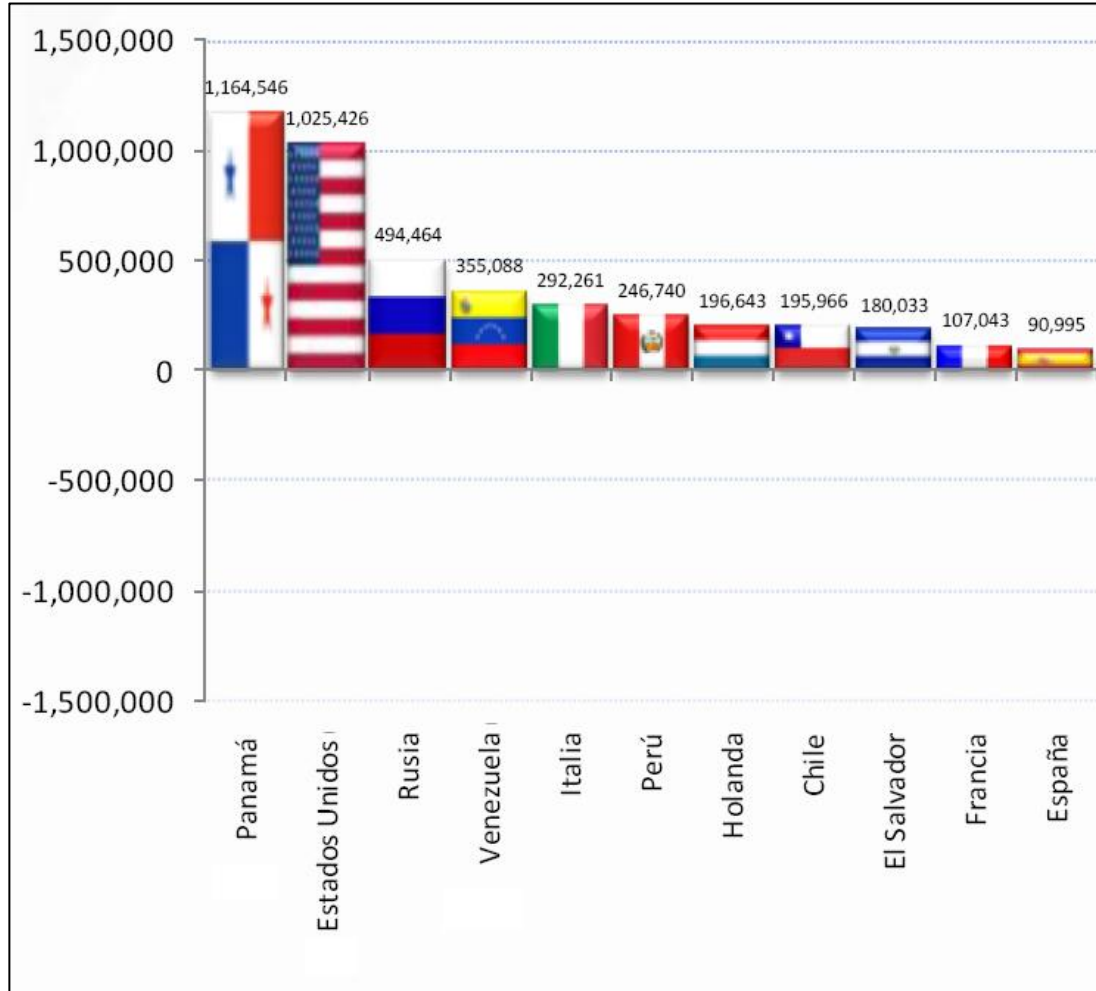
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

En 2010, en el período que comprendía entre enero y noviembre, Ecuador vendió el 75.58% de sus productos en América. El principal mercado al cual llegaron los productos ecuatorianos fue Estados Unidos, que significó el 34.90%. El 23.65% de ventas fueron realizadas a los países de la ALADI. Las ventas a la CAN representaron el 11.99% del total. El resto de países de América representaron el 17.02% del total vendido en este período por Ecuador.

Ecuador destinó el 17.59% de sus exportaciones a Europa, que según su porcentaje es el tercer mercado más importante para el país. De este 17.59% que se vendió al mercado europeo, 13.16% fue el porcentaje que se vendió a la Unión Europea y el 4.42%, fue para el resto de países.

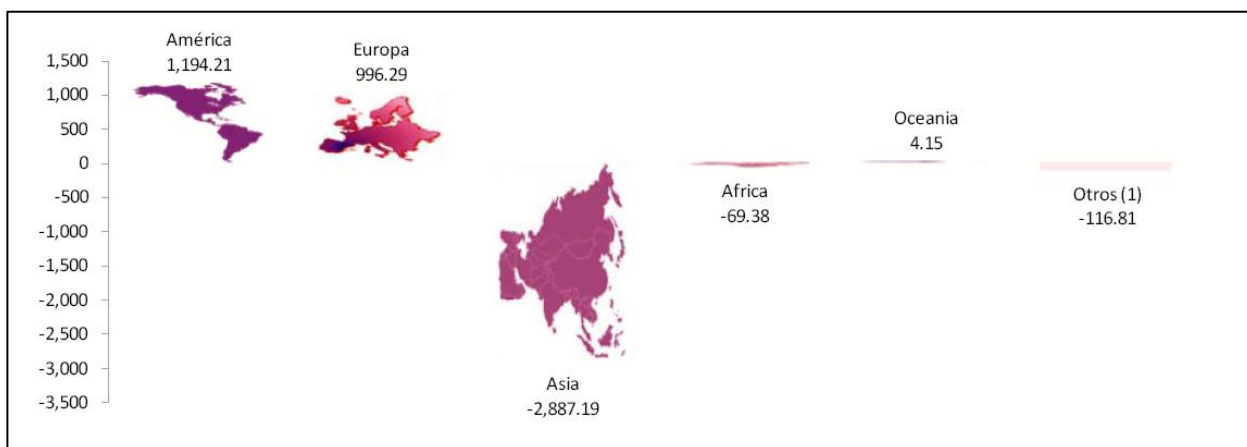
De esta misma manera, la participación de Asia fue del 6.37%; mientras que África, Oceanía y otros sumaron nada más el 0.46%.

**Gráfico 8: Balanzas Comerciales Totales – Principales Socios (2010) (en miles de dólares)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Gráfico 9: Balanzas Comerciales Totales / Enero – Septiembre 2011**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

En 2011, entre el período que comprende de enero a septiembre, Ecuador vendió el 79.40% de sus productos en América. El 43.92% de las ventas fueron al mercado de los Estados Unidos, y ocupó el primer lugar. Las ventas a la ALADI ocuparon el segundo lugar con el 24.55% de participación, la CAN significó el 13.02%. El resto de países de América solo representó el 10.93% del total de las exportaciones que se realizaron al continente.

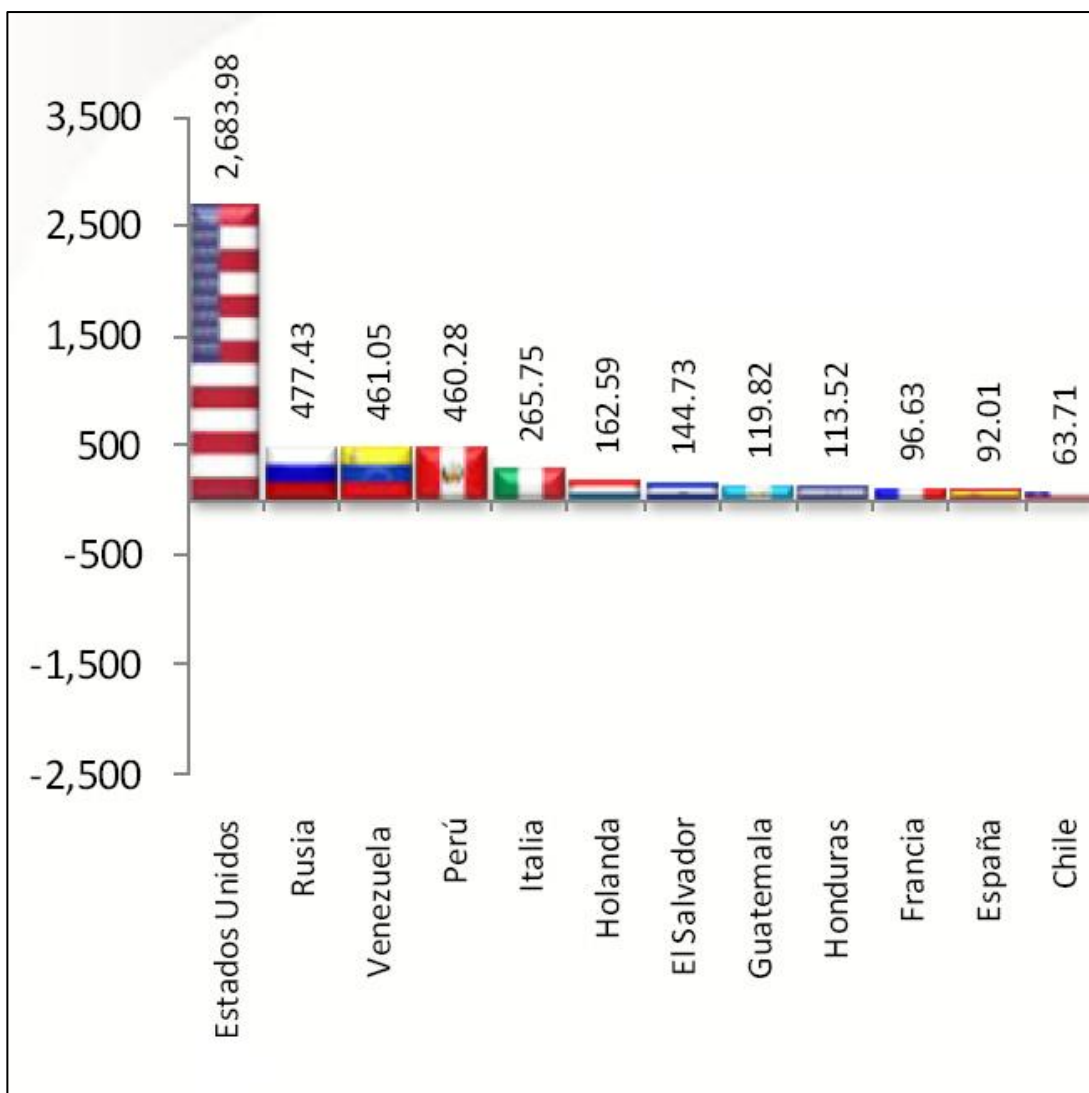
Europa fue el tercer mercado a donde los productos ecuatorianos fueron dirigidos, representando el 16.82% de las exportaciones realizadas. De este 16.82% que se vendió a Europa, el 12.48% fue a la Unión Europea, mientras que el resto de países europeos tienen el 4.34% de participación.

Las exportaciones destinadas a Asia significaron el 3.37%. África, Oceanía y otros representan el 0.41% del mercado de destino del total de la producción exportada.

Las variaciones que se pueden observar entre el 2011 y el 2010 son que hay mercados a los cuales se exportó más y otros a los que se exportó menos. Las ventas a Estados Unidos subieron en un 8.43% en comparación al 2010, al igual que las exportaciones realizadas a la CAN, con un incremento del 0.86%. De esta misma manera, las exportaciones decrecieron en el resto de América en un 4.45%.

La variación en Europa fue de -1.09% y en la Unión Europea de -1.06%. En Asia fue del -3.43%.

**Gráfico10: Balanzas Comerciales Totales – Principales Socios (2011)**  
(en miles de dólares)



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

## **2.2 EXPORTACIONES ECUATORIANAS CON DESTINO ESTADOS UNIDOS**

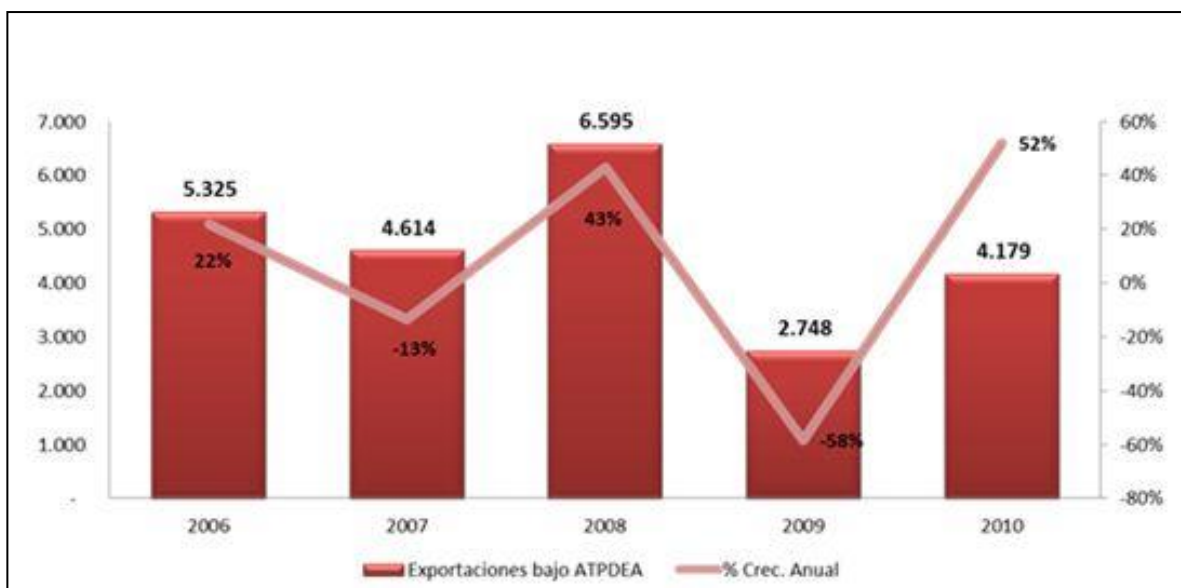
El acuerdo creado para estimular la lucha en contra de la economía basada en drogas, ATPA, logró que Ecuador incrementara su participación en el mercado estadounidense debido a que era posible exportar 5.600 productos con cero arancel. Este beneficio fue concedido a Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia.

En 2001, cuando la ATPA expiró, se creó entonces la ATPDEA y se suponía iba a caducar en 2006, específicamente el 31 de diciembre. La ley, dictada en agosto 6 de 2002, se la concedió a los mismos países que eran beneficiarios de la ATPA con la novedad de que esta vez se adicionaban más productos al acuerdo. 700 productos para ser exactos, los cuales sumaban un total de 6300. Grandes expectativas aparecieron para las exportaciones de los países beneficiarios, pero como ya se estudió previamente, no todos aprovecharon tan bien el tratado como se esperaba.

Habiendo dicho esto, las exportaciones del Ecuador hacia Estados Unidos se incrementaron. En el 1992 sumaban US\$ 855 millones y en 2008 ya sumaban los US\$ 8.306 millones. Estos valores representaban las exportaciones de los productos libres de arancel, las cuales representaban el 78% del total de lo que se vendía a Estados Unidos en promedio.

A continuación, una muestra de evolución de las exportaciones ecuatorianas bajo el ATPDEA desde el 2006 hasta el 2010:

**Gráfico 11: Exportaciones ecuatorianas bajo ATPDEA 2006-2010 (en millones de dólares)**



**Fuente:** United States International Trade Commission

Los productos ecuatorianos de mayor importancia comercial que fueron exportados hacia Estados Unidos en el 2010 fueron las rosas, las conservas de banana y de piña, la caña de azúcar, atún sin aceite, y madera contrachapada.

En el mercado estadounidense, las principales ciudades a los que los productos ecuatorianos fueron destinadas en el 2010 constan Miami en primer lugar, con un 48%; Los Ángeles en segundo lugar, con el 21%; mientras que New York y Baltimore en tercer y cuarto lugar, con 9% y 8% respectivamente.

### **2.3 SECTORES BENEFICIADOS POR LA ATPDEA**

Con la creación de la ATPDEA se adicionan nuevos productos que antes estaban excluidos por la ATPA y otros quedan sin protección. Así como por ejemplo, las partidas que ahora están protegidas son algunos productos de azúcar, productos de cuero, calzado, petróleo y sus derivados. Los relojes y sus partes también son incluidos en el acuerdo pero solo si el presidente de turno de Estados Unidos no los cataloga como productos sensibles. El atún enlatado estaba protegido bajo ATPA pero con ATPDEA la protección se extiende tan solamente al atún envasado en fundas al vacío. Los textiles siguen sin protección, a no ser que sean confecciones, es decir prendas de vestir.

El sector que más se ve beneficiado por la libre entrada al mercado de Estados Unidos es sin lugar a dudas es el petrolero y minero, y representa en promedio el 82% y de US\$ 1703 millones anuales desde 1992.

