PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

INFORME FINAL DE PROYECTO DE DISERTACIÓN DE GRADO

TEMA:

ANÁLISIS DEL IMPACTO QUE CAUSARÍA LA NO RENOVACIÓN DEL CONVENIO ATPDEA OTORGADO POR ESTADOS UNIDOS A ECUADOR, PARA EL SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTORA
PATRICIA ALEXANDRA JIJÓN MEZA

ASESOR
ING. DAVID GRANADOS CUERO

ESMERALDAS - ECUADOR

ii. Hoja Tribunal

Disertación aprobada luego de haber cumplido con los requisitos exigidos en el reglamento de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior

_____

LECTOR 1

_____

LECTOR 2

_____

ASESOR

FECHA _____

iii. Autoría

Las ideas y opiniones emitidas en la presente Tesis son de exclusiva responsabilidad de la autora, respetando y citando las diferentes fuentes de información; con la asesoría del Ingeniero Jul David Granados Cuero.

AUTORA

Patricia Alexandra Jijón Meza

C. I. 0803258334

iv. Agradecimiento

A Dios, por regalarme la vida, una familia maravillosa, por ser mi guía y permitirme culminar esta etapa de mi vida.

A mis Padres, principalmente a mi querida Madre, por su esfuerzo diario, por el apoyo incondicional manifestado a lo largo de mis estudios y en mi vida personal.

A mis familiares porque han estado a mi lado, siempre pendientes, y colaboradores ante cualquier problema que se pueda presentar.

A todos mis profesores ya que con los conocimientos impartidos he podido terminar con éxito mi carrera.

Un agradecimiento muy especial a mi Director de Tesis el Ingeniero David Granados, por el ejemplo de profesionalismo que ha demostrado, ya que ha sido un gran maestro y amigo, gracias por su asesoría y dirección en el trabajo de investigación.

A todos mis amigos y aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación.

Eternamente Agradecida,
Patricia

v. Dedicatoria

A Dios, a mi familia, sin ustedes a mi lado no lo hubiera logrado, tantas desveladas sirvieron de algo y aquí está el fruto. Les agradezco a todos ustedes con toda mi alma el haber llegado a mi vida y el compartir momentos agradables y momentos tristes, porque de ellos aprendí, esos momentos son los que nos hacen crecer y valorar a las personas que nos rodean.

Principalmente a mis hijos, porque quiero ser un ejemplo de superación, para incentivarlos a buscar el conocimiento, prepararse profesionalmente, ser hombres y mujeres emprendedores; a ti mi amor, por tooodo el apoyo, por acompañarme siempre, por la motivación, porque toda mi dedicación y esfuerzo es por ustedes, los amores de mi vida!!

vi. Resumen Ejecutivo

La Ley de Preferencias Andinas (ATPA) fue expedida en diciembre de 1991 y expiró 10 años más tarde, el 4 de diciembre del 2001. El 6 de agosto del 2002 se firmó la Ley de Promoción Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que autoriza productos elegibles originarios de cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú a entrar a los Estados Unidos libres de impuestos. El objetivo principal del ATPDEA es promover un desarrollo económico de base amplia y proporcionar alternativas económicas viables al cultivo de la coca y a la producción de cocaína.

En el caso de la no renovación del ATPDEA el Ecuador sufriría impactos económicos tanto en la producción interna así como en el monto de los flujos de comercio exterior, y también impactos sociales muy altos ya que se calcula una potencial pérdida de cerca de 18000 puestos de empleo directos y con seguridad social en los sectores productivos de rosas, atún y brócoli.

La posible pérdida del principal mercado obliga a los productores a tomar medidas inmediatas para mantener dichas relaciones con el mercado americano, por esta razón, la presente tesis busca identificar medidas estratégicas para brindar apoyo a los sectores exportadores, y demás afectados por la eliminación de las Preferencias Arancelarias ATPDEA.

Se realizó una investigación científica de tipo descriptivo que permitió analizar el problema en forma detallada, y se amplió mediante la utilización de técnicas para la recolección de información, como la observación y la entrevista a los principales actores del proceso investigativo, empresarios exportadores, analistas económicos y catedráticos en la rama.

vii. Abstract

The Andean Preference Act (ATPA) was issued in December 1991 and expired 10 years later, on December 4, 2001. On August 6, 2002 was signed into law the Andean Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA), which authorizes eligible products originating in four Andean countries: Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru to enter the United States duty free. The main objective of the ATPDEA is to promote economic development and provide broad-based economic alternatives to coca cultivation and cocaine production.

In the case of non-renewal of ATPDEA Ecuador suffer the economic impacts on both domestic production and in the amount of foreign trade flows, and social impacts also very high and estimated a potential loss of about 18,000 jobs direct employment and social security in the productive sectors of roses, tuna and broccoli.

The possible loss of principal market requires producers to take immediate steps to maintain such relations with the U.S. market, for this reason, this thesis seeks to identify strategic actions to support the productive sectors and exporters and others affected by the elimination of the ATPDEA tariff preferences.

We conducted a descriptive research were able to analyze in detail the problem, and expanded through the use of techniques for gathering information such as observation and interview the main actors of the research process, export businesses, economic analysts and professors in the field.

viii. Contenidos

CARÁTULA
HOJA TRIBUNAL
AUTORÍA
AGRADECIMIENTO
RESUMEN EJECUTIVO
ABSTRACT
CONTENIDOS
INTRODUCCIÓN

CAPITULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de la Investigación 16
1.2. Justificación 17
1.3. Objetivos 17
1.3.1. Objetivo General 17
1.3.2. Objetivos Específicos 18

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Antecedentes del Estudio 19
2.1.1. Tratado Comercial 19
2.1.2. Tratados Comerciales vigentes firmados por Ecuador 19
2.1.3. Breve historia del ATPA, actual ATPDEA 20
2.1.4. El sistema generalizado de Preferencias SGP 21
2.1.5. Política comercial de Estados Unidos 21
2.2. Fundamentación Teórica 22
2.2.1. Integración Económica 22
2.2.2. Efectos de la integración sobre el comercio 23

2.2.3. Relaciones Ecuador – Estados Unidos 23
2.3. Fundamentación Legal 24
2.3.1. La Constitución del Ecuador 2008 24
2.3.2. Política Comercial de Ecuador 25
2.3.3. Algunos controladores de comercio exterior en Ecuador 25

CAPITULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Métodos utilizados en la investigación 26
3.2. Construcción metodológica del objeto de la investigación 26
3.2.1. Nivel de la investigación 26
3.3. Elaboración del Marco Teórico 27
3.4. Recolección de la Información Empírica 27
3.4.1. Información primaria 27
3.4.2. Información secundaria 27
3.5. Descripción de la información obtenida 27
3.6. Análisis e interpretación de los resultados 28
3.7. Construcción del informe de investigación 28

CAPITULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. La industria ecuatoriana y el comercio internacional 30
4.2. Ecuador y sus acuerdos comerciales 33
4.3. Principales mercados de X de los productos ecuatorianos 37
4.4. Comercio: Ecuador – Estados Unidos 39
4.5. Ecuador y el ATPDEA 40
4.6. Productos que se benefician del ATPDEA en el Ecuador 43
4.7. Principales productos afectados de no renovarse el ATPDEA 44
4.8. Importantes competidores 46

4.9. Empresas exportadoras de Ecuador a EEUU, bajo ATPDEA 47
4.10. Repercusiones sobre la inversión y el empleo 49
4.11. Manifestación del Gobierno 56
4.12. Estrategias por parte de los empresarios exportadores 59
4.13. Importancia de una renovación a largo plazo del ATPDEA 60
4.14. Importancia de la diversificación de mercados 61
4.15. Análisis FODA 64
4.15.1. Factores internos 64
4.15.2. Factores externos 64
4.16. Planteamiento de estrategias 65

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1. Tema 66
5.2. Antecedentes que motivan la propuesta 66
5.3. Justificación 66
5.4. Objetivos de La Propuesta 67
5.4.1. General 67
5.4.2. Específicos 67
5.5. Desarrollo de la Propuesta 68
5.6. Impactos 74
5.6.1. Impacto Socio – Cultural 75
5.6.2. Impacto Económico 76
5.6.3. Impacto Global 77

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones 78
6.2. Recomendaciones 79

SECCIÓN REFERENCIAS

i.	GLOSARIO	81
ii.	FUENTES DE INFORMACIÓN	82
iii.	LINKOGRAFIA	83
iv.	ANEXOS	84

ix. Introducción

El mundo está cambiando, las necesidades de los países no son las mismas que hace 20 años, gracias al fenómeno de la globalización el mercado se tornó altamente competitivo, ahora las empresas no solo deben luchar por posicionarse dentro de su mercado nacional, sino que también deben estar preparadas para enfrentarse a fuertes grupos comerciales.