El segundo sector que más ha percibido beneficios ha sido el agrícola. Las exportaciones de este sector representan el 10% de lo que se vende a Estados Unidos bajo ATPDEA y suman en promedio un total de US\$ 456 millones anuales.

Estos datos reafirman el hecho de que en Ecuador, las empresas petroleras y mineras, junto con las agrícolas, son las más beneficiadas de este acuerdo. Estos sectores son los más beneficiados porque el país posee ventaja comparativa en la producción de bienes petroleros y agrícolas debido a que la región ecuatorial presta todas las condiciones climáticas para esto, a diferencia de las condiciones que experimenta el clima de Estados Unidos.

### **2.3.1 Exportaciones con preferencia arancelaria**

Desde 1992 a 2002, los años en los que la ATPA estuvo vigente, las exportaciones que se veían beneficiadas por el libre arancel eran las no petroleras y presentaban un comportamiento bien irregular y el aprovechamiento de las mismas no era de gran significancia para la economía del país.

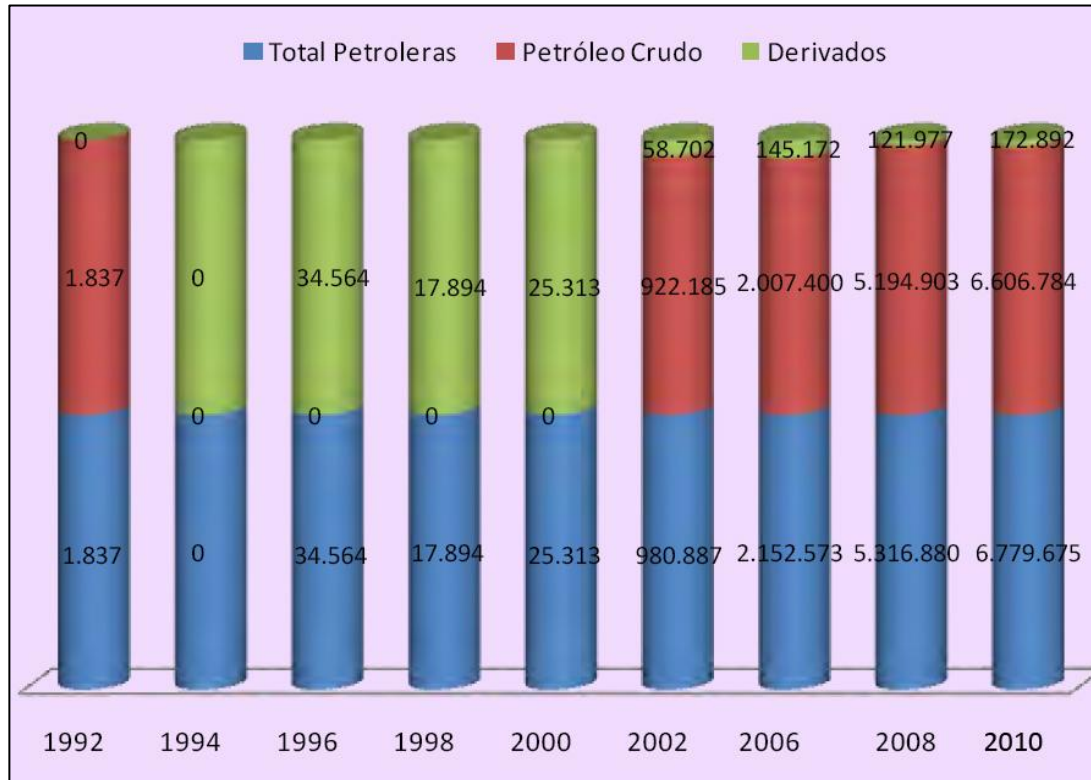
En el 2002, cuando fue creado y puesto en ejecución el ATPDEA, se incrementó la cartera de productos que podían ser exportados sin pagar tributos en las aduanas estadounidenses. De los 6300 productos que ahora estaban protegidos y poseían preferencia arancelaria, en los que más se vio el aumento de venta fue en el petróleo y los derivados del mismo. Se dice que este incremento de exportaciones se debe básicamente a tres motivos: a) la ATPDEA incluía 700 productos más que no estaban contemplados anteriormente, con la ATPA; b) el alza de los precios del petróleo a nivel mundial; c) el país contaba recientemente la moneda más fuerte del mundo, el dólar.

#### **2.3.1.1 Exportaciones petroleras**

Cuando el ATPA recién se había adoptado, Ecuador exportaba hacia Estados Unidos solamente crudo de petróleo, lo cual en ese entonces sumaba una cantidad de US\$ 1837 millones anuales. Después, hasta el año 2000, se fueron incrementando de poco las exportaciones de petróleo y de sus derivados. El incremento en las exportaciones petroleras se debió a que se tomaron medidas para rehabilitar y modernizar las refinerías de Anglo Ecuadorian Oilfields Ltda.; en 1989; la refinería La Libertad, que en 1990 se conocía como Repetrol; refinería Amazonas, en 1995; y la planta de Gas Shushufindi. Los esfuerzos por readecuar y modernizar estas refinerías

respondía a la necesidad de incrementar la producción nacional de los derivados del petróleo para que pueden ser exportados.

**Gráfico 12: Exportaciones petroleras (1992 -2010)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Con la creación del ATPDEA en 2002, las exportaciones petroleras que Ecuador hacía hacia Estados Unidos van en aumento y se trata de incrementar la capacidad para vender aparte de crudo pesado, otros derivados que son más ricos en valor agregado. Este crecimiento va de la mano con la ampliación de la capacidad de la refinería Esmeraldas, en 1999, la cual tuvo que ser adaptada para que pueda procesar crudos más pesados y con una calidad superior, y ha tenido como resultado la mejora en la calidad de los combustibles que ahí se producen y minimizar lo más posible en daño al medio ambiente.

### 2.3.1.2 Exportaciones no petroleras: tradicionales y no tradicionales

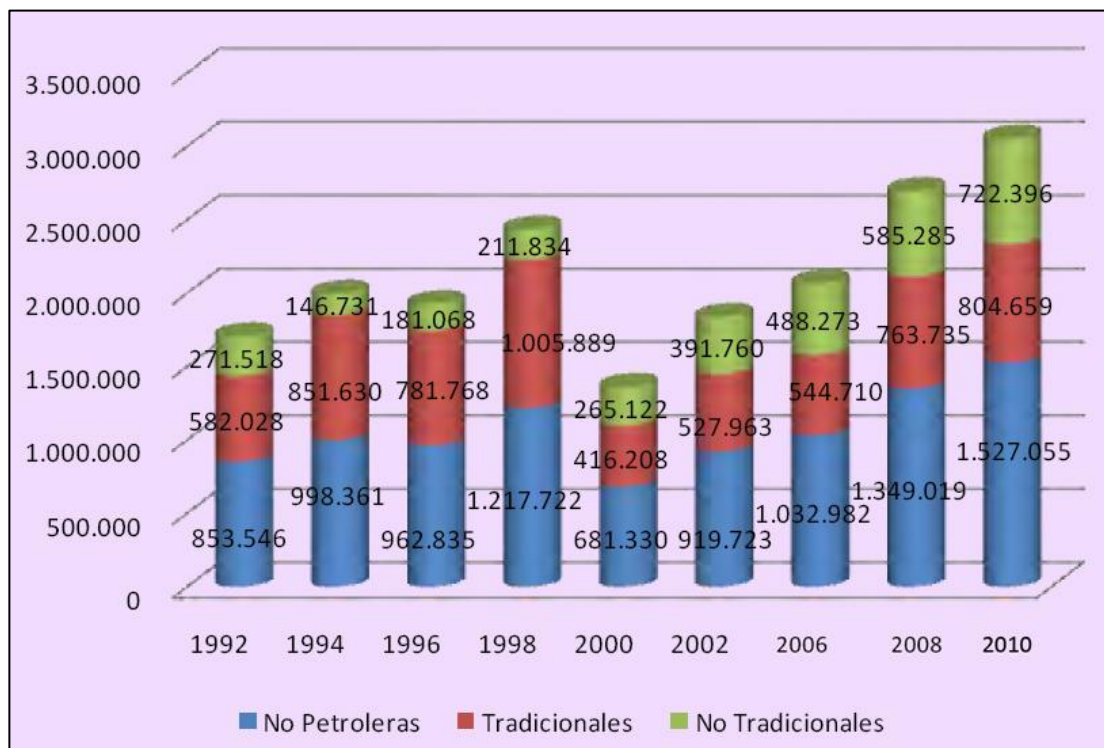
Durante la duración de la ATPA, los productos que más fueron exportados desde Ecuador a Estados Unidos fueron básicamente tradicionales, y fueron los más beneficiados. Mientras que las exportaciones de productos no tradicionales iban en declive. Esto antes del año 2000. En el inicio del 2000, cuando la dolarización se estaba adoptando, las exportaciones tradicionales



eran las que estaban decreciendo y las no tradicionales habían comenzado a surgir y levantarse.

Para muestra de ello, a continuación un gráfico de las exportaciones no petroleras:

**Gráfico 13: Exportaciones no petroleras (1992 – 2010) (en miles de dólares)**

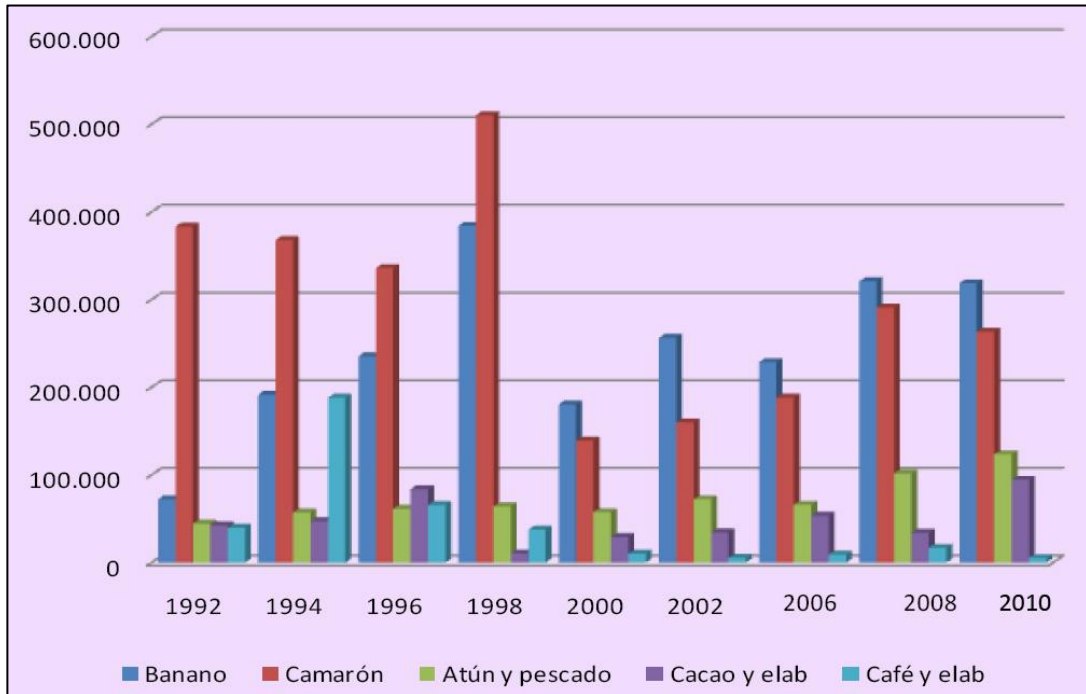


**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### Exportaciones tradicionales

Las exportaciones ecuatorianas tradicionales son las de camarón, atún, pescado, cacao, café y sus productos. Estos son productos de origen primario y como tales son sometidos a estrictas medidas de control como las ictosanitarias, aplicadas al camarón a finales del 90 y comienzos del 2000 debido a la mancha blanca; y las medidas fitosanitarias, que son las aplicadas al banano por la sigatoka negra. Estos productos sufren a causa de la depresión de precios que es resultado de los altos costos de producción debido a la dolarización y lo inflexible que es esta.

**Gráfico 14: Exportaciones tradicionales (1992-2010) (en miles de dólares)**



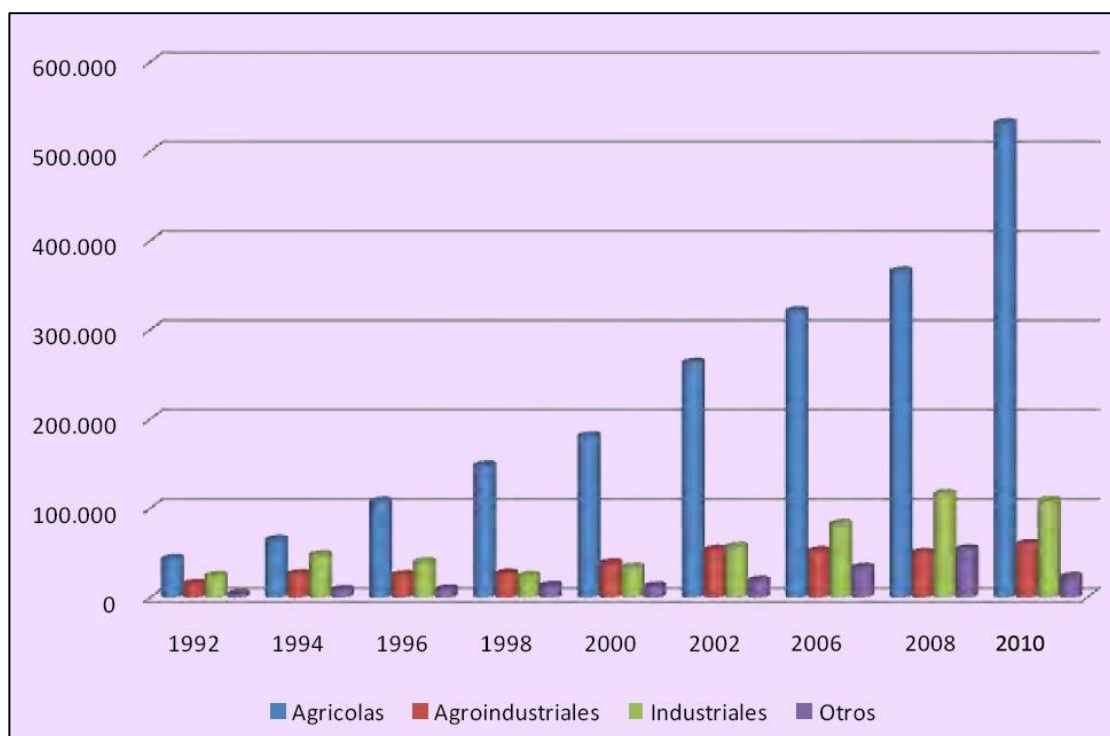
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### Exportaciones no tradicionales

De las exportaciones no tradicionales que exporta Ecuador hacia Estados Unidos con arancel cero las más relevantes son las agrícolas y sus elaborados, y los productos industriales.

Los productos no tradicionales agrícolas son las flores, madera y sus productos, frutas, legumbres y hortalizas. Los azúcares, confitería, jugos y conservas de frutas, los productos cárnicos y de mar son todos pertenecientes a los productos agroindustriales. Los metales y sus productos, las piedras preciosas, perlas, los productos de cerámica, y las manufacturas textiles son los productos industriales.

**Gráfico 15: Exportaciones no tradicionales (1992 – 2010)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Es importante señalar que los sectores principales que se exportan con arancel cero hacia Estados Unidos son los productos primarios y son básicamente el petróleo, y los productos agrícolas y agroindustriales. Estos son los productos que representan el 96% de las exportaciones que Ecuador realiza a Estados Unidos bajo ATPDEA.

**Tabla 3: Principales sectores que exportan bajo ATPDEA**

No.	CAP	Descripción	%					
			1992	1996	2000	2008	2010	Pro m
1	27	Combustibles y aceites minerales y sus productos	3,5	5,8	7,3	67,6	81,6	33,1
2	3	Pesca y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	48,4	38,4	26,7	8,0	4,7	25,2
3	8	Frutas comestibles; cortezas de agrios, melones o sandías	28,8	23,4	26,0	8,1	4,3	18,1
4	6	Plantas vivas y productos de la floricultura	2,7	7,0	18,8	7,1	4,9	8,1
5	18	Cacao y sus preparaciones	4,8	8,1	4,0	1,7	1,1	3,9
6	9	Café, té, yerba mate y especias	4,6	6,4	1,5	0,4	0,1	2,6
7	44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1,6	2,5	3,7	1,5	0,7	2,0
8	16	Preparaciones de carne, pescado, moluscos	0,2	1,2	3,1	0,8	0,1	1,1
9	71	Perlas finas, piedras – metales preciosos y manufacturas	1,7	1,2	0,4	0,4	0,6	0,9
10	20	Preparaciones de hortalizas, frutas o partes de plantas	0,4	1,1	1,4	0,6	0,5	0,8
<b>Subtotal</b>			96,7	95,0	92,9	96,2	98,5	95,9
<b>Otros</b>			3,3	5,0	7,1	3,8	1,5	4,1
<b>Total general</b>			100	100	100	100	100	100

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Es claro entonces que las principales exportaciones efectuadas por Ecuador hacia Estados Unidos con arancel cero corresponden a productos primarios, los cuales no requieren gran tecnología, capital, ni habilidades especiales para ser producidos. El hecho de que Ecuador exporte justamente estos productos es debido a que la ubicación geográfica le permite tener ventaja competitiva. La economía de exportaciones de Ecuador depende entonces de productos primarios con bajo valor agregado y poco valor económico comercial.

A pesar de que no sean productos con significativo valor agregado, la economía ecuatoriana depende mucho de ellos y es un peso importantísimo para los ingresos del país; y es por esta razón que los productores locales demandan fervientemente que las preferencias arancelarias se mantengan por el período de tiempo más largo posible.

Es importante notar que aparte de la ATPDEA, Ecuador goza con los beneficios que ofrecen el SGP y el Acuerdo de Agricultura de la OMC otorgado bajo el principio de nación más favorecida, lo cual le permite al país ingresar los productos que más salen beneficiados también por estos mecanismos, que a su vez son una vía de escape en el caso que la ATPDEA no sea renovada en un futuro.

Las partidas que son beneficiadas bajo ATPDEA son 6.300, bajo SGP 4.200 y bajo la OMC con su Nación Más Favorecida 5.000. Teniendo esto en cuenta, la no renovación del ATPDEA no va a dañar tan fuertemente al sector agrícola tradicional, que ya cuenta con esos otros dos tratados vigentes que les permite el ingreso libre al mercado estadounidense.

## 2.4 IMPORTANCIA DEL ATPDEA EN ECUADOR

### 2.4.1 Empleos generados por el ATPDEA en Ecuador

A continuación se procederá a analizar las tasas de empleo que se han generado en el sector exportador debido a la ATPDEA. Para esto, es importante primero señalar que la población económicamente activa represente casi el 50% del total de la población de Ecuador entre 2000 y 2010. Antes que nada es necesario ilustrar la clasificación de la población ecuatoriana:

**Tabla 4: Clasificación de la población (2000 – 2010)**

Clasificación de la población	2000		2004		2008		2010	
		%		%		%		%
<b>Población Total</b>	<b>12.795.200</b>		<b>13.243.984</b>		<b>13.483.988</b>		<b>13.878.704</b>	
<b>Población Menor de 10 años</b>	2.879.059	23	2.793.029	21	2.668.364	20	2.665.796	19
<b>Población en Edad de Trabajar (PET)</b>	9.916.141	77	10.450.955	79	10.815.624	80	11.212.908	81
<b>Población Económicamente Activa (PEA)</b>	5.699.748	45	6.545.188	49	6.772.557	50	6.536.310	47
<b>Ocupados</b>	5.281.379	41	6.109.693	46	6.342.843	47	6.250.533	44
<b>Desocupados / Desempleados</b>	418.369	3	435.495	3	429.714	3	385.777	3
<b>Población Económicamente Inactiva (PEI)</b>	4.216.393	33	3.905.767	29	4.043.068	30	4.676.597	34

Fuente: INEC

La población que se encuentra ocupada es el 45% de la población del Ecuador y equivale en promedio al 94% de la población económicamente activa entre 2000 y 2010.

Las plazas de empleo generadas por los sectores que más se ven beneficiados por el ATPDEA durante el período del 2000 al 2010 son alrededor de 739.574 plazas en promedio. Este valor representa el 12% del total de empleo que se generó en el país en ese período.

El sector primario agrícola es el que más mano de obra requiere, junto con el de producción de frutas y flores. Todos ellos suman 355.817 y 167.837 plazas de trabajo, respectivamente; esto representa el 6% y 3% de entre el total de todos los sectores más beneficiados.

Los productos pesqueros, madera y sus productos, productos cárnicos y de mar generan alrededor de 68.030, 31.614 y 29.665 plazas de trabajo. Esto equivale al 1.24%, 0.57% y el 0.54% de promedio de empleo entre los períodos de 2000 a 2010 en los sectores más beneficiados.

Es importante tomar en consideración que los sectores que se expresó anteriormente son primarios y agrícolas que generan manufacturas livianas y no requieren de gran especialización al momento de su producción, por lo que significa que los ingresos que se transfieren a sus empleados no son muy elevados tampoco.

#### **2.4.2 Recaudación de impuestos de los principales sectores beneficiados por el ATPDEA**

El Servicio de Rentas Internas es el organismo destinado al recaudo de valores por concepto de impuestos que se generan por la operación de actividades comerciales de cualquier tipo en el Ecuador. Los impuestos son valores obligatorios que se deben pagar a los Estados, por parte de los individuos y empresas, con el fin de que un país financie su gasto público.

En este caso hablaremos y analizaremos el impuesto a la renta que cancelaron los principales sectores beneficiados por el ATPDEA desde el 2000 al 2010. El impuesto a la renta no es nada más que el impuesto que se paga con base a los ingresos que se han tenido alrededor del año fiscal por estar involucrados en actividades económicas y de ingresos gratuitos, luego de haber restado los costos y gastos que se incurrieron para obtener las ganancias. Las sociedades pagan el 25% de los ingresos como impuesto a la renta.

**Tabla 5: Impuesto a la Renta de los 5 sectores más beneficiados por el ATPDEA**

Descripción	2004		2006		2008	
	IR	%	IR	%	IR	%
<b>Combustibles y aceites minerales, y sus productos</b>	22.321.04	15,54	166.560.280	16,31	109.007.017	10,67
<b>Frutas comestibles; corteza de agrios, melones o sandías</b>	544.210	0,38	1.292.838	0,13	3.108.473	0,30
<b>Pesca y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos</b>	494.471	0,34	1.220.870	0,12	1.961.752	0,19
<b>Plantas vivas y productos de floricultura</b>	831.329	0,58	1.378.105	0,13	2.638.863	0,26
<b>Cacao y sus preparaciones</b>	3.167.673	2,21	4.270.791	0,42	4.981.168	0,49
<b>Subtotal</b>	27.358.777	19	174.722.884	17	121.697.273	12
<b>Otros</b>	116.260.863	81	433.892.105	83	899.484.942	88
<b>Total</b>	143.619.640	100	608.614.989	100	1.021.182.216	100

**Fuente:** Servicio de Rentas Internas

Entre 2004 y 2006, los 5 sectores más beneficiados por el ATPDEA registraron un pago del Impuesto a la Renta de US\$ 143.6 y US\$ 608.6 millones, y se ve un crecimiento de 324% entre esos dos años. En 2008, por otro lado, las empresas de los 5 sectores más beneficiados por el acuerdo se aprecia que han aportado con US\$ 1.021.1 millones de Impuesto a la Renta, lo cual significa un crecimiento del 68% en comparación al 2006.

El crecimiento en las recaudaciones se debe en gran medida a que las empresas petroleras han mejorado y han vendido más debido al alza del precio del petróleo, también al crecimiento de las empresas no petroleras pero en menor medida.

## **2.5 IMPACTO DE LA NO RENOVACIÓN DEL ATPDEA**

A continuación se procederá a analizar el caso de tres sectores que se verían seriamente perjudicados en el caso de una no renovación a futuro de la ATPDEA debido a que estos no se encuentran protegidos bajo ninguno de los otros dos mecanismos, SGP y Nación Más Favorecida de la OMC. Al no renovarse el ATPDEA estos productos perderían la habilidad de ingresar al mercado estadounidense libres de arancel y son los únicos que sufrirían en medida significativa.

Los sectores más beneficiados que se estudiarán serán los de las flores, que cae en la categoría de productos agrícolas; mientras que los otros dos son del tipo de los productos no tradicionales pero con cierto valor agregado, como lo son los sectores textil y el atunero.

Se va a proceder a evaluar las ventajas competitivas que poseen estos productos, el rendimiento según su zona geográfica y su producción, el consumo de estos productos a nivel nacional e internacional, y cuáles son los mercados de destino de este tipo específico de exportaciones. También se analizará el aporte de estos tres sectores a la economía nacional, tomando en cuenta cuántas plazas de trabajo generan.

### **2.5.1 Flores**

#### **2.5.1.1 Producción nacional y exportaciones**

Es importante señalar que la producción de flores en el Ecuador no es una actividad tradicional y que se inició a penas a finales de la década del 70, con dos empresas pioneras que marcaron un poco las pautas y comenzaron a tantear el mercado estadounidense vendiendo sus productos en el. Estas empresas fueron Jardines del Ecuador y Flolexport. Lamentablemente ninguna de estas dos sobrevivieron luego de 1984 debido a las altas restricciones y el costo del flete aéreo que se presentaba en ese momento para mandar el producto a Estados Unidos, y además porque se presentaron problemas fitosanitarios a como consecuencia de la producción de las flores sin un invernadero.

Ya después de 1984 se comenzó a producir flores en invernadero y a ser exportadas a Estados Unidos y otros mercados. La demanda del producto fue abrumadora y fue así que muchos inversionistas se percataron de la oportunidad de negocio y se montaron grandes esfuerzos para instalar nuevas plantas y así poder especializarse en esta actividad.

El país cuenta con una gran ventaja en relación a sus competidores; en Ecuador es mucho más barato sembrar y cultivar una hectárea de flores (US\$ 350.000), mientras que el principal productor de flores del mundo, Holanda, lo mismo cuesta US\$ 1.300.000. Aparte de eso, es una actividad



que requiere de mano de obra barata, por consiguiente las ganancias van a ser más elevadas.

Ecuador está entre los principales proveedores de flores del mundo con una participación del 6% de la producción mundial, ocupando el tercer puesto luego de Holanda (56% de la producción mundial) y Colombia (16% de la producción mundial). Holanda exportó durante el 2008 alrededor de US\$ 4.000 millones, y Ecuador en el mismo período exportó US\$ 463 millones. Colombia, por su parte, exportó en el mismo período un aproximado de US\$ 600 millones.

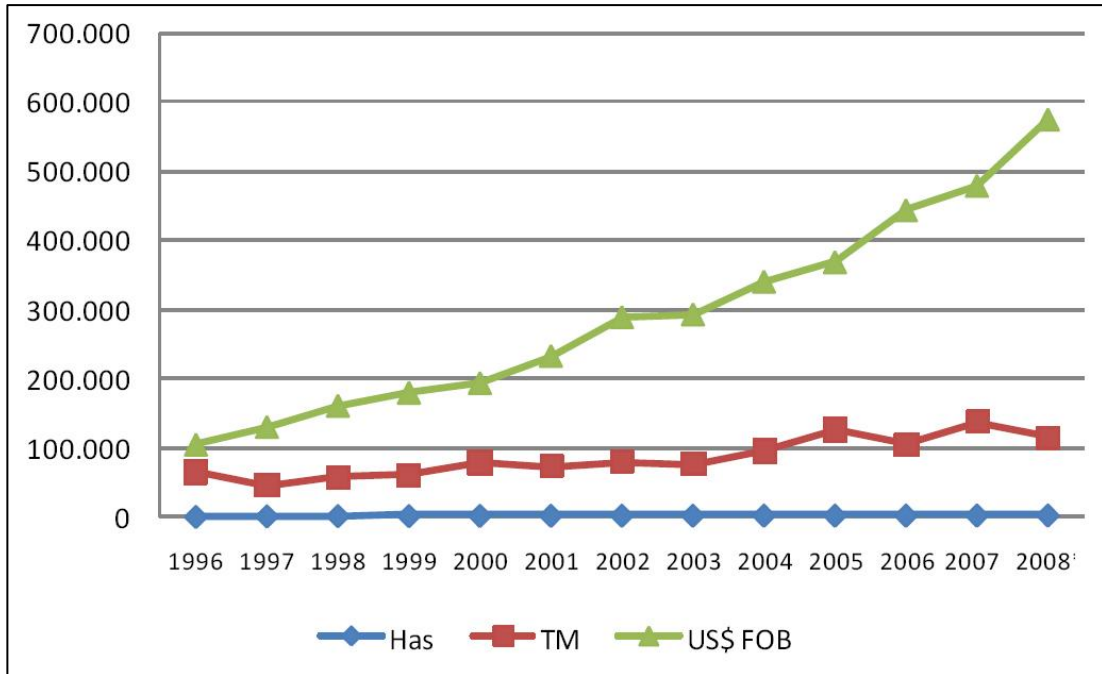
Las primeras instalaciones que se crearon en el país estaban localizadas en Cotopaxi y Cayambe, pero ahora se puede encontrar invernaderos productores de flores alrededor del país en lugares como Tabacundo, El Quinche, Imbabura, Azuay, Pifo, unguurahue, Puembo, Guayas, Los Ríos Cañar, Chimborazo, Carchi, y El Oro. Para este tipo de plantaciones se tuvo que importar tecnología de Colombia e Israel, puesto que eran países con un vasto conocimiento y experiencia del mercado y de las formas de producción del mismo.

En el país existe un estimado de 4.729 hectáreas de cultivos de flores y de las cuales el 26% es de flores de temporada y el 74% de flores permanentes. Estos datos según un el Censo Agropecuario realizado en el 2000.

La provincia con mayor superficie para cultivo de flores es Pichincha, que representa el 66% del total de la tierra utilizada en el país para esta actividad. En segundo lugar esta Cotopaxi con un 12% del total de superficie para cultivo de flores del país. Azuay, Imbabura y Guayas con el 6%, 5% y 4%, respectivamente; mientras que el resto de provincias mencionadas anteriormente representan tan solo el 7% del total de superficie.

En el país existen un aproximado de 400 empresas en la actividad del cultivo y comercialización de flores, entre ellas se toma en cuenta las empresas grandes y las pequeñas. Las empresas pequeñas por lo general venden su producción a las más grandes para que así sean exportadas a los mercados de destino. Se estima que desde 1996 a 2006 la demanda de flores para el país se ha duplicado, reflejando un importante crecimiento en los ingresos para las empresas relacionadas a esta actividad.

**Gráfico 16: Producción de flores (1996 – 2008)**

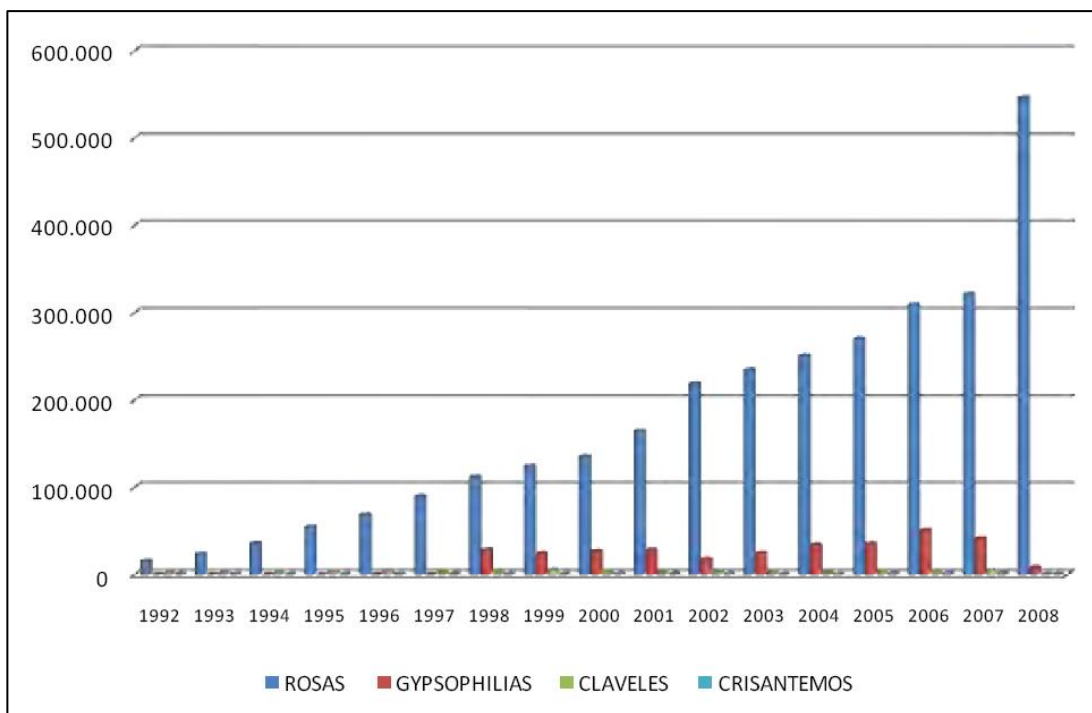


**Fuente:** Expoflores

Las flores son el cuarto producto de mayor importancia para Ecuador de entre los productos no tradicionales y solo tienen preferencias arancelarias por ATPDEA. Las principales flores que el país exporta son rosas, gypsophilias, claveles, y crisantemos.