Estas nuevas necesidades obligan a diferentes países a consolidarse en grupos, por medio de acuerdos comerciales, para resguardarse de ser absorbidos dentro del mercado mundial, legislar sus actividades y poder evitar conflictos internacionales. Existen innumerables organizaciones dedicadas a salvaguardar los intereses económicos de las diferentes naciones, cada organismo está regido por sus propias normativas.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas constituye un acuerdo comercial firmado unilateralmente por EEUU en el año 2002 para países específicos (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú), tiene como objetivo apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas, a partir de ese año, los países miembros del acuerdo se han beneficiado de enormes ventajas comerciales, de los cuales, alrededor de 6.100 productos han podido ingresar sin ningún tipo de arancel al mercado estadounidense.

Dicho tratado ha generado un importante dinamismo en el Ecuador, provocando un crecimiento de las exportaciones tanto de productos agrícolas como de bienes manufacturados que han ingresado al mercado norteamericano con cero aranceles, fortaleciendo al sector exportador y consolidando nuevas plazas de empleo.

Para Ecuador, este sistema estuvo vigente hasta julio del 2013, lo que genera preocupación para el sector exportador ecuatoriano, considerando la dependencia que tienen las exportaciones ecuatorianas hacia ese

mercado, unido a la formalización del Tratado de Libre Comercio de EEUU con Colombia y el que ya se desarrolla con Perú, principales competidores.

Tener productos que se cobijan por un acuerdo comercial que elimina aranceles, permite que los precios estén anclados al precio del productor y de algunos costos de transporte respectivos, pero que responden competitivamente a la demanda internacional; de lo contrario, los exportadores al no poder cubrir por un largo período este aumento en los costos, terminarán por transmitirlo al bolsillo del consumidor, y ellos optarán por substituirlos por otros similares, provenientes de otros países con menores costos.

Son miles de empleos que podrían perderse, millones de dólares no ingresados al país e inversiones que no se realizarían, simplemente por no participar de un acuerdo comercial.

Para lograr su objetivo, ésta investigación se estructura de la siguiente manera:

El CAPITULO I comprende el marco contextual de la investigación, se refiere a la problemática encontrada y la delimitación del problema, la justificación y los objetivos que se desprenden del propósito amplio del proyecto de tesis.

En el segundo CAPITULO se detalla la estructura del marco teórico, temas de vital importancia encontrados en el transcurso de la aplicación del estudio para fortalecer la teoría científica.

El CAPITULO III está conformado por la metodología de la investigación, la misma que permitió la recolección y tamización de la información necesaria para cumplir con el objeto general del estudio e identificar los resultados.

El CAPITULO IV puntualiza el cuerpo del informe, se especifica el análisis e interpretación de los resultados, en relación con los objetivos de la

investigación, la determinación y cuantificación de los posibles impactos que tendrá en la economía del Ecuador la No Renovación del Sistema de Preferencias ATPDEA.

El CAPITULO V genera la propuesta, que aún en solitario podría no generar la fuerza y el cambio de decisión del actual gobierno, si lograría crear conciencia, o sentar un precedente a manera de apoyo a la industria y al sector exportador de este país.

El CAPITULO VI comprende las conclusiones y recomendaciones, en orden con los objetivos específicos y en relación a la propuesta.

Como autora de este trabajo de investigación, espero haber contribuido a la solución del problema determinado y cubrir una necesidad social y educativa, que contribuya como fuente bibliográfica para la Institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar el presente estudio a los destinatarios.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de la Investigación

CAUSAS	EFECTOS
1. Ruptura de relaciones comerciales importantes con EEUU	1.1. Desventajas frente a la competencia en el mercado norteamericano
2. Aranceles muy elevados	2.1. Pérdida de competitividad por costos
3. Desempleo	3.1. Mayores niveles de pobreza

Ecuador es un país eminentemente productivo, lleno de biodiversidad, posee un suelo y climas que se prestan para dar luz a una cantidad de especies y productos naturales y manufacturados, con capacidad de promover inversión e industrialización para cubrir necesidades internas y externas.

Su política comercial está encausada a generar negocios internacionales y firmar acuerdos con aquellos países que le permitan agregar valor a su manufactura; el tratado objeto de estudio es precisamente una alianza concedida por su principal mercado de exportación, permitiéndole vender sus productos en Norteamérica a un precio competitivo.

Al no renovarse estas preferencias, se perderían relaciones comerciales con EEUU, generando mayores desventajas para los exportadores ecuatorianos, considerando que los principales competidores en ese mercado son Colombia y Perú y a ellos les respalda un Tratado de Libre Comercio suscrito con la gran potencia; entonces, el sector exportador ecuatoriano tendría que afrontar el costo de los aranceles, perdiendo

competitividad, esto ocasionaría que las industrias se desplacen o recorten personal, aumentando los índices de desempleo en el Ecuador, empeorando la pobreza.

1.2. Justificación

Es trascendental el estudio de los acuerdos de complementación e integración que hayan sido suscritos con otros países, y destacar la importancia de las políticas comerciales imperantes en el Ecuador, que permitan a los productores agregarle valor a su materia prima, beneficiarse de la eliminación parcial o total de las barreras arancelarias o no arancelarias y obtener productos con precios competitivos, que posean calidad y sean atractivos en el mercado de negociación.

La presente investigación pretende constituirse en un aporte teórico y práctico que facilite información para análisis futuros; además, tiene como objetivo dar a conocer la necesidad de construir relaciones comerciales con otros países; y, que todos los ecuatorianos, ya sean productores, exportadores, gobernantes, comerciantes o consumidores, analicen las consecuencias de la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA, considerando que este sistema ha generado miles de puestos de trabajo y oportunidades de desarrollo.

1.3. Objetivos

1.3.1. General

"Analizar el impacto que generaría a los empresarios ecuatorianos la pérdida del Sistema de Preferencias Arancelarias ATPDEA, otorgado por los Estados Unidos, para la exportación de sus productos."

1.3.2. Específicos

1.3.2.1. Realizar un análisis de las ventajas y oportunidades que presenta el Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas otorgado por los Estados Unidos, para el Ecuador.

1.3.2.2. Determinar las consecuencias que enfrentaría el sector exportador ecuatoriano al finalizar el Sistema de Preferencias Arancelarias ATPDEA, en cuanto a las fuentes de empleo.

1.3.2.3. Diseñar una propuesta que pueda ofrecer soluciones alternativas, para brindar apoyo al sector exportador ante la no renovación del ATPDEA.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

2.1.1. Tratado Comercial

Héctor Alejandro Sánchez Rodríguez, hace una redacción acertada en su trabajo “Tratados de Libre Comercio”, lo define como: “Un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua”.

Los tratados comerciales regulan cuestiones económicas, como la reducción de aranceles para los productos importados que procedan de la otra parte del acuerdo.

Más recientemente, estos tratados contienen la llamada "cláusula de la nación más favorecida" (NMF), según la cual los beneficios concedidos a un país asociado al acuerdo comercial deben extenderse a todos los demás países firmantes del mismo. Gracias a esta cláusula todos los derechos y privilegios concedidos a un país son aplicables al resto de los países miembros de la unión; además, cualquier acuerdo futuro también tendrá efecto en el resto de los países firmantes del acuerdo comercial.

2.1.2. Tratados Comerciales Vigentes firmados por Ecuador

La página WEB del Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE, señala que el Ecuador es miembro de la Organización Mundial de Comercio, forma parte de una Unión Aduanera que es la Comunidad Andina de Naciones, tiene un Acuerdo de Alcance Preferencial con Chile, y varios Acuerdos de Complementación Económica con Paraguay y

Uruguay, un Tratado de Libre Comercio como miembro de la CAN con el MERCOSUR.

Todos estos convenios tienen como objetivo primordial lograr el desarrollo armónico de la región, establecer estrategias de cooperación e integración económica que contribuyan a la creación de un espacio económico ampliado para facilitar la circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las partes contratantes. Además, Ecuador se beneficia del Sistema General de Preferencias otorgado por la UE, y, por supuesto no podemos olvidar el acuerdo objeto de estudio, el Tratado de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga ATPDEA concedido por EEUU.