La flor con mayor aceptación en el mercado internacional es sin lugar a dudas la rosa, y la ecuatoriana es considerada la de mejor calidad a nivel mundial. Es un tipo de flor que permite altos niveles de producción, algo así como un millón de botones se puede obtener en un año aproximadamente de una sola hectárea. De este millón de rosas anuales, 80% son exportadas.

**Gráfico 17: Exportaciones de flores según su tipo (en miles de dólares)**

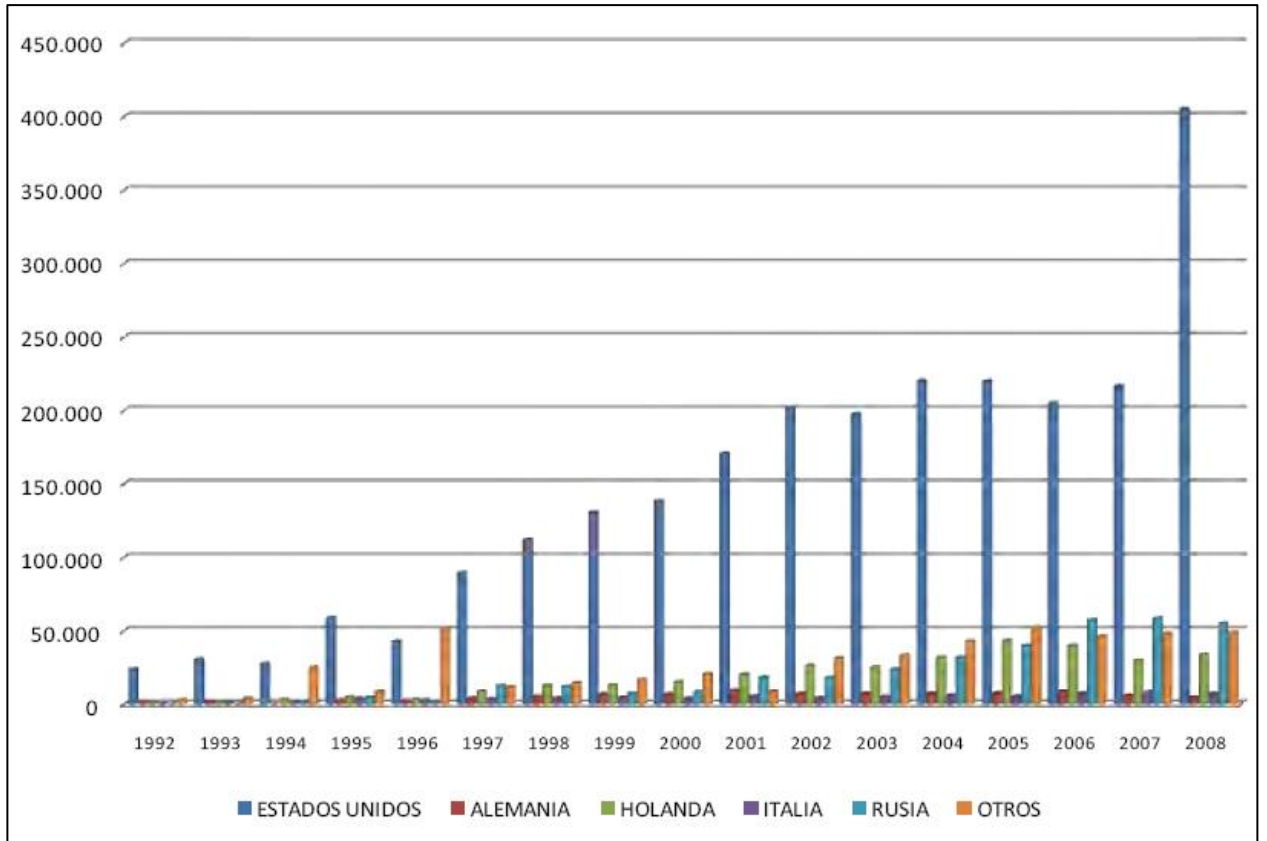


**Fuente:** Expoflores

Se puede observar en el gráfico anterior que las exportaciones de flores se han multiplicado en casi 20 veces desde 1992 al 2008. Se habla de que en 1992 el país exportaba tan solo US\$ 30 millones y ya para 2008 el valor era de US\$ 555 millones.

Desde que se inició la producción no tradicional y comercialización de flores en el país la cantidad de exportadores también ha incrementado, ya que más personas han querido aprovechar esta gran oportunidad de negocio. En 1989 y 1990 los exportadores eran apenas 40, pero ya para 1995 eran 166, más que nada porque se redujeron los aranceles de 6.8% a 0% gracias a la creación del ATPA. Entre 1994 y 1999 también se presencié alto crecimiento en la cantidad de exportadores de flores, estos de crecieron de 166 a 430, a causa de que ya no solo el mercado de Estados Unidos era el más interesado, sino que Rusia comenzó a demandar también el producto.

**Gráfico 18: Destino de las exportaciones de flores (en miles de dólares)**



**Fuente:** Expoflores

El principal destino de las flores ecuatorianas es sin lugar a dudas el mercado estadounidense, con un 66% de participación en el total de las exportaciones de este tipo. En segundo lugar se encuentra Rusia, que representa el 12% y el mercado holandés con el 8%. El restante 14% es para el resto de destinos de las flores producidas en Ecuador.

Las exportaciones de flores a Estados Unidos, para el año 2008, sumaron un total de US\$ 405 millones, a Rusia US\$ 55 millones, y Holanda con US\$ 33 millones.

Ecuador es el proveedor más importante de flores de Estados Unidos después de Colombia, por eso existe el alto nivel de dependencia de este mercado y la producción nacional.

### 2.5.1.2 Empleo generado por la actividad florícola

En primera instancia, cuando se comenzó a desarrollar la actividad florícola en el Ecuador, no se contaba con las personas con el conocimiento especializado a este tipo de cultivos, por lo cual fue necesario traer profesionales agrónomos floricultores de Colombia. Esto era un gran impedimento debido a que el país estaba demandando mucho a los profesionales de esa nacionalidad, así que ellos podían darse el lujo de cobrar altas cantidades de dinero por su conocimiento y su trabajo. Un ingeniero agrónomo floricultor colombiano podía cobrar hasta tres veces lo que un ingeniero agrónomo ecuatoriano cobraba. Viendo esta problemática, se empezó a capacitar al personal ecuatoriano para poder desempeñar estas tareas y ya en 1986 Ecuador contaba con sus propios ingenieros agrónomos floricultores.

**Tabla 6: Plazas de empleo generadas por la actividad florícola**

Año	Empleos indirectos	Empleos directos		
		Mujeres	Hombres	Total
1996	13.067	10.827	7.218	18.045
1997	18.335	15.192	10.128	25.320
1998	25.597	21.209	14.139	35.248
1999	25.863	21.429	14.286	35.715
2000	26.139	21.658	14.439	36.097
2001	26.400	21.874	14.583	36.457
2002	26.887	14.852	37.130	37.130
2003	28.352	23.492	15.661	39.153
2004	37.609	17.686	26.528	44.214
2005	38.000	34.955	23.304	58.259
2006	38.500	46.055	30.703	76.758

**Fuente:** Expoflores

Los datos disponibles para este preciso análisis son un poco limitados en cuestión de años pero sirven para ver la tendencia creciente que ha tenido la mano de obra que demanda este sector. Para el cultivo de flores para exportación el sector demanda mano de obra sin mayor grado de especialización y más que nada mujeres.

El empleo que se generó en el sector floricultor se ha multiplicado en cuatro veces entre 1996 y 2006, siendo el responsable de 13.067 plazas de trabajo en 1996 y 38.500 una década después. Esto para el empleo directo.

El empleo indirecto que el sector genera es aún más alto y al igual que el directo, ha incrementado entre 1996 y 2006. Tres veces para ser específicos. En 1996 se hablaba de 18.045 empleados indirectamente por el sector floricultor y 76.758 en 2006. Al igual que los empleos directos, los indirectos son en su mayoría mujeres.

La producción para la exportación de flores ha creado plazas de trabajo importantes para la economía del país, más que nada en el sector rural de las provincias donde esta actividad existe. Anteriormente se mencionó también que la mano de obra que se requiere para este tipo de labor no necesita ser muy especializada y es lo que les da un factor competitivo a los productores ya que los sueldos que estos trabajadores reciben no son tan elevados.

### 2.5.1.3 Impacto de la pérdida del ATPDEA para el sector florícola

**Tabla 7: Impacto estimado anual de la pérdida del ATPDEA en el sector florícola**

<b>Pérdida de empleo:</b> US\$ 5,190 millones por año
<b>Pérdida de inversiones:</b> US\$ 65 millones por año
<b>Reducción del área sembrada:</b> 432 hectáreas por año
<b>Caída del PIB:</b> -0,13% por año
<b>Reducción de exportaciones:</b> US\$ 27,3 millones por año
<b>Arancel Estados Unidos:</b> 6.8% rosas, 6.4% otras flores
<b>Costo del arancel:</b> US\$ 14 millones por año
<b>Principales países competidores:</b> Holanda (el único sin TLC con Estados Unidos), Colombia, Costa Rica, Canadá y México

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Expoflores

El efecto más importante en el sector es que las empresas dedicadas al cultivo y exportación de flores deberán ajustar su producción e intentar diversificar sus mercados, en el caso que sus productos sean menos demandados en el estadounidense.

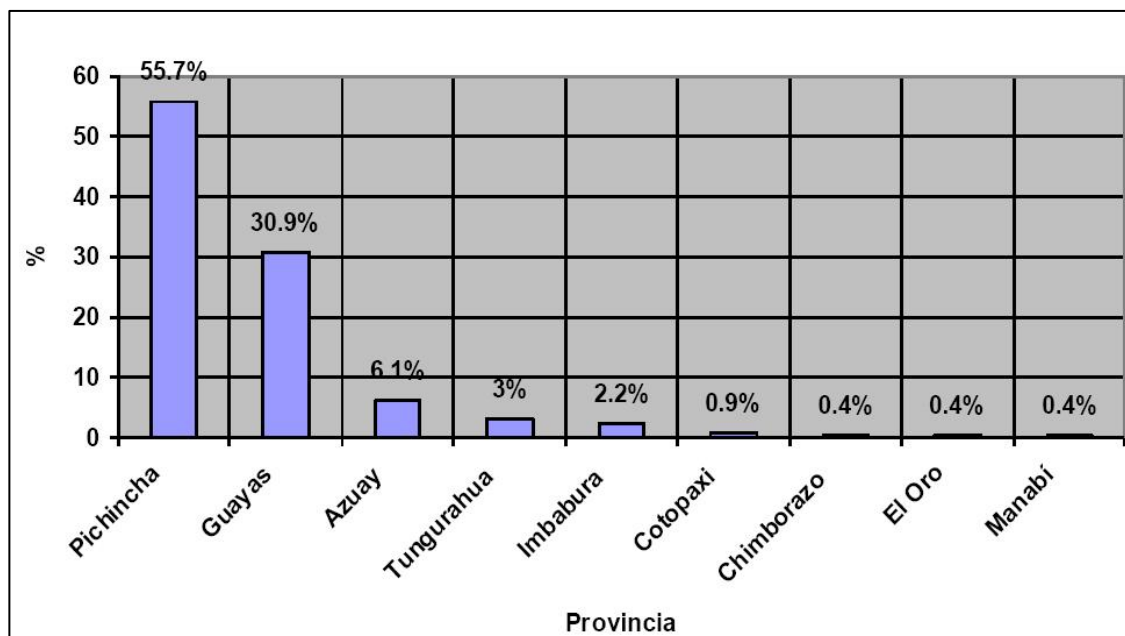
Estas estimaciones se dan a sabiendas que el ATPDEA fue extendido recientemente pero siempre existirá la incertidumbre de si será extendido una vez que este plazo caduque, cuando el producto ya no pueda ser vendido a Estados Unidos libre de arancel.

## 2.5.2 Confecciones textiles

### 2.5.2.1 Producción nacional y exportaciones

En el país la industria textil fabrica tejidos de fibras variadas, siendo el algodón, el poliéster, la lana, los acrílicos, la seda y el nylon las más utilizadas para la elaboración de productos que elabora este sector.

**Gráfico 19: Ubicación geográfica de la actividad textil en Ecuador (2010)**



**Fuente:** MIPRO

Las provincias que se dedican a la actividad textil son principalmente Pichincha, Guayas, Azuay y Tungurahua; estas representan el 55,7%, 30,9%, 6,1%, 3%, respectivamente. El 4,4% restante pertenece a las provincias de Imbabura, Manabí, El Oro, Chimborazo y Cotopaxi.

El sector se ha ido diversificando en lo que va del tiempo, haciendo posible que no solo se fabriquen hilares y tejidos sino también confecciones, siendo estas prendas de vestir o textiles utilizados en el hogar.

Inicialmente, la producción textil del país era concentrada para el uso local solamente pero en el año que se adoptó la dolarización, 2000, las exportaciones hacia Estados Unidos comenzaron a presentar un comportamiento de crecimiento.

Con el alza de las exportaciones, los inversionistas se percatan de la necesidad de ampliar su capacidad productiva y de capacitar a más personal

para que trabajen en sus plantas y así cumplir con la demanda creciente de este tipo de productos.

A pesar de que la ATPDEA solo beneficia a las manufacturas textiles, las exportaciones de hilares y tejidos han sido también de gran importancia para el país y este hecho ha obligado a las empresas textiles a tratar de diversificarse y mejorar sus productos.

**Tabla 8: Exportaciones textiles hacia Estados Unidos**

<b>Año</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Con ATPDEA</b>	<b>Sin ATPDEA</b>	<b>% Part. Con ATPDEA</b>	<b>% Part. Sin ATPDEA</b>
<b>2003</b>	10.834.872	7.862.408	2.972.464	72%	27%
<b>2004</b>	15.160.355	12.456.047	2.704.308	82%	18%
<b>2005</b>	19.708.728	15.324.058	4.384.670	78%	22%
<b>2006</b>	16.082.537	13.592.487	2.490.050	85%	15%
<b>2007</b>	7.082.035	6.609.316	472.719	93%	7%
<b>2008</b>	14.668.538	14.309.808	358.730	98%	2%
<b>2009</b>	10.688.708	10.004.460	646.248	94%	6%
<b>2010</b>	7.902.305	7.162.634	739.671	91%	9%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, AITE

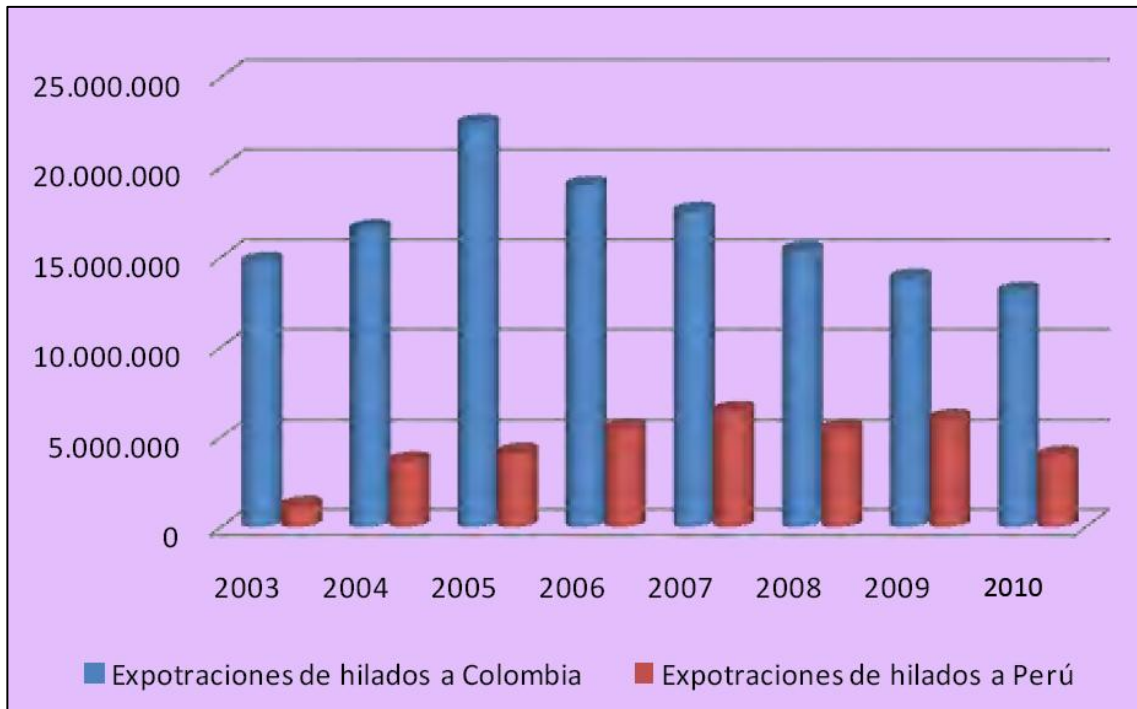
Las exportaciones de las confecciones protegidas bajo ATPDEA constituyen un promedio de 86% de las exportaciones de textiles hacia Estados Unidos. Se nota en el gráfico anterior que el comportamiento de las exportaciones es un poco irregular y difícil de prever y se cree que es debido a la incertidumbre de los compradores estadounidenses puesto que no saben si Ecuador permanecerá gozando de las preferencias arancelarias. Por este motivo, los clientes de Estados Unidos buscan realizar contratos a largo plazo con proveedores los cuales saben van a poseer siempre la liberación de aranceles para estos productos.

Como un efecto colateral del ATPDEA y su interacción en la región se destaca el hecho de que Colombia y Perú (ambos países gozan de TLC con Estados Unidos) demandan mucha materia prima textil para las confecciones que serán exportadas a Estados Unidos, de esta manera las exportaciones



de hilados de Ecuador ha incrementado principalmente en estos dos países. A continuación un gráfico donde se muestra este comportamiento:

**Gráfico 20: Exportaciones de hilados hacia Colombia y Perú**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador, AITE

Otros de los efectos colaterales de beneficio para Ecuador es que las empresas estadounidenses que se dedican a la producción de telas e hilos importaron del país US\$ 75,5 millones, en el período del 2003 al 2010.

#### **2.5.2.2 Empleo generado por la actividad textil**

Para comenzar, es importante analizar primero el caso del algodón en Ecuador. El país importa la mayor parte del algodón que se necesita para la industria textil desde Estados Unidos. Es por esto que se requiere el crecimiento local de la producción de esta fibra. A continuación un gráfico explicativo de la evolución de las importaciones de algodón que Ecuador ha realizado en los últimos años:

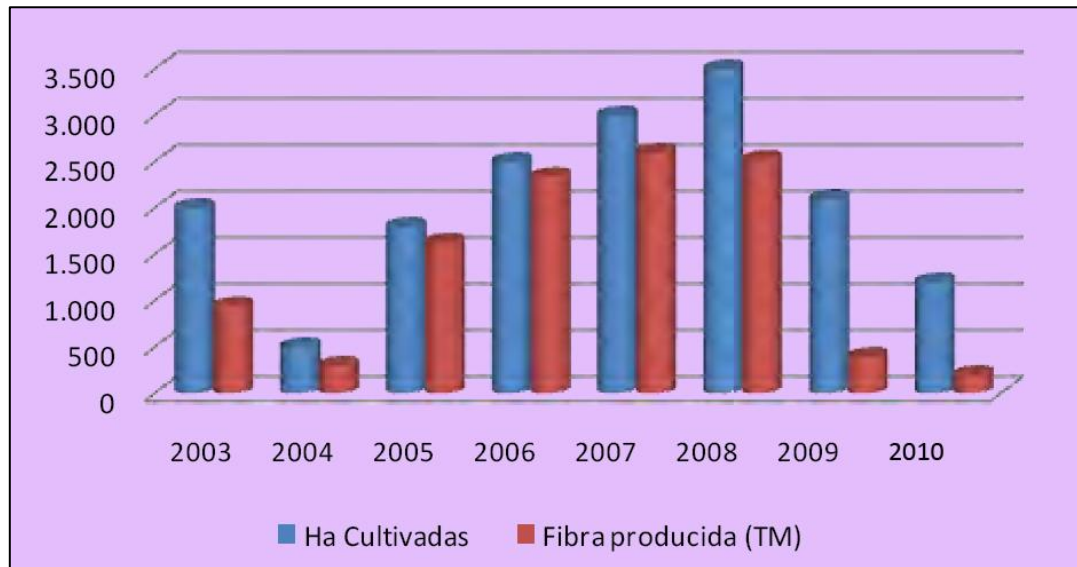
**Gráfico 21: Importaciones de algodón**



**Fuente:** Fundación del Algodón (FUNDALGODÓN), AITE

Existe un beneficio colateral de la producción textil del país y esta es la de la producción de algodón. Estimaciones dicen que alrededor de 900 familias ecuatorianas dependen directamente de la producción de esta fibra, familias localizadas en Guayas y Manabí principalmente.

**Gráfico 22: Producción de algodón en Ecuador**



**Fuente:** FUNALGODON, AITE

La producción de algodón de Ecuador es apenas el 8% de lo que se consume en la industria textil del país y es por esto que las empresas se ven obligadas a importar la fibra desde Estados Unidos, que es el principal proveedor, como se vio anteriormente.

La ATPDEA ha ayudado a que se creen plazas de trabajo en este sector en el país y se estima que alrededor de 30.000 personas tiene un trabajo directamente relacionado a esta industria, y 120.000 plazas de trabajo indirecto. Si se toma como promedio que una familia ecuatoriana tiene 4 integrantes, 600.000 personas están relacionadas y dependen a la industria textil del Ecuador.

### **2.5.2.3 Impacto de la pérdida del ATPDEA para el sector textil**

Como principal impacto de la no renovación a futuro del APTDEA es sin lugar a dudas la pérdida de 30.000 plazas de trabajo directo y 120.000 indirectos que se percibe actualmente. Debido a esto, 600.000 ecuatorianos se verían afectados ya que dependen de una u otra manera de la actividad textil.

Las consecuencias de la incertidumbre de los compradores estadounidenses ya se han visto reflejadas en las cifras vistas en las exportaciones de confecciones textiles del 2010. En el 2009 las exportaciones por este concepto sumaban US\$ 10,042 miles mientras que en 2010 esta cifra se redujo a US\$ 7,162 miles. Las exportaciones en ese período decrecieron en 29%.

### 2.5.3 Atún

En Ecuador existía la empresa Van Camps que fue la pionera en la captura y comercialización de atún en conservas. Van Camps fue establecida en la década del 60 y su principal objetivo era abastecer el mercado local y el estadounidense. En la siguiente década, otras empresas ya habían puesto los ojos en este negocio también y se embarcaron en este.

En Estados Unidos, por otro lado, existía la producción local de atún, el cual se lo obtenía en las costas de California pero en la década del 80 la gran demanda del producto ocasionó que esta especie se extinga de las costas estadounidenses, lo cual obligaba a las embarcaciones pesqueras a ir más lejos para obtener el pescado. Esto acrecentaba significativamente los costos de operación de estas empresas y era necesario hacer algo al respecto. Es así como se establecen plantas en Tailandia y en Puerto Rico donde había bastante población de atún todavía. La empresa líder en Puerto Rico era StarKist.

En esta misma década, 80's, en el Ecuador surgía una empresa llamada Empesec que ofreció una alianza estratégica a StarKist para que se abastezca de atún ecuatoriano para cumplir con la demanda de Estados Unidos y otros países. Y fue así como StarKist se abastecía del atún que Empesec pescaba en manta y lo envasaba para ser vendido en el mercado estadounidense primordialmente.

Luego en la década del 90 se comenzaba a investigar sobre un nuevo método de envase que se supone reemplazaría a la tradicional lata. Este nuevo método es conocido como pouch y es básicamente envasar el atún al vacío en una funda especial, sin aditamentos como agua o aceites.

Esta nueva presentación permitía agregar más valor al atún y fue posible experimentar con la comercialización de ensalada de atún, pasta de atún, entre otras. Y lo que más importaba es que la demanda reaccionaba muy bien a estos productos puesto que no contenía nada más que el atún en estado natural, seco y sin carbohidratos.

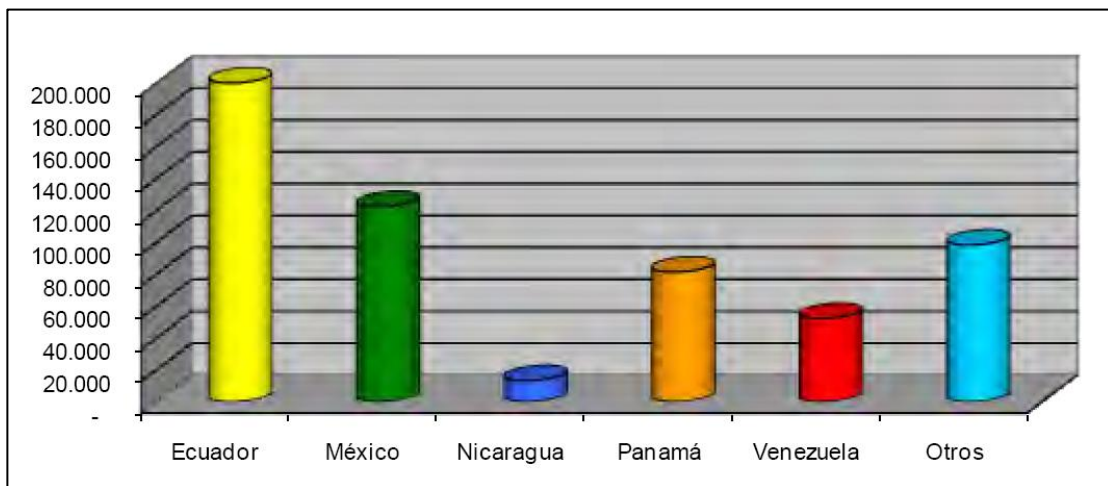
Para la época en la que el ATPA caducó y se formaba el ATPDEA, se puso gran esfuerzo en que Estados Unidos permita la entrada libre de arancel al atún que sea envasado en pouch y se lo logró. El atún envasado al vacío en funda ahora ingresaba las aduanas estadounidenses sin pagar arancel siempre y cuando no sea en presentación de más de 6.8 Kg, pero el atún enlatado aún estaba grabado con aranceles puesto que se protegía la industria local.

Para este nuevo tipo de producción se requirió de capacitación profesional que fue otorgada por empresas internacionales que eran proveedoras de los

buques nuevos de pesca y todo el equipamiento para la industria. Estas empresas que proporcionaron la nueva tecnología y la capacitación eran las dueñas de la propiedad intelectual de las fundas pouch que ahora se producían así que estaban en libertad de vender su conocimiento a quien quieran. Esto era un poco el riesgo que corrían StarKist y Empesec pero a la vez sabían que la competencia tendría que hacer el mismo grado de inversión que ellos habían hecho, y esto era un poco la salvación de ellos.

Como resultado de todo este proceso revolucionario, el Ecuador pudo llegar a posicionar su atún en el mercado de Estados Unidos y así ser el país líder en la captura de atún, al menos en la región del pacífico oriental.

**Gráfico 23: Capturas de atún en el Pacífico Oriental 2010 (en toneladas)**



**Fuente:** Comisión Internacional de Atún Tropical

En 2010 Ecuador capturo un aproximado de 200.000 toneladas de atún seguido de México que capturó 122.411 y Panamá con 82.253 toneladas. La pesca de atún en Ecuador se concentra en Manta y son de tipo industrial y artesanal.

La mayoría de la pesca artesanal de atún es informal pero se incluye en la economía al momento de que estas pequeñas embarcaciones venden parte de su producto a las exportadoras, siempre y cuando cumplan los requisitos para que sea considerado atún de exportación.

A continuación se detalla una tabla en la que se ven a los principales compradores de productos de atún a nivel mundial:

**Tabla 9: Importaciones mundiales de preparaciones y conservas de pescado de atún 2010 (en miles de dólares)**

No.	Importador	2010	%Participación
1	Estados Unidos	710.129	15
2	Italia	460.440	12
3	Francia	344.884	9
4	Reino Unido	352.727	10
5	Alemania	235.375	5
6	Japón	184.187	5
7	Australia	93.254	3
8	Canadá	95.220	2
9	Colombia	36.560	1
10	Bélgica	50.241	1
11	Resto del Mundo	1.019.002	37
<b>Total</b>		<b>3.582.019</b>	<b>100</b>

**Fuente:** TRADEMAP

El principal comprador de preparaciones y conservas de pescado de atún es Estados Unidos. En 2010 Estados Unidos importó US\$ 710.129 miles de productos de atún y representó el 15% de la demanda mundial. En segundo lugar se encuentra Italia con una agregada de US\$ 460.440 miles y una participación de 12% en el mismo año. Luego se encuentra Francia que importó US\$ 344.884 miles y tuvo de participación 9% de la demanda mundial de productos de atún.

**Tabla 10: Exportaciones mundiales de preparaciones y conservas de pescado de atún 2010 (en miles de dólares)**

No.	Exportador	2010	%Participación
1	Tailandia	1.940.159	40
2	Ecuador	485.638	10
3	Indonesia	174.341	4
4	Italia	138.491	3
5	China	115.792	2
6	El Salvador	106.129	2
7	Francia	76.404	2
8	Alemania	111.767	2
9	Reino Unido	45.518	1
10	Portugal	30.572	1
11	Resto del Mundo	1.635.494	34
<b>Total</b>		<b>4.860.305</b>	<b>100</b>

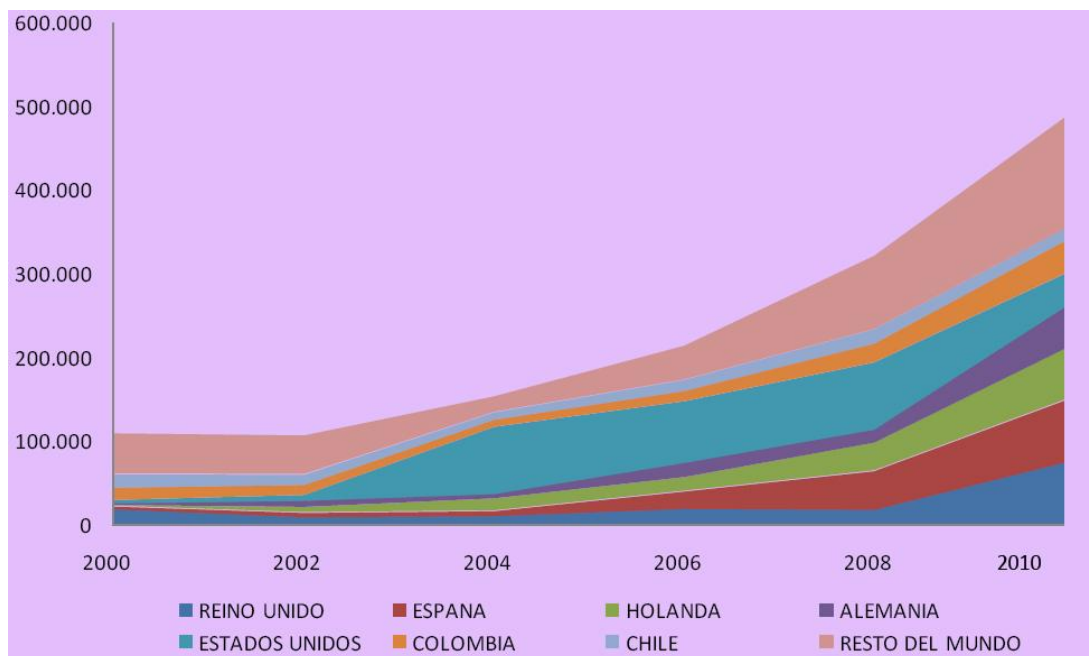
**Fuente:** TRADEMAP

Ecuador es el segundo exportador de productos de atún a nivel mundial, solamente luego de Tailandia. En 2010 Ecuador exportó alrededor de US\$

485.638 mil y representó el 10% de la oferta de productos atuneros en el mundo. Tailandia, por su lado, vendió US\$ 1.940.159 mil y tuvo una participación del 40% en la oferta mundial. El tercer lugar pertenece a Indonesia con US\$ 174.341 mil vendidos de productos atuneros en 2010, y que representó el 4%.

En Ecuador, la producción de productos de atún se concentra principalmente en Manta y abarca el 80% de la industria atunera del país.