2.1.3. Breve Historia del ATPA, actual ATPDEA

Un compendio extraído de la página cinco del estudio de Álvaro Alberto Ramírez "Impacto del Aptdea sobre el Empleo en Ibagué", del año 2003, señala:

"El ATPA como Ley fue expedida el 4 de diciembre de 1991 y se hizo efectiva a partir de julio de 1992, cuando el presidente de los Estados Unidos designó a Colombia y Bolivia como beneficiarios de algunas preferencias arancelarias, que fueron extendidas a Ecuador en abril de 1993 y a Perú en agosto de 1993, en la presidencia de Bill Clinton."

Dicha Ley fue diseñada por EEUU con el propósito de incentivar a los países andinos a reducir el cultivo y producción de drogas, otorgando un sistema de tarifas preferenciales, generando miles de plazas de empleo al promover las exportaciones de alrededor de 6100 productos amparados en este sistema, que son en su mayoría manufacturas, aunque están incluidos en la lista determinados productos agropecuarios, pesqueros e industriales primarios.

2.1.4. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

En un documento elaborado por COMEX y PROCOMER del Ecuador, titulado: "¿Cómo exportar a la Unión Europea?", publicado en el año 2007, página 2, tercer párrafo indica: "El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar".

En 1968 la UNCTAD recomendó la creación de un sistema de preferencias comerciales otorgado por países industrializados para países en vías de desarrollo, cuyo objetivo sería fomentar la diversificación de las economías, y aumentar el ingreso de exportación de los países en desarrollo, por medio de la eliminación parcial e incluso total de aranceles de manera autónoma a determinados productos para poder lograr un comercio más intenso, promover su industrialización y acelerar su ritmo de crecimiento económico.

La UE ofrece estas preferencias arancelarias a 178 países y territorios en vías de desarrollo, incluyendo al Ecuador; sin exigir contrapartidas a sus beneficiarios.

2.1.5. Política Comercial de EEUU

En el segundo y cuarto párrafo de la página tres del estudio "Medición de Impactos de la No Renovación del ATPDEA en productos Agrícolas de Exportación", publicado en el 2007, cuya autora es la Sra. Nancy Medina Carranco, se expresa que:

"Según el último examen de política comercial de los EEUU en el marco de la OMC, la nación del norte se inserta en una estrategia de liberalización comercial a nivel multilateral, regional y bilateral. Dicha estrategia de

apertura se refleja en el número de países con los que ha concluido Tratados de Libre Comercio".

"Adicionalmente a los TLC, EEUU otorga preferencias unilaterales a países en desarrollo en el marco de varios programas; preferencias que generalmente se encuentran condicionadas al cumplimiento de diversos objetivos políticos de los EEUU".

Estados Unidos es el principal arquitecto del comercio global, puesto que ha apoyado el libre comercio mundial, al otorgar preferencias arancelarias a países en vías de desarrollo y siendo patrocinador de diversos tratados comerciales con el resto del mundo, imponiendo ciertos requisitos para ser calificado como apto para el correspondiente disfrute de las ventajas concedidas en los acuerdos.

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. Integración Económica

Hernando Villamizar Pinto en su libro "Introducción a la Integración Económica" publicado en el año 2000, dice en el segundo párrafo de la página 19: "Podría definirse dicha expresión, como un proceso a través del cual los países participantes convienen eliminar los derechos arancelarios y las restricciones de todo orden a las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios, pudiendo estas medidas acompañarse de políticas comunes en lo económico y social".

En el mundo globalizado en el que vivimos es imperante la necesidad de establecer negociaciones comerciales internacionales, forjar lazos con otros países, eliminar progresivamente las barreras al comercio para formar bloques que permitan un dinamismo más acelerado y controlado de las economías, satisfacer ciertas necesidades, dar paso a la creación de las economías de escala y evitar controversias futuras.

El nivel de integración depende de los objetivos que se quieran conseguir, desde simples reducciones en aranceles, creando un arancel externo común o permitiendo la libre circulación de los factores de producción, hasta el planteamiento de políticas comunes como es el caso de adoptar una sola moneda para todos los países del grupo.

2.2.2. Efectos de la Integración sobre el Comercio

Todo proceso integracionista trae consigo efectos que pueden ser positivos o negativos, efectos estáticos y dinámicos, ya sea en lo social, político, económico o cultural.

Hernando Villamizar Pinto en la página 23 de su libro “Introducción a la Integración Económica” publicado en el año 2000, los ha designado como Creación del Comercio y Desviación del Comercio.

Se crea el comercio cuando los países deciden derribar sus fronteras y eliminar progresivamente las barreras comerciales, dando paso al intercambio de bienes; y se desvía el comercio cuando un país A sustituye los productos del país B por los productos del país con los que ha pasado a formar parte de una integración comercial, podríamos decir que existe un favoritismo por los países con los que se es miembro de un grupo o bloque comercial, aislando a aquellos que no forman parte de la unión.

2.2.3. Relaciones Ecuador – Estados Unidos

Javier Ponce Leiva, en el segundo párrafo de la página 210 de su libro “Las relaciones Ecuador-Estados Unidos en 25 años de democracia (1979-2004)”, afirma textualmente: “Es conocido que la política norteamericana ha utilizado como mecanismos de negociación las presiones diplomáticas o los procedimientos de certificación que garantizan el cumplimiento de temas como democracia y lucha contra el narcotráfico”.

Si bien es conveniente para el Ecuador mantener relaciones comerciales internacionales y sobre todo forjar lazos mejores estructurados y a largo plazo con Estados Unidos, se deben considerar las discrepancias en ideologías políticas y analizar exhaustivamente los pros y los contras de las exigencias impuestas por la gran nación del norte, para no perder las preferencias ni correr el riesgo de ceder la soberanía del país.

Al prestar atención a los acontecimientos actuales en nuestro país, podemos evidenciar los problemas políticos, las asperezas que se han generado entre Ecuador y EEUU, ante este escenario es imprescindible preguntarnos si vale la pena perder las relaciones comerciales con esta gran potencia que al fin de cuentas es nuestro principal mercado de exportación, debemos ser conscientes de que no estamos en la capacidad de competir por separado, y que nos conviene enfocarnos en formar grupos que le permitan a nuestro país un desarrollo más acelerado, a la medida de nuestros intereses y acorde con nuestras necesidades.

2.4. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.4.1. Ley ATPDEA

El Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga es un acuerdo unilateral otorgado por Estados Unidos para países específicos, con el propósito de proporcionar alternativas válidas al cultivo de narcóticos. (Revisar punto 2.1.3. Breve historia del ATPA, actual ATPDEA, página 21.)

2.4.2. La Constitución del Ecuador 2008

Art. 304, numeral 2: “Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial”.

Art. 304, numeral 5: “Impulsar el desarrollo de las economías de escala y el comercio justo”.

Art. 416: “Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores”.

2.4.3. Política Comercial del Ecuador

El SICE (ente reemplazado por el ECUAPASS), revela que la Política Comercial del Ecuador está normada por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI (hoy por hoy conocida como COPCI), aprobada por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1997.

La LEXI creó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones COMEXI (actualmente COMEX), conformado por 6 representantes del sector público y 5 representantes de las Cámaras de la Producción del país. La principal función del COMEX es la de determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo del país.

2.4.4. Algunos controladores del Comercio Exterior en ECUADOR

- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración
- Ministerio de Industrias y Productividad
- Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR
- Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Métodos Utilizados en la Investigación

En la realización de la presente investigación se utilizó como guía una combinación de los métodos deductivo e inductivo, bajo un proceso de razonamiento que no solo intentó describir los hechos sino también explicarlos.

Para la recopilación de la información necesaria se hizo uso de la técnica documental, para enunciar las teorías que sustentan el estudio, en conjugación con la técnica de campo, puesto que se analizaron tanto los documentos como los resultados obtenidos.

3.2. Construcción Metodológica del Objeto de la Investigación

Este trabajo ha sido desarrollado cumpliendo con los parámetros establecidos por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, así como también a los parámetros regulares de investigación proporcionados por el asesor de tesis y de proyecto, que han tenido como fin común, proporcionar información relevante, clara y fidedigna, que permita al lector hacer una estimación de la problemática objeto de estudio.

3.2.1. Nivel de la Investigación

Esta disertación se caracteriza por ser un estudio investigativo de gran amplitud, es de tipo descriptivo puesto que pretende establecer una situación que afecte específicamente al sector exportador ecuatoriano, y está orientado a plantear acciones que presenten alternativas e identificar las posibles soluciones a la problemática objeto de dicho estudio.