**Gráfico 24: Exportaciones de atún en conserva por destino 2010 (en miles de dólares)**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Estados Unidos ocupa el quinto lugar en importancia como destino de los productos de atún del Ecuador pero los mercados europeos de Reino Unido, España, Holanda y Alemania son significativos puesto que son destino del 43% de las exportaciones nacionales. Estados Unidos en 2010 representó el 8% del destino de los productos atuneros, como se muestra en la tabla siguiente:

**Tabla 11: Exportaciones ecuatorianas de productos de atún al mundo 2010 (en miles de dólares)**

País	2010	%Participación
Reino Unido	74.471	15
España	74.164	15
Holanda	60.837	13
Alemania	50.206	10%
Estados Unidos	39.750	8%
Colombia	38.796	8%
Chile	14.688	3%
Resto del Mundo	133.042	27%
<b>Total</b>	<b>485.571</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Las exportaciones totales de productos de atún a Estados Unidos sumaron US\$ 39 millones, entre ellas se encuentran las subpartidas que están protegidas por ATPDEA y las que no. La cifra de los productos de atún que se exportaron a Estados Unidos con ATPDEA suman los US\$ 4,58 millones, es decir los atunes conservados o preparados, no en aceite, al granel en contenedores con un contenido no mayor a 6.8 Kg cada uno. El valor restante, US\$ 35, 17 millones, es el de las exportaciones atuneras que se realizaron en 2010 sin ATPDEA. Así como se explica en la pequeña tabla siguiente:

**Tabla 12: Exportaciones realizadas a Estados Unidos de productos atuneros 210 (en miles de dólares)**

<b>Con ATPDEA</b>	<b>4.580</b>	<b>12%</b>
<b>Sin ATPDEA</b>	35.170	88%
<b>TOTAL</b>	39.750	100%

**Fuente:** TRADEMAP, Banco Central del Ecuador

Por esta razón, al Ecuador le conviene hacer tratados con otros mercados ya que el ATPDEA no incluye a las partidas de atunes envasados en lata y congelados, que son básicamente la principal producción de la industria nacional.

### 2.5.3.2 Empleo generado por la actividad atunera

En Manabí, primordialmente en Manta, existe un estimado de 27.000 pescadores, lo cual quiere decir que el 7% de la población económicamente activa de esa provincia se dedica a la pesca artesanal y está de cierto modo relacionada a la industria atunera.



Existe un clúster relacionado a la actividad pesquera y este está compuesto de las empresas que se dedican a la pesca, otras que son las enlatadoras, las empacadoras y las que utilizan el pescado para hacer balanceado o comida de animales. Todo este clúster, según la Asociación de Exportadores de Pesca Blanca del Ecuador (ASEXPEBLA), emplea a unas 400.000 personas.

### **2.5.3.3 Impacto de la pérdida del ATPDEA para el sector atunero**

El ATPDEA otorga la entrada libre de arancel de los productos de atún envasados en funda al vacío. Las exportaciones de atún envasado al vacío en funda representan el 12% de las exportaciones de atún que se hacen a Estados Unidos, estamos hablando de unos US\$ 4.58 millones; mientras que el resto de exportaciones son de otro tipo de productos que no están contempladas en el acuerdo. Esos US\$ 4.8 millones son los que podrían tener un impacto en el caso que la ATPDEA no se renovara, sin embargo esto no quiere decir que automáticamente se vayan a perder, solo que existe la posibilidad de que baje aun más.

Otro de los impactos más importantes es el empleo. Este segmento del sector atunero, el del atún en pouch, emplea alrededor de 2.000 personas y son estas las que experimentarían incertidumbre en que si puedan perder sus empleos.

Hay que tener en cuenta que la cuota de atún en pouch que se exporta a Estados Unidos es baja, pero que es un tipo de producto que tiene tendencia a una demanda creciente, puesto que cada vez la gente se va percatando de la necesidad de consumir alimentos de mejor calidad y light para prevenir enfermedades o condiciones que atenten con su salud. Habiendo dicho esto, es posible que la cuota de exportación de atún en pouch sea la misma si se perdiera el ATPDEA o hasta mayor.

## **2.6 ANÁLISIS DE ESCENARIOS**

### **2.6.1 Escenario Optimista**

En el mejor de los casos, Ecuador gozaría de preferencias arancelarias por un período más extendido de tiempo que solamente hasta 2013. Aparte de esto, se renovarían las ATPDEA y no solamente se las extenderá, lo cual significaría que nuevos productos podrán ser exportados a Estados Unidos con cero arancel.

Además de la renovación del ATPDEA, se incrementaría la productividad de las industrias ecuatorianas y las exportaciones serían mucho más significantes y representarían más a los ingresos nacionales que lo que sucede en la actualidad.

A menos que haya un cambio político significativo, no se puede hablar de un Tratado de Libre Comercio debido a que el actual régimen no se inclina por ese tipo de apertura comercial.

En caso que no renueve el ATPDEA, las exportaciones mantendrían la misma tendencia creciente y no va afectar mucho el hecho de no contar con preferencias arancelarias. Esto más que nada porque ya en el período en el que había caducado el acuerdo en 2011 se evidenció que las exportaciones no disminuyeron, sino más bien se mantuvieron e incluso incrementaron en comparación al 2010, según declaraciones oficiales de los ministerios pertinentes como se puede leer en el capítulo 1 de este documento.

### **2.6.2 Escenario Realista**

El ATPDEA no ha resultado en el beneficio que se esperaba al momento de ser implantado, debido a que la productividad nacional no se ha visto mayormente incrementada. Al menos no en el nivel que se supone un acuerdo de este tipo significa. Es muy difícil pensar que se renovará una vez que caduque en 2013, debido a que Ecuador es el único país que goza de él actualmente pero como ya ocurrió el año pasado, puede volver a ocurrir el próximo.

Las exportaciones nacionales totales son altas y han tenido una tendencia creciente, pero este comportamiento se debe más bien a las exportaciones petroleras las cuales dependen de otros factores que las no son de este tipo, además de que estas son ganancias del sector público. Las exportaciones no petroleras, por otro lado, han incrementado pero no en el mismo grado que las petroleras. Esto se debe más que nada a que los productores locales no se han preocupado por mejorar ni por emprender en la producción de productos no tradicionales, a excepción de unas cuantas industrias como la de las flores y la del atún envasado al vacío.

En el caso de las flores, Ecuador es el tercer exportador de ellas y es el principal proveedor de este producto para Estados Unidos después de Colombia. Así que a no ser que la demanda en Estados Unidos por flores decaiga mucho, no se deben esperar mucha pérdida en las ganancias por concepto de exportaciones de este tipo.

Las confecciones textiles, por otro lado, no han tenido un buen desarrollo en los últimos años analizados así que no se puede esperar más que un continuo decaimiento de esta industria. A no ser que se tomen medidas en el asunto y se mejore la producción, esta industria no tendrá mayor eco en el desenvolvimiento de las exportaciones post ATPDEA.

Por lo que compete al atún envasado en pouch, el principal comprador a nivel mundial es Estados Unidos. A pesar de que Estados Unidos sea el

mayor comprador de este producto, es bueno tomar en cuenta que existen otros países que demandan mucho y no solamente en este tipo de envase sino en lata también. Los ejemplos más claros son Italia y Francia.

### **2.6.3 Escenario Pesimista**

Las exportaciones que corresponden a las tres industrias anteriormente expuestas se verán seriamente afectadas puesto que su principal mercado, Estados Unidos, ya no compraría en la misma proporción ya que tendría que buscar otros socios comerciales que le ofrezcan un producto de parecida calidad pero con un precio más competitivo.

Las exportaciones de flores se verían bien mermadas puesto que Colombia es el segundo productor mundial y a la vez tiene un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, así que este sería ahora el único proveedor de rosas que tenga ese país. O si no, más que sea va a ir siéndolo paulatinamente hasta que Colombia alcance la cantidad de producción necesaria para suplir la falta de rosas ecuatorianas.

La industria de las flores es la que se vería más afectada siendo totalmente pesimistas, puesto que si tomamos en consideración que Ecuador es el segundo productor y exportador de preparaciones y conservas de atún (ver Gráfico 10), no será muy difícil suponer que sea más fácil para esta industria encontrar nuevos mercados en el hipotético no consentido que el estadounidense deje de demandar en lo absoluto el producto.

Además de que el valor de las exportaciones disminuya a causa de la no renovación del ATPDEA, hay que tomar en consideración que también se verían afectados los empleos que las industrias generan. Es decir que sería una pérdida aún mayor que simplemente decir que las exportaciones bajaron.

## **CAPÍTULO III**

### **ALTERNATIVAS A EMPLEARSE EN UNA POSIBLE NO RENOVACIÓN DEL ATPDEA**

#### **3.1 INTRODUCCIÓN**

Los principales sectores que se ven beneficiados por el ATPDEA son, entre otros, los combustibles y aceites minerales y sus productos; pesca y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos; frutas comestibles como melones o sandías; cacao y sus preparaciones; textiles y confecciones; y café, té, yerba mate y especias. De estos sectores hay productos más vulnerables que otros en el caso de una posible no renovación del acuerdo como son las flores, el atún en conservas y las confecciones textiles.

Estos últimos productos mencionados son más vulnerables debido a que el único acuerdo que los protege y les otorga arancel cero es el ATPDEA, puesto a que no están contemplados bajo ningún otro.

Para el estudio de las alternativas que los exportadores de estos sectores pueden optar, se ha tomado algunos mercados nuevos a los cuales podrían apuntar para vender su producción.

El estudio comenzará con la evaluación de los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) debido a que son las economías con mayor crecimiento y las que más prometen para el futuro. De entre ellas, habrán unas que son más factibles que otras pero el potencial es grande en todas debido a que son mercados grandes y que han mostrado mucho crecimiento en los últimos años.

#### **3.2 BRASIL**

Entre 2002 y 2007 el Producto Interno Bruto de Brasil presentaba un crecimiento promedio de 3.4% anuales y un crecimiento de 4,4% a partir de 2007.

La población brasileña bordea los 1867,7 millones y su Producto Interno Bruto Per Cápita es US\$ 2.867. La población ha tenido una tendencia de crecimiento del 1,4% en los últimos años.

Ecuador y Brasil han ido fortaleciendo sus relaciones comerciales desde julio de 2004, basándose en el acuerdo de libre comercio de la Comunidad Andina y el Mercosur, lo cual quiere decir que muchos productos que exporta Ecuador a Brasil entran libres de arancel.

Los productos que se exportan a Brasil son básicamente manufacturas basadas en recursos naturales, de mediano nivel de valor agregado; especialmente preparaciones y conservas de pescado y confites sin cacao.

También se exportan productos con un nivel más alto de valor agregado, como lo son por ejemplo las medicinas.

En la siguiente tabla se mostrarán los productos nuevos que están ingresando al mercado brasileño desde el 2006:

**Tabla 13: Nuevas exportaciones ecuatorianas hacia Brasil (en miles de dólares)**

Descripción	FOB 2006	Participación de exportaciones Ecuador – Brasil 2006
Hilados de polímeros de propileno	2.597	9,8%
Tabaco desvenado	1.200	4,55%
Filetes y demás carnes de pescado	659	2,5%
Medicamentos que contengan alcaloides y sus derivados	460	1,7%
Barquillos y obleas	441	1,7%
Los demás medicamentos	331	1,3%
Desperdicios y desechos de aluminio	327	1,2%
Plomo refinado	304	1,1%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Además de las anteriormente expuestas, los productos que tradicionalmente se exportan a Brasil son los a continuación detallados:

**Tabla 14: Principales exportaciones de Ecuador a Brasil 2006 y 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB 2006	FOB 2010	Crecimiento promedio	Participación de las exportaciones Ecuador – Brasil 2010
Los demás confites sin cacao	4.273	5.147	4,8%	46,0%
De poliésteres	30	962	138,7%	16,1%
Las demás preparaciones y conservas de pescado	331	2.457	65,1%	17,9%
Ácido acetilsalicílico, sus sales y sus ésteres	681	701	0,7%	30,3%
Cascos para sombreros trenzados	166	101	-11,6%	40,6%
Medicinas que contengan otros antibióticos	4.765	3.753	-5,8%	2,9%
Jugo de cualquier otra fruta y hortaliza	748	677	2,5%	17,2%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

En conclusión entre los productos que más oportunidades tienen en el mercado brasileño, debido a su demanda y que quizás no se han exportado aun en el volumen que se podría, se encuentran los demás medicamentos, cacao en grano, arroz semiblanqueado o blanqueado, desperdicios y desechos de aluminio, frijol, las demás preparaciones para la alimentación de los animales, filetes congelados de pescado de cualquier tipo, los demás barras y perfiles de aluminio, grasas y aceites vegetales y sus fracciones y los demás juguetes.

Brasil ofrece grandes oportunidades para la producción ecuatoriana pero es necesario que se tome más en cuenta este mercado y se destinen hacia allá más volúmenes de exportaciones, además de existir la posibilidad de que se incremente la participaciones de algunos productos del Ecuador que ya se encuentran posicionados en el mercado brasileños, como lo son los medicamentos, el cacao en grano y el arroz.

### 3.3 RUSIA

Durante la última década, la economía rusa ha presentado uno de los mayores crecimientos en el mundo. El Producto Interno Bruto ha tenido crecimientos anuales de más del 6% en los últimos diez años y las estimaciones indican que se mantendrá el mismo nivel por al menos unos 5 años más.

Rusia tiene una población de unos 141,6 millones de personas y el Producto Interno Bruto Per Cápita es de US\$ 6.860.

Ecuador tiene relaciones comerciales con Rusia en un marco bilateral, debido a que el país euroasiático no es miembro de la Organización Mundial de Comercio. En general, los aranceles que se pagan ad valorem para la entrada de mercancías a Rusia fueron hasta el 2006 de 8,8% para los bienes agrícolas y 9.6% para los no agrícolas.

Actualmente el mercado ruso no es un destino altamente importante para los productos ecuatorianos, pero existe potencial.

Las importaciones principales de Rusia desde Ecuador son básicamente los productos con bajo valor agregado, en especial las flores, frutas, banano, y filetes congelados de pescado.

A continuación se presenta una tabla con los nuevos productos que Ecuador ha exportado últimamente a Rusia:

**Tabla 15: Nuevas exportaciones Ecuador – Rusia 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB 2010	Participación de exportaciones Ecuador – Rusia 2010
Pescado congelado	2.034	0,586%
Piñas	265	0,076%
Cisternas	66	0,019%
Guayabas y mangos	44	0,013%
Generadores eléctricos	30	0,009%
Madera en bloques	28	0,008%
Motores eléctricos	24	0,007%
Flores	11	0,003%
Tabaco desvenado	10	0,003%
Sandías	8	0,002%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Así mismo, de entre los productos que más exporta Ecuador, Rusia presenta alta demanda. A continuación una tabla en la que se muestra la demanda rusa de algunos de los principales productos exportados por Ecuador:

**Tabla 16: Principales exportaciones ecuatorianas y la demanda rusa 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB Ecuador – Rusia 2010	Demanda rusa 2010	Crecimiento promedio demanda rusa 2010
Banano	260.745	451.055	31,2%
Camarones	1.443	77.669	60,5%
Flores	39.785	169.477	50,1%
Atunes		3.681	45,2%
Cacao en grano	40	121.670	-3,4%
Extractos de café	3.884	253.675	14,7%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Los anteriormente mencionados son los productos que ya se exportan a Rusia y tienen potencial de crecimiento.

### 3.4 INDIA

La economía india ha presentado un crecimiento positivo de más del 6% anual en promedio en la última década. Actualmente, India es considerada como la octava economía del mundo. El PIB de India es de US\$ 854.482 millones.

La población de India es de unas 1.110 millones de personas y su Producto Interno Bruto Per Cápita es de US\$ 471.

India y Ecuador han tenido relaciones comerciales bajo los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, y al momento no existen acuerdos bilaterales entre estas naciones.

La participación de los productos ecuatorianos en India es bien baja, pero presenta potencial debido al tamaño del mercado indio. Los productos que principalmente se exportan desde Ecuador a India son los de un valor agregado bajo, como lo son el petróleo y las maderas.



La tabla de a continuación muestra los nuevos productos que Ecuador ha logrado exportar a India:

**Tabla 17: Nuevas exportaciones Ecuador – India 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB 2010	Participación del total de exportaciones Ecuador – India 2010
Petróleo crudo	45.116	89,9%
Desperdicios de hierro	301	0,6%
Madera en bruto	212	0,4%
Pimientas sin triturar	156	0,3%
Los demás desperdicios de acero	91	0,2%
Desperdicios de aluminio	81	0,2%
Desperdicios de cobre	70	0,1%
Desperdicios de fundición	54	0,1%
Maderas coníferas	32	0,1%
Madera aserrada	26	0,1%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Sin lugar a dudas, el petróleo crudo es el rubro que absorbe casi en total la participación de las exportaciones hacia India desde Ecuador, pero se entiende que hay cabida para los otros productos también.

En el mismo año de estudio de la anterior tabla, India demandó US\$ 245.000 en flores y US\$ 78.000 en atunes. Dichos productos han tenido un promedio de crecimiento en demanda del 12,2% y 9% respectivamente. Esta demanda fue suplida por otros países, pero existe la posibilidad de entrar a competir en ese mercado puesto que las flores y atunes ecuatorianos han alcanzado altos niveles de calidad, reconocida internacionalmente.