3.3. Elaboración del Marco Teórico

El marco teórico ha sido desarrollado en tres aspectos muy importantes, en el primero constan los antecedentes del estudio, referencias que permiten profundizar en el conocimiento del tema; en la segunda parte se puntualiza la fundamentación teórica en la que se respalda la investigación; por último, el tercero expresa la fundamentación legal con la que se sustenta la tesis.

3.4. Recolección de la Información Empírica

3.4.1. Información Primaria

La información primaria, se ha obtenido a través de una técnica específica de estudio, entrevistas específicas a determinados sujetos relacionados con la investigación, como economistas o analistas económicos, y por supuesto miembros del sector exportador del Ecuador (principales afectados).

3.4.2. Información Secundaria

Se ha recopilado todo tipo de información necesaria, de libros, revistas, videos, periódicos, folletos, documentos, leyes, páginas web; entre otros, con la finalidad de adoptar una postura universal de imparcialidad.

3.5. Descripción de la Información Obtenida

Para la recopilación de la información necesaria se hizo uso de la técnica documental, para enunciar las teorías que sustentan el estudio, en conjugación con la técnica de campo, puesto que se analizó la documentación obtenida.

Para el estudio se utilizaron fuentes primarias y secundarias, para el desarrollo de las primarias, se buscó la fuente directa objeto de la problemática identificada en la investigación, los empresarios exportadores ecuatorianos, los primeros afectados de no renovarse el ATPDEA; para las secundarias, se hizo necesario recurrir a economistas y catedráticos del país, quienes pudieron brindar un aporte neutral y objetivo al proyecto.

3.6. Análisis e Interpretación de los Resultados

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

Donde:

n	Tamaño de la muestra
Z	Nivel de confiabilidad
	95% 0.95/2 = 0.4750 Z = 1.96
P	Probabilidad de ocurrencia 0.50
Q	Probabilidad de no ocurrencia 1 – 0.5 = 0.50
N	Población
e	Error de muestreo 0.04 (4%)

El presente Informe de Tesis se realizó en base a entrevistas, por lo tanto no fue necesario utilizar la muestra.

3.7. Construcción del Informe de Investigación

A continuación se presentan los resultados finales de la investigación, contenido en cuatro subdivisiones del Capítulo IV; el primero describe a la industria y el comercio del Ecuador, presenta un análisis de la composición de la Balanza Comercial del país para determinar los principales productos de la oferta exportable, los mercados de destino más importantes, los principales acuerdos comerciales que mantiene la nación, etc.

El segundo y más interesante apartado muestra una pequeña población de las empresas que exportan sus productos hacia el mercado de EEUU y cuantifica mediante un análisis la cantidad de empleos propensos a perderse en el caso de no efectuar acciones ante la pérdida de las preferencias arancelarias mantenidas con dicho país; se establece un diagnóstico de la situación mediante un análisis FODA, para proponer estrategias de apoyo al sector exportador ecuatoriano.

Como cuarta parte, se desarrolla la propuesta y por último se describen los posibles impactos de la presente tesis de grado.

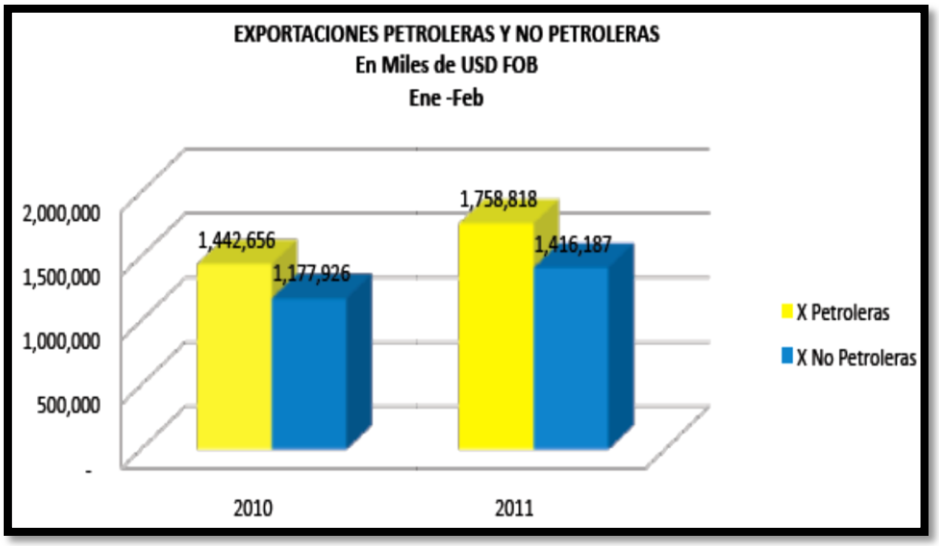
CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. La Industria Ecuatoriana y el Comercio Internacional

Desde el punto de vista geográfico, el Ecuador podría considerarse como un país pequeño, pero a pesar de esto, es eminentemente productivo, lleno de biodiversidad, posee un suelo y climas que se prestan para dar luz a una cantidad de especies y productos naturales y manufacturados, con capacidad de promover inversión e industrialización para cubrir necesidades internas y externas.

La política comercial del Ecuador durante los últimos años ha tenido como objetivos, la búsqueda de nuevos mercados y la diversificación de la oferta exportable con mayor valor agregado, el fortalecimiento del aparato productivo nacional mediante medidas de protección y salvaguardias para, de esta manera, impulsar el empleo y el desarrollo endógeno, por esta razón el comercio exterior ecuatoriano se ha dinamizado aumentando progresivamente tanto el nivel de exportaciones como de importaciones.

Gráfico Nº 1
Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador

Dentro del análisis del sector externo, las exportaciones tienen una incidencia fundamental en el crecimiento de la economía del país, representan una fuente importantísima del ingreso de divisas y a su vez generan empleo; dentro de ellas, como es de suponer, las exportaciones petroleras son sustanciales y superan notablemente a las no petroleras. En el Gráfico Nº 1 se puede apreciar esta diferencia.

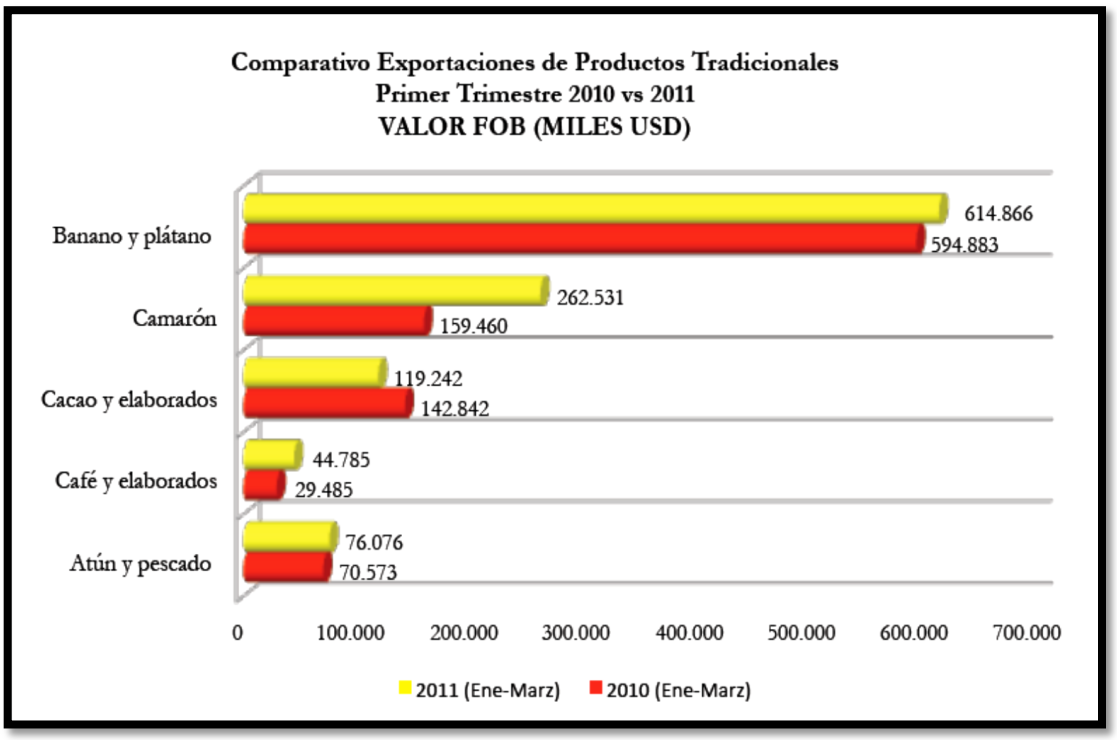
Queda muy clara la dependencia del petróleo para la estabilidad comercial del país, es importante resaltar que el petróleo es un recurso no renovable y por lo tanto tiene sus limitaciones en el espacio y el tiempo, además, genera incertidumbre por la evolución de sus precios en el mercado internacional.

A raíz de esto el país busca alternativas de ingreso de divisas, desde el año 2006, el Ecuador ha puesto en marcha un proceso original y mundialmente reconocido, se planteó llegar al nivel de los países con mayor crecimiento y desempeño económico, por ello el Gobierno en conjunto con el sector privado, ha trabajado intensamente en una Agenda de Transformación Productiva que señala las políticas de la economía y transforma la matriz productiva con equidad y eficiencia.

Una de ellas es impulsar las exportaciones de bienes no petroleros, que se subdividen en Tradicionales y No Tradicionales; el Gráfico Nº 2, muestra el dinamismo de la balanza comercial del Ecuador, de productos Tradicionales.

Al comparar las exportaciones de los productos Tradicionales en el período de enero a marzo del 2011 con enero a marzo del 2010, se puede verificar un incremento en todos los productos incluyendo Banano, Camarón, Café y elaborados, Atún y Pescado. El mayor incremento es en el Camarón, pasando de USD 159 millones en el 2010 a USD 262 millones en el 2011.

Gráfico Nº 2
Balanza Comercial
Exportaciones Productos Tradicionales



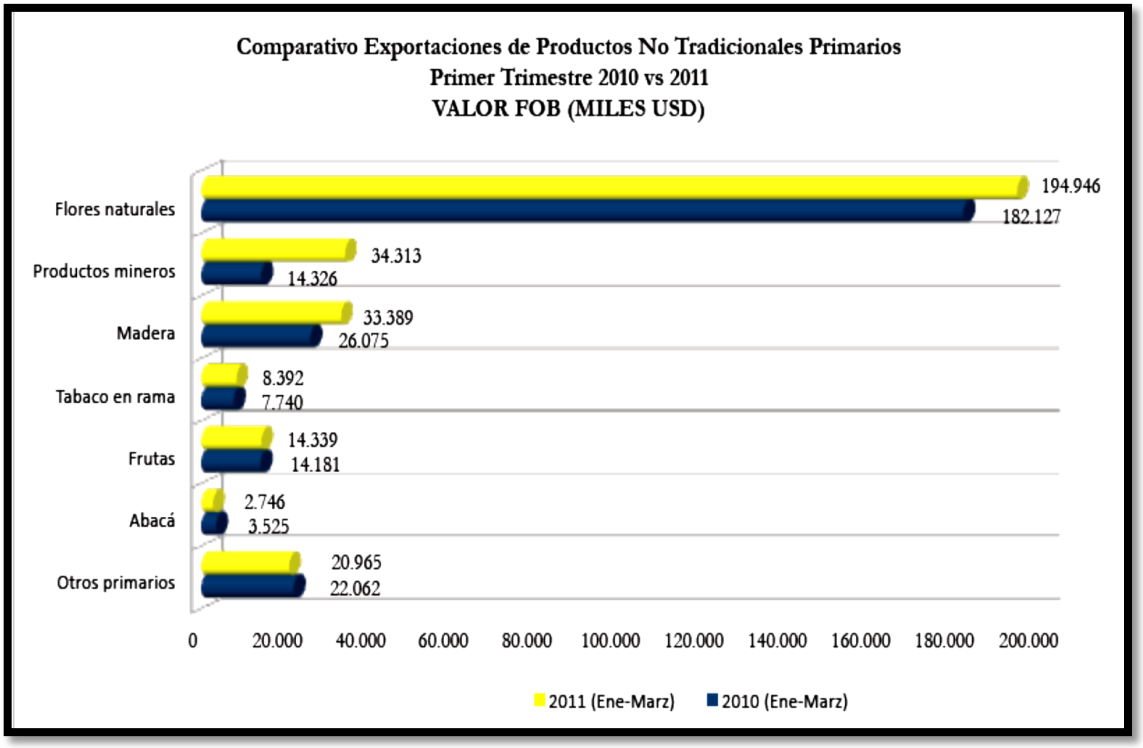
Fuente: Banco Central del Ecuador

La composición del comercio de bienes ha cambiado en los últimos años, permitiendo la diversificación de la exportación de productos no tradicionales.

Basado en el Plan Nacional del Buen Vivir, el Ecuador "se propone dar un salto, de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada". Dentro de sus objetivos primordiales está el incentivar la producción inclusiva de bienes y servicios de alto valor agregado, potenciar productos con ventajas comparativas que generen empleo, integrar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía nacional, potenciar el acceso a tecnología, innovación capacitación y asistencia técnica, promocionar la oferta exportable del país, entre otros.

Tal como lo muestra el Gráfico Nº 3, en el grupo de los No Tradicionales Primarios, se destacan las Flores Naturales, los Productos Mineros, la Madera y las frutas.

Gráfico Nº 3
Balanza Comercial
Exportaciones Productos No Tradicionales



Fuente: Banco Central del Ecuador

Es innegable que el sector productivo está en condiciones de mostrar su capacidad y sus éxitos, para el aprovechamiento de estas cualidades y para que pueda superar los retos actuales más fortalecido que antes, se deben llevar a cabo acciones adecuadas; planear estrategias para fomentar la innovación y la investigación, aumentar la cualificación de la mano de obra, mejorar la imagen del sector y proteger los derechos de propiedad intelectual; éstos son los puntos clave que contribuirán a aumentar la competitividad de la industria.

4.2. Ecuador y sus Acuerdos Comerciales

Existen muchas razones por las cuales los países deberían integrarse, como por ejemplo, para aprovechar las ventajas comparativas fortaleciendo así a aquellos sectores en los que son competitivos, beneficiarse de las

economías de escala, aprovechar la variedad y diferenciación de productos que se fomentarían dentro del mercado, y obviamente las expectativas de crecimiento que se conciban con el desarrollo del bloque atraerá inversión, generando consigo consecuencias directas e importantes para la economía.

Por esto el Ecuador se ha visto en la necesidad de consolidar estrategias comerciales dentro de su política exterior que le den apertura a negocios internacionales, la misma, gira en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales como lo muestra el Gráfico Nº 4, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites que deben seguir para ingresar dichas mercancías.

Gráfico Nº 4
Acuerdos Comerciales De Ecuador

DENOMINACIÓN	PAÍSES INTEGRANTES	
OMC	174 PAÍSES	
CAN	BOLIVIA, COLOMBIA, ECUADOR, PERÚ	
ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA	ECUADOR-PARAGUAY	ECUADOR-URUGUAY
ACUERDO PREFERENCIAL	ECUADOR-CHILE	
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	ECUADOR(CAN)-MERCOSUR	
SGP	UNION EUROPEA	
ATPDEA	EEUU - COLOMBIA, ECUADOR, PERÚ	

Fuente: Sistema Interactivo de Comercio Exterior

Las barreras arancelarias y no arancelarias que las economías imponen al ingreso de bienes provenientes de otros países, como medio de protección a los sectores internos o como mecanismos fiscales, son los principales obstáculos a los que se enfrentan las empresas en su afán de colocar en el exterior sus productos.

Para no verse envuelto en la crisis mundial, el Ecuador se vio sujeto a una serie de reformas políticas que han ayudado a encaminar a la economía a un desarrollo sostenido, considerable y enfocado a lograr una estabilidad financiera, política y social; basada en la tendencia tomada por la región latinoamericana.

Planes enfocados a cambiar hábitos de consumo, desarrollo de sectores estratégicos y prioritarios, mejoramiento de sectores claves, desarrollo de la industria interna, políticas claras de comercio, competitividad, inversión y en lo laboral, etc.

Todo esto acompañado con nuevos mercados internacionales y de cooperación, principalmente con países asiáticos y latinoamericanos. Un ejemplo es la solicitud formal de convertirse en miembro pleno del MERCOSUR, la creación de nuevas embajadas en Asia, el fortalecimiento de organismos como la CELAC, la CAN, el ALBA, y la UNASUR, que actualmente se considera como mayor acuerdo o bloque comercial de la región, y está conformado por los países que integran el MERCOSUR y la CAN.

Sumado a la implementación de proyectos como el eje Manta-Manaos como alternativa al Canal de Panamá. Se dice que el 90% de las mercaderías que se transportan por los mares del mundo necesariamente tienen que pasar por los puertos latinoamericanos.