Sin embargo, se estima que los productos que más potencial tienen para ingresar al mercado indio son el petróleo crudo, cebollas y chalotes, perfiles de hierro, pasta de cacao, camarones, alcohol etílico, arroz, cebada, sacos y chalecos de algodón, blusas de algodón, partes para vehículos, trajes de algodón.

### **3.5 CHINA**

En el período desde 2001 a 2007, el Producto Interno Bruto de China presentó en promedio un crecimiento de más de 10% anuales, siendo responsable del 27,5% del crecimiento del PIB del mundo.

La población china es de unas 1.320 millones de personas y su Producto Interno Bruto Per Cápita es de US\$ 1.943.

China y Ecuador han mantenido relaciones comerciales con base a los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio y las relaciones de estos países se ha venido desarrollando en lo que van de los años, son dos naciones bien amistosas entre sí y China ha demostrado interés en invertir en Ecuador, al igual que seguir con el comercio que se ha mantenido hasta ahora.

A pesar de las buenas relaciones que existen con China, son pocos los productos que actualmente están siendo exportados hacia ese mercado. A continuación una tabla indicando los nuevos productos que se están comercializando:

**Tabla 18: Nuevas exportaciones Ecuador – China 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB 2010	Participación del total de exportaciones Ecuador – China 2010
Desperdicios de hierro	1.637	0,80%
Los demás desperdicios de hierro	414	0,20%
Manufacturas del plástico	337	0,16%
Aparatos emisores	302	0,15%
Cascos	224	0,11%
Elaborados de cuero (bovino)	218	0,11%
Elaborados de cuero (caprino)	200	0,10%
Partes de máquinas	153	0,07%
Máquinas de coser	128	0,06%
Jugo de frutas	128	0,06%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Por otro lado están las exportaciones un poco más tradicionales de Ecuador hacia China:

**Tabla 19: Exportaciones Ecuador China 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB 2010	Participación de las exportaciones ecuatorianas en las importaciones mundiales de China
Aceite de hígado de pescado	24	61,9%
Madera virola	457	28,7%
Hígado de pescado	372	9,6%
Banano	3.631	0,7%
Harina de pescado	444	0,2%
Desperdicios de cobre	107	0,1%
Formas para botones	1.447	4,3%
Moluscos congelados	1.046	0,5%
Flores	184	0,9%
Los demás moluscos congelados	1	0,0%
Desperdicios de aluminio	63	0,0%
Camarones	6.238	0,1%
Las demás maderas	116	0,1%
Productos vegetales	29	0,7%
Pescado seco	1.448	0,0%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

De los productos anteriormente expuestos, los que más participación tienen son sin lugar a dudas el aceite de hígado de pescado y la madera virola.

Es importante recalcar que China tiene gran demanda por los productos que Ecuador exporta al mundo; y debido a que es el país con más habitantes en el mundo, la demanda es proporcional.

A continuación una tabla exponiendo los productos con mayor potencial en el mercado chino, de los cuales algunos ya están siendo exportados.

**Tabla 20: Principales exportaciones ecuatorianas al mundo y su demanda china 2010 (en miles de dólares)**

Descripción	FOB Ecuador - China	Demanda china	Crecimiento promedio de demanda china
Petróleo crudo		65.929.713	72,9%
Banano	899	127.484	8,3%
Camarones	22	253.186	6,7%
Flores	245	27.602	12,3%
Aceites de hidrocarburos		18.860.218	43%
Atunes		19.201	31,1%
Conservas de pescado		43.911	5,1%
Mezclas de hidrocarburos		225.488	38,4%
Cacao en grano	529	66.853	68,2%
Extractos de café	366	22.810	42,5%
Jugo de frutas	99	28.387	41%
Palmitos		461	264%
Cocinas		37.124	6,5%
Coliflor y brócoli		13.140	55,6%
Aceite de palma		43.629	100,3%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### 3.6 CANADÁ

Canadá y Ecuador mantienen relaciones comerciales bajo el marco de la APG (Arancel Preferencial General) y bajo Nación Más Favorecida. La historia comercial de los dos países data desde 1974, cuando se adoptó por primera vez el APG.

La APG libera de aranceles a los productos agrícolas y agroindustriales. Y pues así, los productos que más exporta Ecuador hacia Canadá son los que tienen bajo valor agregado, como lo son el ejemplo de flores y camarones.

La economía canadiense se encuentra entre las más saludables, a pesar de la crisis mundial que se vive en los últimos años. Es por esta razón por la cual es importante tomar en consideración este país y explotar el potencial como mercado que tiene. No olvidemos que Canadá tiene un gran número de migrantes latinoamericanos, lo que implica similares costumbres a las nuestras.

En los últimos años, Ecuador ha exportado fundamentalmente los siguientes productos hacia Canadá:

**Tabla 20: Exportaciones de Ecuador hacia Canadá (en miles de dólares)**

Descripción	2007	2010	Participación del Ecuador a nivel mundial
Palmitos	1.124	2.554	70,9%
Atún		224	20,7%
Petróleo crudo		28.185	0,2%
Aceite de pescado		278	12,1%
Aceites de hígado de pescado		1.778	6,6%
Flores	9.179	10.604	11,6%
Sardinias		129	3,0%
Conservas de hortalizas		83	1,1%
Tableros de madera		115	0,4%
Frutos congelados		108	0,2%
Camarones procesados		114	0,1%
Turbinas de gas		120	0,0%
Material eléctrico		191	0,0%
Camarones	5.250	2.724	1,3%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

El producto con mayor salida hacia el mercado canadiense es, sin lugar a dudas, el petróleo crudo. Pero representa solamente el 0,2% de lo que Canadá consumió en 2010. Ecuador es el principal proveedor de palmitos de Canadá.

Es importante señalar que Canadá se encuentra entre los 10 principales consumidores de atún y productos de atún a nivel mundial (ver tabla 10), y en 2010 compró un poco más del 20% de su demanda de atún al Ecuador, pero anteriormente no se había hecho. Esto quiere decir que Ecuador tiene oportunidades de explotar este mercado que ahora sí está demandando atún.

Por el lado de las flores, Canadá también es comprador de Ecuador de las mismas. Se observa que en 2010 se exportó US\$ 10'604.000 hacia Canadá, y es un rubro que se espera siga subiendo.

### 3.2 UNIÓN EUROPEA

La forman 27 países y es un grupo destinado a generar paz, prosperidad y estabilidad entre sus miembros. Desde su formación, después de la Segunda Guerra Mundial, la Unión Europea ha alcanzado no solo convertirse en un bloque puramente económico sino que ha llegado a influir en muchos aspectos de las decisiones tomadas por los países europeos.

Desde su fundación, la Unión Europea tuvo como objetivo la cooperación económica entre sus miembros, crear un mercado común y único en el que las personas, bienes y servicios puedan fluir libremente, y la creación de una moneda única: el euro.

Actualmente es muy fácil para cualquier habitante de los países miembros poder trabajar en un país distinto al que reside y viajar, no solamente por Europa sino, por todo el mundo. Todo esto gracias a la disminución del control que se hacen en las fronteras de los países de la EU.

A pesar de la crisis mundial que se vive en estos años, y sobre todo en Europa, la UE es una potencia comercial, incluso más importante que Estados Unidos. Con un PIB de US\$ 15,92 billones, la UE representa el 20% de la actividad económica de todo el mundo en exportaciones e importaciones. La EU es la primera economía exportadora y segunda importadora del mundo. La Unión Europea representa solo el 7% de la población del planeta pero su importancia comercial trasciende ese valor. La EU representó el 18% de las exportaciones mundiales y el 18,9% de las importaciones en 2005.

Casi el 60% del comercio se realiza entre los miembros de la EU pero el principal socio comercial es Estados Unidos y en segundo lugar China.

El crecimiento en su PIB fue de 2% en 2010 y se calcula que para 2013 el crecimiento sea del 1.5%.

El presupuesto de la EU procede de distintas fuentes. Todos los países miembros tienen que hacer contribuciones de parte sus productos internos brutos; los impuestos gravados a los países que venden a la EU; y una porción de lo que cada país recauda por motivo de impuesto al valor agregado. Todo esto forma parte de los ingresos de la Unión Europea y es lo que les ayuda a financiar sus actividades.

El gasto fundamental que presenta la EU es básicamente en ayuda entre sus miembros. Se dirigen esfuerzos a las mejoras de los sectores más pobres de los miembros, inversión en infraestructura, desarrollo en educación, seguridad de los alimentos, promocionar los derechos humanos, etc. Juntos deciden a donde se destinan estos fondos, según las prioridades de la unión.

La Unión Europea es el mercado más grande del mundo y si tiene historia comercial con Ecuador. Los principales productos que demanda la unión y que Ecuador ha provisto son los siguientes:

**Tabla 21: Exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea (en miles de dólares)**

Descripción	2006	2010	Crecimiento promedio	Participación mundial de Ecuador
Palmitos	14.359	20.924	13,4%	46,4%
Banano	384.368	438.754	4,5%	8,8%
Cascos para sombreros	516	935	21,9%	21,0%
Madera virola	1.293	11.717	108,5%	13,0%
Conservas de pescado	71.877	100.717	11,9%	17,3%
Camarones	65.365	202.068	45,6%	6,2%
Atún	53.649	140.744	37,9%	7,4%
Abacá en bruto	5.558	5.126	-2,7%	32,6%
Atunes blancos	692	1.886	39,7%	4,2%
Jugo de frutas	15.291	28.407	22,9%	4,6%
Flores	44.042	73.226	18,5%	1,8%
Extracto de café	21.513	40.215	23,2%	3,4%
Cacao en grano	41.253	48.366	5,4%	2,0%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

En el gráfico anterior podemos observar que productos como el atún y las flores ya entran a la Unión Europea desde Ecuador, lo cual es importante tomar en consideración porque quiere decir que esa participación puede subir. Y de hecho ha subido, como se aprecia en la columna del crecimiento promedio. Ecuador podría muy bien enfocarse más en este mercado y así ir perdiendo un poco la dependencia con Estados Unidos.

La demanda de la Unión Europea por los productos ecuatorianos es significativa así que no se debe pasar esa oportunidad, mucho más aún en el escenario en que no se renueve el ATPDEA y se tenga que buscar nuevos mercados.

Se han tomado los datos de la Unión Europea como bloque, debido a que es esta la manera en la que Ecuador negocia con este mercado. Pero si se

habla de países en específico, es de notar que los que más consumen productos ecuatorianos son Italia, Francia, Reino Unido, Alemania, y Bélgica.

### **3.3 AUSTRALIA**

Australia ha sido clasificada entre los 3 primeros países de la región Asia-Pacífico en la competitividad de su economía. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Organization for Economic Cooperation and Development - OCDE), la crisis global ha afectado menos a Australia que a la mayoría de países.

Los distintos acuerdos regionales y multilaterales que Australia ha firmado en los últimos años son de vital importancia para el desarrollo de toda la región, al tratarse Australia de la puerta natural para el comercio con las pequeñas islas del Pacífico. Australia sigue erigiéndose como el centro focalizador de los negocios en la región y se utiliza como puente bidireccional entre el sudeste asiático y el resto de países del continente oceánico.

Las previsiones de crecimiento en un 3,25% para el 2010 y 2011, subiendo a 3,75% para el ejercicio 2011 y 2012. Se esperaba que el empleo creciera entre un 2 y un 2,5% para cada uno de estos ejercicios, mientras que el paro caería al 4,5% a mediados de 2012. La tasa de inflación alcanzaría un 2,5% en 2010-11, subiendo al 3% en el ejercicio siguiente.

Las previsiones situaban la tasa de crecimiento de Australia entre las más elevadas de las principales economías desarrolladas durante 2010. Sus estimaciones de crecimiento alcanzan el 3,4% tanto para 2010 como para 2011, mientras que la inflación alcanzará el 2,9% en 2010 y el 3% para 2011. Según la misma publicación, el saldo de la balanza por cuenta corriente registraría un déficit del 3% del PIB para el 2010 y del 2,9% para el 2011.

El PIB per cápita de Australia fue de 41,000 en el 2010; 40,400 en 2009; 40,300 en 2008. Por lo cual vemos que hay un crecimiento interesante.

#### **3.5.1 De sus importaciones**

En el sector de agroalimentarios es preciso entrar con productos de calidad y con imagen diferenciada. Los productos orgánicos y los segmento gourmet tienen posibilidades.

En el sector de consumo cabe explorar los sectores de cerámica decorativa, moda deportiva y calzado, muebles de diseño, accesorios de baño, embarcaciones de recreo, productos de belleza, material de imprenta y textil-confección. En cuanto al sector de las embarcaciones de recreo el problema que se presenta es el desconocimiento de las marcas españolas y la gran competencia de productos australianos, neozelandeses y europeos, por lo cual es necesario crear una imagen de marca.



En el sector industrial, el problema de agotamiento de capacidad que aqueja a la economía australiana abre la puerta para los exportadores de maquinaria, bienes de equipo y tecnología de apoyo al proceso productivo. Existe potencial para la maquinaria agrícola, especialmente tras el período de prolongada sequía en el que las decisiones de inversión han sido postpuestas. El material eléctrico y electrónico, los equipos de telecomunicaciones y los componentes de automóviles seguirán teniendo buena acogida.

Otro subsector interesante es el de maquinaria para la minería. Las futuras inversiones en tecnología medioambiental, los equipos relacionados con energías renovables y biotecnología van a ganar peso en los próximos años gracias al compromiso demostrado por Australia con el desarrollo sostenible mediante la ratificación del Protocolo de Kyoto.

Por último, en el sector servicios se pueden mencionar los subsectores de gestión y explotación de infraestructuras turísticas, construcción e ingeniería, gestión de infraestructuras públicas (carreteras, aeropuertos, etc.) y servicios medioambientales (gestión de residuos y desalinización de aguas).

A continuación una tabla con los productos que Ecuador exporta hacia Australia:

**Tabla 22: Exportaciones de Ecuador hacia Australia (en miles de dólares)**

Descripción	2006	2010	Crecimiento promedio	Participación del Ecuador a nivel mundial
Harina de pescado	124	1.342	121,5%	8,3%
Jugo de fruta u hortaliza	160	1.483	110,1%	8,1%
Formas para botones	3	12	56,4%	7,2%
Pasta de cacao sin desgrasar	484	1.030	28,6%	5,8%
Confituras, jaleas, y mermeladas	41	326	100,2%	1,4%
Madera virola	135	340	36,0%	17,8%
Conservas de frutas	194	341	20,7%	1,4%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Australia demanda más que nada productos de alta tecnología y la demanda por productos ecuatorianos es poco significativa pero existe, y más que nada se puede explotar el mercado si se juegan bien las cartas y se exportan productos con mayor valor agregado. En la actualidad los principales socios comerciales de Australia son la Unión Europea, Estados Unidos y China. Estos socios son los encargados de suplir las necesidades de tecnología y artículos con mucha más intensidad tecnológica en general, pero de todas maneras existe el mercado para los productos como flores, solo que no se ha pensado en llegar a ese país desde Ecuador.

Australia puede no ser un principal socio comercial de Ecuador en la actualidad, pero es un mercado que tiene mucho potencial para los productos que el país ofrece.

### **3.4 COLOMBIA**

El PIB de Colombia alcanzó tasas de crecimiento anuales superiores al 4.7% durante el período 2005 -2010. En términos nominales, pasó de USD 81,122 millones en 2006, a USD 135,075 millones en 2010. 1

Por otro lado, su población ha crecido en promedio a tasas anuales de 1.7%, entre 2006 y 2010, alcanzando 46.7 millones de personas en 2010. En consecuencia, el producto per cápita pasó de USD 1,850 en el año 2006, a USD 2,887 en el año 2010.

Su principal socio comercial, al igual que Ecuador, es Estados Unidos. Pero aún así representa un mercado atractivo para cierto tipo de productos ecuatorianos, en especial el algodón y los insumos para confecciones textiles.

Colombia y Ecuador han mantenido relaciones económicas bajo el marco de la Comunidad Andina y desde 1993 los dos países son miembros de la Zona de Libre Comercio Andina y desde 1995 de la Unión Andina Aduanera.