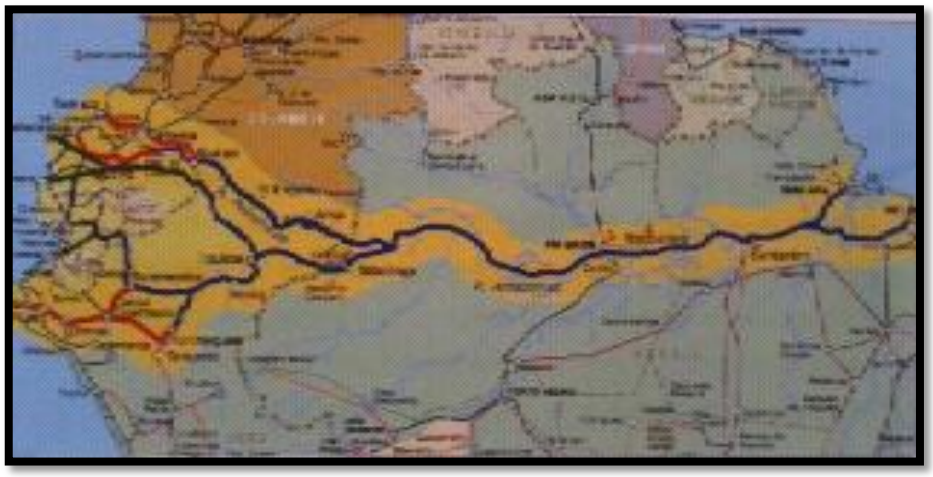
En el país existen 2 terminales aeroportuarias internacionales de mayor renombre: El aeropuerto José Joaquín de Olmedo, de la ciudad de Guayaquil y el aeropuerto Mariscal Sucre de la ciudad de Quito, que ha sido remodelado recientemente; se localizan también, 24 terminales portuarias: 4 estatales (Esmeraldas, Manta, Guayaquil y Puerto Bolívar), 17 privadas y 3 petroleras, por donde ya se mueven anualmente alrededor de un millón de TEUs, y está en crecimiento.

Se pronostica que en el 2014 se concluyen los trabajos de ampliación del Canal de Panamá que implica la construcción de exclusas de mayor tamaño, lo que permitirá que transiten no sólo buques de hasta 4800 Contenedores TEUs, sino de hasta 8000 y 12500 Contenedores; en la ruta del Medio Oriente hacia los Estados Unidos. Estos inmensos buques requieren de un calado de hasta 18 metros.

Por ello Manta, con un calado de 12 metros que puede llegar a ser de 16; y, Callao en Perú, aparecen justamente como los más opcionados para convertirse en puertos de transferencia en la Costa Oeste de Sudamérica.

Al mismo tiempo, existe el interés de fortalecer la integración nacional de carácter amazónico con la sierra y la costa; y, consolidar la oportunidad de una vía fluvial de integración internacional hacia Manaos y el Atlántico, para potenciar la integración del interior del continente con el Puerto de Manta.

Gráfico Nº 5
Eje Vial Manta - Manaos



Fuente: Revista PLUSVALOR, ED. Nº 2

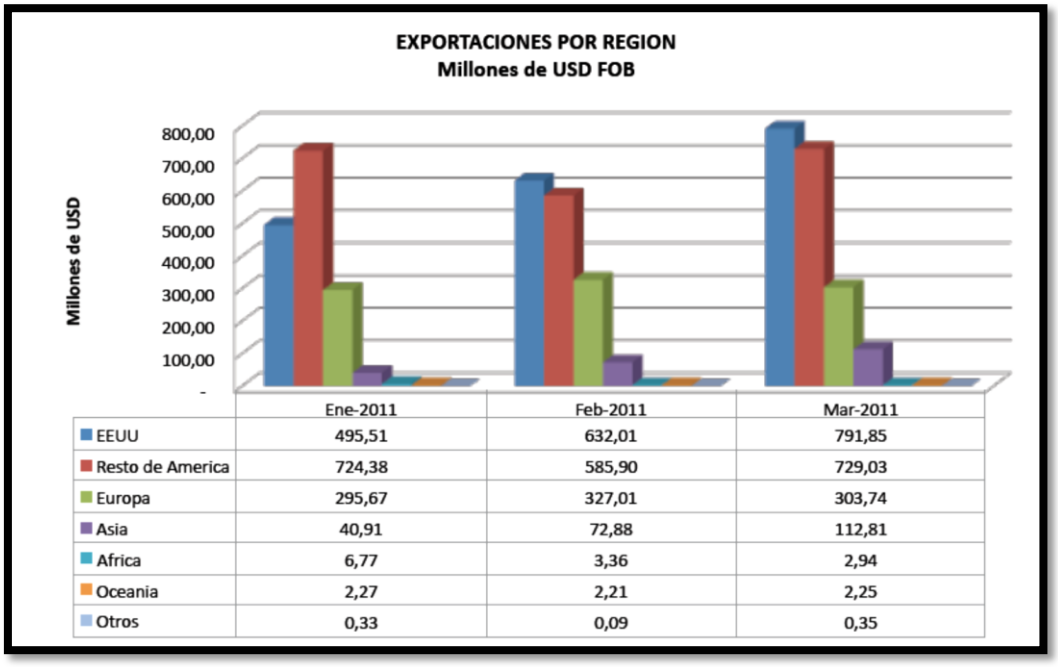
El proyecto del Eje Multimodal Manta-Manaos consiste en habilitar un eje vial terrestre con la capacidad de transportar grandes cantidades de carga desde Manta, hasta un puerto de transferencia en la Provincia Amazónica Francisco de Orellana, donde la mercadería pueda ser embarcada en

naves fluviales que atraviesen la Amazonía ecuatoriana por el Río Napo hasta el Puerto Nuevo Rocafuerte en la frontera con Perú, y continuar con la navegación hacia Manaos sobre el Río Amazonas y posteriormente hacia Belém Do Pará, sobre el Atlántico. Tal como se muestra en el Gráfico Nº 5.

Debido a esto es vitalmente necesario efectuar inversiones en obras de adecuación para los puertos ecuatorianos, para así aumentar el volumen y flujo de carga; se requieren niveles de canales de acceso, dragado, infraestructura y equipos, servicios de construcción y tecnologías portuarias, grúas, elevadores y plataformas, así como tecnologías de manejo de carga y administración de servicios portuarios.

4.3. Principales mercados de exportación de los productos ecuatorianos

Gráfico Nº 6
Destino de las Exportaciones Ecuatorianas



	Ene-2011	Feb-2011	Mar-2011
EEUU	495,51	632,01	791,85
Resto de America	724,38	585,90	729,03
Europa	295,67	327,01	303,74
Asia	40,91	72,88	112,81
Africa	6,77	3,36	2,94
Oceania	2,27	2,21	2,25
Otros	0,33	0,09	0,35

Fuente: BCE

De acuerdo a las estadísticas presentadas por el Banco Central del Ecuador, en el Gráfico Nº 6, se puede apreciar que el principal destino de las exportaciones ecuatorianas es Estados Unidos, presentando una

tendencia creciente, al igual que el resto de los países de América que representan en conjunto el segundo destino, seguido por los países del Continente Europeo, Asia, África y por último Oceanía.

Es evidente que a nivel de mercados, la estructura no ha cambiado en relación a periodos anteriores; Estados Unidos, concentra el mayor porcentaje de las exportaciones ecuatorianas.

José Ignacio Egas manifiesta que Estados Unidos es su mercado natural, porque es el más grande y de mayor poder adquisitivo de la región, que a la vez se encuentra a una distancia relativamente corta comparada con el resto de mercados interesados en sus productos.

El empresario quiteño, Santiago Novillo, concuerda al expresar que el Ecuador necesita tener aliados estratégicos grandes en América, porque les disminuye costos operativos, debido a la cercanía, y para un mejor crecimiento de la economía del país.

Los exportadores ecuatorianos no tienen otro mercado de esas dimensiones que este tan cerca. Además, en EEUU no se producen muchos de los bienes que se elaboran en Ecuador, haciéndolos así atractivos para ellos.

La mayoría de los productos son del sector agropecuario y de pesca, entre los cuales están el banano, camarón, atún, rosas, cacao crudo, café, tilapias, madera, y con mayor grado de elaboración harina de pescado, preparaciones de pescado, aceite de palma, jugo de maracuyá, concentrados de café, palmitos preparados, tableros, grasas y aceites vegetales.