**Tabla 22: Exportaciones de Ecuador hacia Colombia (en miles de dólares)**

Descripción	2006	2010	Crecimiento promedio	Participación de Ecuador a nivel mundial
Madera contrachapada	138	1.130	69,1%	94,6%
Papel y cartón corrugados	135	2.563	108,6%	88,5%
Arroz semiblanqueado o blanqueado	10.701	61.164	54,6%	78,1%
Tableros de madera	1.222	1.001	-4,9%	77,9%
Aceites de palma y sus fracciones	1.714	5.378	33,1%	98,3%
Chicles y demás gomas de mascar	5.521	10.547	17,6%	92,1%
Sardinias	20.950	24.923	4,4%	79%
Papel y cartón Kraft crudo	1.409	1.378	-0,6%	95,7%
Arroz partido	93	795	71,0%	72,2%
Frijol	7.568	11.096	10,0%	73,1%
Latas o botes para cerrar por soldadura o rebordeado	1.531	3.090	19,2%	93,4%
Productos de pescado, atunes o crustáceos	41	812	111,6%	57,3%
Papel higiénico	2.627	2.751	1,2%	82,0%
Sacos para envasar de polietileno o polipropileno	3.961	5.754	9,8%	72,8%
Preparaciones y conservas de pescado y atún	1.033	2.545	25,3%	57,8%
Cocinas	4.155	11.644	29,4%	74,9%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Como podemos observar en la tabla anterior, Colombia es consumidor de nuestro atún y representa un mercado fácil de llegar debido a la cercanía que

ocasiona que los costos por concepto de flete sean mucho más bajos que los que se experimentan al exportar a Estados Unidos.

Es bueno recalcar también que entre los productos nuevos que se exportan hacia Colombia están algunos insumos utilizados para las confecciones textiles. Recordemos que Colombia tiene un Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y uno de sus productos más competitivos son justamente las confecciones textiles, por lo que necesitan grandes cantidades de insumos que Ecuador ha estado proveyendo. Entre los insumos se destacan los hilados de algodón y tejidos de algodón de ligamento tafetán.

Cabe tomar en consideración también que estos productos entran a las fronteras Colombianas libres de arancel debido a la Zona de Libre Comercio Andina.

Colombia se encuentra también entre los 10 principales consumidores de algodón a nivel mundial, por lo que representa un importante mercado para Ecuador en lo que este producto concierne.

Estos mercados son los más propicios en estos momentos para los productos ecuatorianos, especialmente esos que corren más riesgo en vista de una posible no renovación del ATPDEA. Estos ejemplos de mercados han sido tomado teniendo en cuenta que ya existe cierta historia comercial que puede ser explotada e incrementada.

## **CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 CONCLUSIONES**

El escenario de crisis política interna que vivió el Ecuador en los períodos de 1996 a 1999, junto con la crisis asiática, y la baja en la demanda y el precio del petróleo resultó con cifras pobres del total de las exportaciones que el país realizaba al mundo y a Estados Unidos específicamente. Para el año 2000 se crea un ambiente de confianza hacia el país debido al proceso de dolarización que estaba tomando efecto en ese año, el precio del petróleo se recupera, en 2001 se firma el contrato para construir la OCP, y como resultado las exportaciones ecuatorianas repuntan.

El ATPA se convirtió, entonces, en valioso para la economía del país y es por eso que se requería de una prórroga puesto que ya para 2002 estaba destinado a caducar. Luego de adoptado el ATPDEA en 2002 que se supone duraría hasta el 31 de diciembre de 2006, y que incluía 700 productos nuevos y más criterios a tomarse en cuenta para que los países beneficiados sean considerados elegibles.

Desde el 2003 hasta el 2005, en los gobiernos de Lucio Gutiérrez y Alfredo Palacio se llevan a cabo las negociaciones con Estados Unidos con miras a un posible TLC. Una vez posicionado Rafael Correa en 2006, fue bien enfático en expresar que el TLC se iba a botar al tacho de la basura de la historia y su mandato se ha concentrado más bien en tratar de superar la crisis institucional del país que por la internacionalización de la economía del mismo. Pero aún así su gobierno pidió y logró que se prolongue el plazo hasta 2013.

1. A pesar de todo este escenario caótico de política económica en los últimos gobiernos, las exportaciones nacionales totales siguen creciendo significativamente, al igual que las dirigidas al mercado estadounidense.
2. Se ha reafirmado la importancia que tiene Estados Unidos como principal mercado de las exportaciones de Ecuador sabiendo que las ventas hacia el país norteamericano son el 41% del total, en el período de los años 1992 hasta 2010 y actualmente.
3. Ecuador es el único que cuenta con ATPDEA en estos momentos, puesto que Colombia y Perú firmaron el TLC con Estados Unidos. Bolivia no goza más del acuerdo desde 2007, debido a que el gobierno estadounidense determinó que los esfuerzos para erradicar la economía basada en coca no habían sido eficientes y no habían producido resultado positivo alguno. Es por esto la preocupación, porque se sabe lo difícil que será seguir

prorrogando un acuerdo que antes era para una región y ahora es solo un país

4. De entre las exportaciones que se realizan hacia Estados Unidos, las exportaciones de los diez sectores más beneficiados de preferencias arancelarias son en promedio un 96% del total de las exportaciones al mercado estadounidense. Los sectores que más se benefician son los netamente agropecuarios y agroindustriales y, por supuesto, el petrolero. Estos son los sectores que pueden competir debido a las ventajas que brindan el clima y la posición geográfica del país. Por otro lado, las preferencias arancelarias omiten las exportaciones de manufacturas livianas y pesadas, debido a que Estados Unidos cuenta con el capital, la tecnología, y las habilidades necesarias para producir este tipo de bienes lo cual le da a ese país la ventaja absoluta.
5. Las exportaciones tradicionales que más han sido realizadas en el período de validez del ATPA/ATPDEA han sido las de banano, camarón, cacao, café y sus productos, y atún y pescado. Estos son productos de origen primarios que han sido sometidos a barreras comerciales que dificultan su comercialización, como por ejemplo las barreras puestas al camarón a fines de la década del 90 debido a la mancha blanca, y al banano por la sigatoka negra. Aparte de las barreras comerciales, estos productos han sido víctimas del alza de los costos de producción a causa de, según los entendidos, la adopción del proceso de dolarización.
6. Las exportaciones ecuatorianas no tradicionales que más relevancia han tenido en el período de vigencia del ATPA/ATPDEA han sido las de las categorías agrícolas, agroindustriales y los industrializados no tradicionales. Bajo las categorías agrícolas y agroindustriales resaltan las de las flores, las frutas, legumbres y hortalizas, la madera, los jugos y conservas de frutas, los azúcares y las confiterías y los elaborados de carne y productos del mar. Bajo la categoría de los productos industrializados se encuentran las piedras preciosas y sus manufacturas, las perlas, los productos cerámicos, las confecciones textiles, y los metales y sus manufacturas.
7. Los exportadores ecuatorianos de los sectores agrícolas representan un peso importante para la economía del país, es por esto que exigen a los gobiernos conseguir extensiones de preferencias arancelarias que sigan beneficiando a sus productos. Pero si bien es cierto que la ATPDEA es de mucha importancia para el país, no es el único acuerdo el cual permita que los productos sean ingresados a Estados Unidos libres de arancel. Existen el SGP y el Acuerdo de Agricultura de la OMC bajo el principio de nación más favorecida, que también permiten el acceso preferencial de

productos ecuatorianos al mercado estadounidense. El SGP comprende de 4.200 subpartidas, mientras que el Acuerdo de Agricultura de la OMC libera de arancel a 5.000 subpartidas.

8. Habiendo tomado en cuenta lo anterior, se debe saber que en el posible cese de prórrogas de la ATPDEA por parte del gobierno de Estados Unidos, son solo 1.000 subpartidas las que quedarían desprotegidas, de las cuales los 3 productos que puedan estar teniendo un impacto real serían las flores, el atún envasado en pouch y las confecciones textiles.
9. Entre los diez sectores que más se benefician del ATPDEA suman un total de participación del 96% de todas las exportaciones que se hacen hacia Estados Unidos con preferencia arancelaria, en promedio desde 1992 hasta 2010. Así mismo, las tasas de empleo que se han generado a causa del ATPA/ATPDEA suman los 739.574, en el mismo período, lo cual significa solo el 12% de todo el empleo que se generó en el Ecuador.
10. Los sectores que más se benefician son los floricultores, agricultores, madereros y pesqueros, pero la calidad de mano de obra que se requiere no necesita de mayor especialización, por lo que el ingreso que perciben las personas que laboran en estos es únicamente el salario básico, lo cual no es un aporte significativo para que se pueda decir que los empleados han alcanzado el bienestar sino que tan solo pueden sobrevivir.
11. El impacto real que se podría estar percibiendo si el ATPDEA no se renueva es la dificultad que tendrán las personas que laboran en estos sectores, tendrían dificultad de reincorporarse laboralmente a otros sectores. Es por esto que lo que se propone es una diversificación de los mercados a los que se exportan los productos ecuatorianos.
12. El porcentaje de participación de las exportaciones con acceso preferencial a Estados Unidos es del 77% y el de las que no poseen acceso preferencial es de 23%. Aún así, la ATPA/ATPDEA como tal ha fracasado en tener un efecto significativo en la economía del Ecuador, principalmente en su producción y exportaciones, puesto que no se ha logrado el principal objetivo que es el de diversificar la oferta exportable del país y como se planteó anteriormente, el empleo tampoco ha sido en mayor medida beneficiado. Por esto se habla de un beneficio a medias.
13. Hablando de la contribución que los sectores más beneficiados por el ATPA/ATPDEA han generado al fisco, entre todos suman un total de US\$ 27.358, US\$ 174.722 y US\$ 121.697 millones en los años 2004, 2006 y 2008. Estos valores representan el 19%, 17% y 12% de todo lo

que se recaudó en el país como concepto de impuesto a la renta en esos años. Estas cifras de recaudación son relativamente bajas si se toma en cuenta que las exportaciones que estos sectores realizan representan 89% del total de exportaciones que realiza el país.

## **4.2 RECOMENDACIONES**

1. No cabe la menor duda que el ATPDEA tiene importancia para el país, pero en el caso de una posible no renovación es importante analizar otros mercados que puedan ayudar a compensar cualquier tipo de pérdida que se pueda evidenciar. No se puede decir que todas las exportaciones hacia Estados Unidos van a desaparecer mágicamente, pero es necesario tener alternativas apartes del principal socio comercial por excelencia de Ecuador.
2. Debido a que Ecuador es el único país que cuenta con ATPDEA en la actualidad, es necesario que se creen relaciones comerciales con otros mercados y romper la dependencia que existe con Estados Unidos antes del final del plazo.
3. Se deben ejecutar planes de negocio con las economías mostradas anteriormente, para así diversificar los mercados de destino de los productos ecuatorianos.
4. Por estos argumentos expuesto es necesario que los empresarios inviertan en especializar su mano de obra y en tecnología, lo cual les permitirá tener más eficiencia y productividad, y de esta manera ser más competitivos en el mercado internacional, especialmente en esos mercados alternos en los que hay posibilidades de ingresar con más fuerza. Es un esfuerzo que debe ser compartido con el estado, ya que también se necesitan mejores tarifas de energía eléctrica, telecomunicaciones y fletes en transporte de carga, porque estos son los principales costos de producción y los que afectan al final de cuenta las ganancias de las industrias.
5. Para que el comercio exterior del país obtenga un crecimiento sostenido, es necesario que el gobierno negocie acuerdos comerciales con países



que demanden lo que el Ecuador oferta, y así se pierda un poco esa dependencia que existe con Estados Unidos.

6. Las negociaciones que se hagan con otros países deben ser negociaciones en las cuales se incluyan los sectores que se verían más afectados por una posible no renovación del ATPDEA, como lo son el sector florícola, textil y atunero para garantizar su desarrollo y amortiguar las posibles pérdidas que ocurran, y más que nada que sean acuerdos a largo plazo para que así se cree un ambiente de seguridad para las inversiones extranjeras.
7. El grupo de países estudiados en el capítulo 3, representan mercados factibles para la exportaciones de la producción ecuatoriana, y de cierto modo balancear las pérdidas que se puedan tener en vista de una posible no renovación del ATPDEA. Es importante recalcar que dichos países fueron escogidos por sus características y las demandas de productos producidos en Ecuador y en particular esos que se verían más expuestos por la pérdida del acuerdo con Estados Unidos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Central del Ecuador. (n.d.). Ecuador: Evolucion de la Balanza Comercial 2011. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved November 30, 2011, from [www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201111.pdf](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201111.pdf)
- Central del Ecuador. (n.d.). Ecuador: Evolución de la Balanza Comercial. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved November 30, 2011, from [www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201101.pdf](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201101.pdf)
- Cock, J. C., Guillen, M., Ortiz, J., & Trujillo, F. (n.d.). Pearson Educacion. *PLANEAMIENTO ESTRATEGICO DEL SECTOR TEXTIL EXPORTADOR DEL PERU*. Retrieved January 31, 2012, from [www.pearsoneducacion.net/dalessio/estrategia/1PlaneamientoEstrategicodelSectorTextilExportadordel.pdf](http://www.pearsoneducacion.net/dalessio/estrategia/1PlaneamientoEstrategicodelSectorTextilExportadordel.pdf)
- Departamento de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos. (n.d.). La Ley de Preferencia Comercial Andina de 1991. *US Embassy*. Retrieved October 1, 2011, from [www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/documentos/Ley%20de%20Preferencia%20Comercial%20Andina%20de%201991.pdf](http://www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/documentos/Ley%20de%20Preferencia%20Comercial%20Andina%20de%201991.pdf)
- Dirección General de Estudios. (n.d.). COLOMBIA: Exportar Mas al Segundo Socio Comercial. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 3, 2012, from

<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter009102007.pdf>

Dirección General de Estudios. (n.d.). AUSTRALIA: Oportunidades en una economía con alta calidad de vida. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 3, 2012, from <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter007082007.pdf>

Dirección General de Estudios. (n.d.). BRASIL: Equiparar nuestra balanza comercial. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 24, 2012, from <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>

Dirección General de Estudios. (n.d.). CANADA: Un Mercado Por Explorar Por Ecuador. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 3, 2012, from <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter002022007.pdf>

Dirección General de Estudios. (n.d.). CHINA: Una oportunidad comercial o un mercado lejano. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 24, 2012, from <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>

Dirección General de Estudios. (n.d.). INDIA: Alternativas de mercados para Ecuador. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 24, 2012, from <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>

Dirección General de Estudios. (n.d.). RUSIA: Un mercado renaciente a gran escala. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 24, 2012, from

<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>

Dirección General de Estudios. (n.d.). UNION EUROPEA: Oportunidades en el mercado mas grande del mundo. *Banco Central del Ecuador*. Retrieved March 3, 2012, from <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter006072007.pdf>

EUROPA. (n.d.). *El portal de la Unión Europea*. Retrieved January 22, 2012, from [europa.eu/about-eu/basic-information/index\\_es.htm](http://europa.eu/about-eu/basic-information/index_es.htm)

Facts & figures: APEC economic, trade trends since 1989. (n.d.). *Chinadaily US Edition*. Retrieved January 22, 2012, from [http://www.chinadaily.com.cn/china/2007-09/02/content\\_7198490.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2007-09/02/content_7198490.htm)

Ministerio de Coordinación de la Política Económica. (2011, April 2). Costo Arancelario de la No Renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencias Para el Ecuador. *Cámara de Comercio Americana*. Retrieved October 1, 2011, from <http://www.camaradecomercioamericana.org/ATPDEA-SGP-Final-11042011.pdf>

Ministra Cely: Renovación del Atpdea demuestra que el problema no era por cuestiones políticas. (2011, October 12). *El Ciudadano*. Retrieved October 12, 2011, from [http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=27962:ministra-cely-renovacion-del-atpdea-demuestra-que-el-](http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=27962:ministra-cely-renovacion-del-atpdea-demuestra-que-el-)

problema-no-era-por-cuestiones-politicas&catid=40:actualidad&Itemid=63

Secretaría General ASEAN. (n.d.). ASEAN COMMUNITY IN FIGURES 2010. *ASEAN COMMUNITY IN FIGURES 2010*. Retrieved January 22, 2012, from [www.aseansec.org/publications/ACIF2010.pdf](http://www.aseansec.org/publications/ACIF2010.pdf)

Secretaría General ASEAN. (n.d.). ASEAN ECONOMIC COMMUNITY BLUEPRINT. *ASEAN ECONOMIC COMMUNITY BLUEPRINT*. Retrieved January 22, 2012, from [www.aseansec.org/5187-10.pdf](http://www.aseansec.org/5187-10.pdf)

US Embassy. (n.d.). Reflexiones sobre el ATPDEA. *US Embassy*. Retrieved October 12, 2011, from [www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/docpdf/Reflexiones.pdf](http://www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/docpdf/Reflexiones.pdf)

US Embassy. (n.d.). ATPDEA. *US Embassy*. Retrieved October 9, 2011, from <http://www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/documentos/ATPDEA.htm>

US Embassy. (n.d.). First Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act As Amended. *US Embassy*. Retrieved October 12, 2011, from [www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/docpdf/ATPEA.pdf](http://www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/docpdf/ATPEA.pdf)

UTPL. (n.d.). Ley de Comercio Exterior. *Leyes Societarias*. Retrieved November 30, 2011, from [eva.utpl.edu.ec/door/uploads/421/421/index.html](http://eva.utpl.edu.ec/door/uploads/421/421/index.html)