El mantenimiento de las preferencias arancelarias de países como Estados Unidos (ATPDEA), y de la Unión Europea (SGP), favorecen las ventas de estos productos; sin embargo, la incertidumbre de la eliminación de los mismos, afectaría negativamente las exportaciones ecuatorianas, dando

lugar a desventajas con relación a los países vecinos y competidores de dichos productos en los mercados antes mencionados.

4.4. Comercio Ecuador - Estados Unidos

En el siglo XXI se vive una verdadera revolución tecnológica, posibilitando así una mejor comunicación entre los pueblos, permitiendo el libre tránsito de personas y el intercambio de bienes y servicios; contribuyendo a un auge del comercio mundial, por lo que resultaría casi imposible para el desarrollo y crecimiento económico de un país subsistir sin relacionarse con el resto del mundo.

Es por esto que las economías formalizan sus negociaciones a través de los tratados comerciales.



Por otro lado, la política exterior de los Estados Unidos para países andinos está enraizada en una agenda regional que se instrumenta y procesa de manera bilateral, se limita a temas de seguridad y comercio, sus principales preocupaciones están centradas en la inestabilidad de países como Ecuador, en la orientación ideológica de gobiernos como el de Bolivia y, sobre todo, en la evolución del conflicto colombiano.

Ecuador ha mantenido una balanza comercial positiva con EEUU durante los últimos años. La apertura comercial entre los países inició con la creación del programa SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), el cual estableció la exención de aranceles a 4.200 productos agrícolas, manufacturados y semi-manufacturados. Luego, éste mercado se volvió aún más atractivo con el establecimiento del ATPA (Andean Trade Preference Act) en el año de 1991, en donde se beneficiaron 5.697 productos recibiendo la liberación de aranceles y mejorando el desarrollo

de los cuatro países andinos, los cuales fueron liberados del pago de aranceles.

A manera de incentivo, EEUU otorgó el ATPDEA a dichos países de la región andina, así mismo, Perú y Colombia, gozan de los beneficios de las preferencias arancelarias, ya que actualmente poseen directa e individualmente tratados de libre comercio con la gran potencia.

La importancia de Estados Unidos para Ecuador como principal socio comercial, ha ido incrementando con el paso de los años. Del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo, el 37% representaban al mercado estadounidense en el 2001, mientras que en el 2008 representaban casi un 50%.

El 99% de las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos entran bajo preferencias ATPDEA, SGP o por regulaciones OMC, que lo libera del pago de aranceles.

El gerente general de Qualisa, Walter Berentzen considera que el ATPDEA ha brindado capacidad para el gremio de exportadores para competir en el mercado norteamericano.

José Ignacio Egas, empresario ecuatoriano, manifiesta la importancia de que los productos ecuatorianos continúen ingresando a los Estados Unidos con precios competitivos y que se genere demanda a largo plazo, para que los productores tengan la estabilidad necesaria, para poder seguir invirtiendo en el país y generando empleo.

4.5. Ecuador y el ATPDEA

En el año 2001 fue creada la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de Droga (ATPDEA), cuyo tratamiento preferencial, cobijó alrededor de 6.100 productos.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga es un acuerdo unilateral otorgado por Estados Unidos para países específicos, con el propósito de proporcionar alternativas válidas al cultivo de narcóticos, en un principio los beneficiarios fueron los países de la región andina Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Inició el 1 de octubre del 2002, tuvo vigencia hasta el 31 de diciembre del 2006 y ha sido renovada año a año. De acuerdo a su última renovación, estuvo vigente hasta Julio del 2013. Ésta Ley fue creada con los siguientes objetivos:

- ✓ Apoyar los esfuerzos de los países beneficiarios de ATPDEA en la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas.
- ✓ Ofrecer una alternativa para revivir y estabilizar las economías lícitas de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
- ✓ Estimular la inversión local y extranjera en los países ATPDEA.



- ✓ Servir los intereses de seguridad nacional de los países miembros.

Dicho tratado brindaba un dinamismo más acelerado a la economía de los países miembros puesto que tenían acceso libre de aranceles alrededor de 6100 Subpartidas al mercado norteamericano.

Penosamente debido a que Bolivia no cumplió con los criterios impuestos en el acuerdo para poder continuar recibiendo dichos beneficios, que incluía criterios como mostrar evidencias de un desarrollo mejor y más equilibrado de la economía, avances en los procesos antidrogas, entre otros; no fue digno de la renovación de dichas preferencias en el año 2006.

El ATPDEA brinda un dinamismo más acelerado a las economías de los países miembros y ha sido un importante impulsador del crecimiento de las exportaciones de los países andinos hacia el mercado norteamericano, convirtiéndose en su principal comprador. En el caso de Ecuador, la industria que más provecho ha sacado de las preferencias han sido las Flores.

El Ecuador es un país lleno de riquezas, es el único país con la concentración de mega diversidad por metro cuadrado más alta del mundo, cuenta con el mejor cacao, un excelente café de altura, el banano más consumido del planeta y las flores más bellas; su clima es tan diverso que facilita una extensa gama de oportunidades. Esto sumado al talento humano de los ecuatorianos permite tener una adecuada planificación para crecer eficientemente como país.

Así mismo, José Alberto Landázury, señala que gracias a la Ley de Preferencias Arancelarias los exportadores han podido ingresar exitosamente al mercado de EEUU y eso ha llevado al crecimiento del sector ocupando miles de plazas de trabajo. Le satisface que actualmente son el sector con mayor generación de empleo formal de la zona rural de la sierra ecuatoriana.

He aquí la importancia de analizar el impacto que generaría la no renovación del ATPDEA para la economía del Ecuador, puesto que Perú y Colombia ya tienen un Tratado de libre Comercio que los respalda, y Estados Unidos no negocia este tipo de acuerdos en solitario, Ecuador se avizora como un ermitaño en contra la corriente.

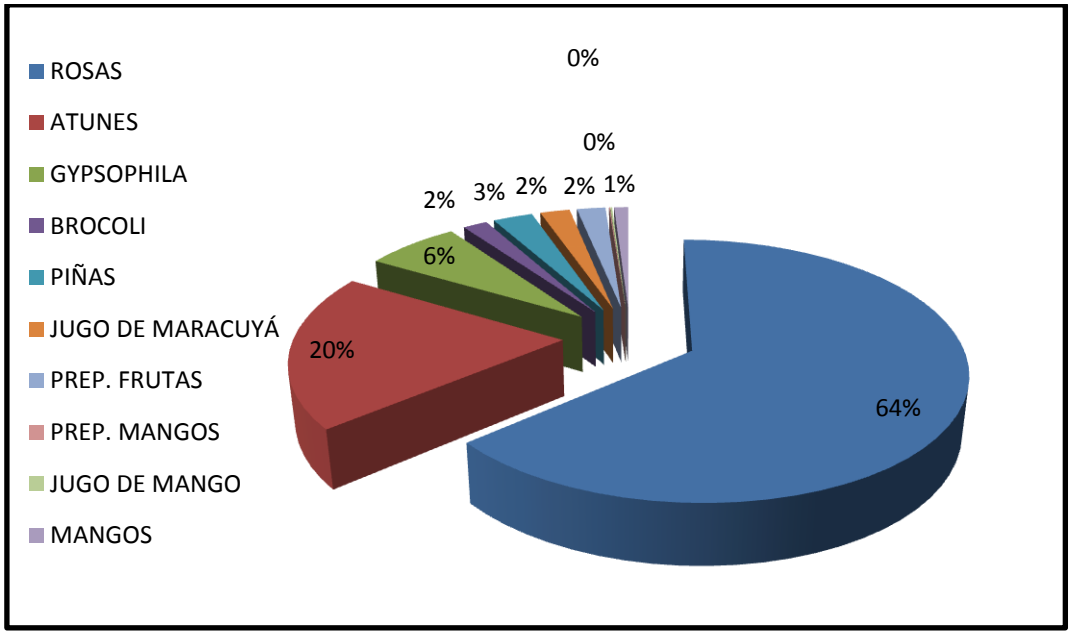
4.6. Productos que se benefician del ATPDEA en el Ecuador

De acuerdo a una información proporcionada por el Centro de Investigaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración, los principales productos de la oferta exportable del Ecuador al

mundo, hasta junio del año 2011 fueron: rosas, atunes, gypsophila, brócoli, piñas, jugo de maracuyá, demás preparados de frutas, preparados de mangos, jugo de mango, mangos, maca (raíz de yuca), quinua, metales preciosos, demás jugos.

Y como indica el Gráfico Nº 7, los principales productos exportados desde Ecuador hacia EEUU acogiéndose a los beneficios del ATPDEA fueron: rosas, atunes, gypsophila, brócoli, piñas, jugo de maracuyá, demás preparados de frutas, preparados de mangos, jugo de mango, mangos.

Gráfico Nº 7
Productos Exportados Bajo ATPDEA



Fuente: Centro Investigaciones - Ministerio Relaciones Exteriores Comercio Integración

Haciendo una comparación, se podría determinar que más del 70% de los productos no tradicionales del Ecuador pueden ingresar al mercado norteamericano a un precio altamente competitivo, bajo ATPDEA.

La realidad de Ecuador, sin acuerdos comerciales, es un mercado reducido que limita el crecimiento y progreso de la industria. El sector industrial debe aprovechar el mercado interno para proyectar su internacionalización, pero

es necesario abrirse a mercados más amplios si se quiere lograr una expansión a gran escala de la producción.

Las decisiones del Gobierno sobre los acuerdos de integración comercial deben procurar que el país tenga una posición de ventaja, o al menos de igualdad, frente a los competidores principalmente de la región, que se refleje en el acceso a mercados claves para los productos de exportación.

4.7. Productos afectados al no renovarse el ATPDEA

Naturalmente toda acción provoca una reacción, existen muchas medidas que buscan proteger los intereses de la nación, la clave está en practicar aquellas que afecten al menor número de personas en la población.

Las preferencias arancelarias respaldan la competitividad de los precios de los productos ecuatorianos, al no renovarse dicho sistema la industria exportable estaría en graves problemas.

La Economista Mirna Chichande destaca como principales afectados los rubros de las exportaciones no petroleras tradicionales, donde se encuentran la mayoría de los productos exonerados de aranceles con el ATPDEA, como son: flores, piña, atún, brócoli, madera, café, entre otros.

El Gráfico Nº 8 demuestra el alto porcentaje en aranceles que deberán afrontar los empresarios ecuatorianos de las diferentes ramas de la producción nacional, para que sus productos ingresen al mercado norteamericano, sin un lugar a dudas un costo muy elevado que terminarán por traducirlo al bolsillo de los consumidores, quienes seguramente por el libre movimiento de la oferta reemplazarán los productos ecuatorianos por aquellos provenientes de otros países con un precio que valla más acorde a sus posibilidades.

Gráfico Nº 8

Aranceles de los Productos Beneficiados con el ATPDEA

Productos	Con ATPDEA (%)	Sin ATPDEA (%)
Flores	0	6.8
Atún	0	35
Brócoli	0	14.9
Madera	0	8
Medias de Mujer	0	16.5
Mango	0	6.6

Fuente: Exportadores

Los Tratados de Libre Comercio que mantiene EEUU con Colombia y con Perú, permiten el intercambio de bienes y servicios entre los países firmantes, sin aranceles y con preferencias de mercado. Por lo tanto, los productos que exportan ambos países vecinos tienen precios más competitivos que los ecuatorianos.

Al reemplazar los productos ecuatorianos por otros, se reducen las ventas, se menosprecia el trabajo que han venido realizando, las pequeñas familias, los obreros, los agricultores, los proveedores, los comerciantes, los ingenieros, todas aquellas personas que se vincularon en la exportación de dichos productos ecuatorianos; se pierde la motivación, la esperanza, se pierde el interés, las ganas de invertir en el país, los empresarios se verán en la obligación de recortar personal, afectando las rentas nacionales, alterando el mercado.

En entrevista con Buro de Análisis, Javier Díaz (Presidente de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador), dice que la mayor preocupación es que en esta lucha por mantener el Atpdea, Ecuador se está quedando solo. A Colombia y Perú ya no les interesa la renovación porque ya firmaron Tratados de Libre Comercio con EE.UU.

Lo único que ha dejado la incertidumbre son pérdidas agrega, pues el sector textil que vendía cerca de 20 millones de dólares en el 2004 a los Estados Unidos, bajo el Atpdea, vendió únicamente $7 millones en el 2010, año en el que se perdieron las Preferencias. Pero no sólo las exportaciones están en riesgo sino más de 10.000 empleos que genera el comercio con Estados Unidos.

El Ecuador, en los ocho meses que no contó con el beneficio de la ATPDEA, canceló más de $14 millones, según Felipe Ribadeneira, ex presidente de la Federación de Exportadores (FEDEXPOR).

Gino Descalzi, exportador de flores, señaló que, durante el tiempo que el Ecuador no tuvo las Preferencias, los importadores estadounidenses de flores cancelaron alrededor de $10 millones.

4.8. Importantes competidores

El principal socio comercial para el Ecuador desde siempre ha sido indudablemente los Estados Unidos, el empresario quiteño Juan Serrano, considera este mercado de vital importancia para las exportaciones ecuatorianas, en primer lugar por la masa de consumidores, y porque su nivel de ingresos es muy elevado, recalca que, incluso en algunos estados de USA el PIB es más elevado que en ciertos países de Europa, luego afirma que favorecen la distancia y la capacidad de transporte tanto aéreo como marítimo, lo que considera importantísimo frente a países de Europa o Asia.

La mayoría de los empresarios exportadores entrevistados señalan como principales competidores en el mercado norteamericano a las hermanas naciones Colombia y Perú, Manuel Malo explica que se debe a que estos dos países manejan exportaciones similares a las ecuatorianas en producto, pero con una mejor garantía para su entrada en Estados Unidos.

La Economista Mirna Chichande Mora ratifica esta información, de acuerdo a sus análisis, las exportaciones ecuatorianas resultarían más costosas, en tanto que Perú y Colombia tendrán libre tránsito de mercaderías, que en su mayoría son las mismas que comercializa el Ecuador.

Sin duda, es una situación que depende del trabajo en conjunto, por parte de las entidades gubernamentales que brinden apoyo al comercio exterior, y por supuesto de los principales afectados, el sector empresarial exportador ecuatoriano.

4.9. Empresas exportadoras del Ecuador hacia EEUU, bajo ATPDEA

El Banco Central del Ecuador es una fuente legal, veraz y oportuna que brinda una base de datos actualizada acerca de las estadísticas de las exportaciones que se han realizado desde el Ecuador hacia Estados Unidos en los últimos años; de su página web ha sido rescatada una información exclusiva ubicada por las Subpartidas arancelarias que se encuentran amparadas bajo el Sistema de Preferencias ATPDEA, para determinar la cantidad de Empresas que exportan dichos productos hacia el mercado norteamericano libre de aranceles, con estos datos se buscó el RUC por empresa en los archivos de la Superintendencia de Compañías, para localizar el capital con el que trabajan estas instituciones y de qué manera podrían afectar a la economía del país en el escenario de que todos estos establecimientos adopten las mismas estrategias que los empresarios entrevistados.

Gráfico Nº 9
EMPRESAS EXPORTADORAS

COMPAÑÍA	RAZÓN SOCIAL	TIPO	CAPITAL
AAASA CORPORATION	1791358643001	SOCIEDAD ANÓNIMA	2’000.000,00
ABAX INDUSTRIAS Y FLORES	1791929950001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	100.000,00

COMPAÑÍA	RAZÓN SOCIAL	TIPO	CAPITAL
AGRÍCOLA EL ROSARIO AGRIROSE	0590060542001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	4.000,00
AGRÍCOLA JXC	0790151399001	RESP. LIMITADA	1.200,00
AGRÍCOLA MONTERREY	0991262121001	SOCIEDAD ANÓNIMA	4.000,00
AGRÍCOLA DEL CASTILLO	1792286735001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	400,00
AGRÍCOLA ROGER AMORES	0690060828001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	133.171,00
AGRÍCOLA SAN ANDRÉS DEL CHAUPI	1791291530001	SOCIEDAD ANÓNIMA	92.492,42
AGRÍCOLA SAN FULGENCIO	0590061115001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	226.200,00
ALTAFLOR PLANTACIONES	0190159280001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	600.000,00
ALAMOROSAS	1791283899001	SOCIEDAD ANÓNIMA	210.316,16
BOUTIQUE FLOWERS	1791352963001	SOCIEDAD ANÓNIMA	2.120,00
CELICAFLOR	1791408071001	SOCIEDAD ANÓNIMA	52.000,00
COMERCIALIZADORA DIMENTION FLOWERS	1792299748001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	400,00
ETERNITY ROSES	1792035279001	SOCIEDAD ANÓNIMA	82.800,00
ECUADORIAN FLOWER GRUNKO	1791260570001	RESPONSABILIDAD LIMITADA	314.880,00
DIAMOND ROSES	0590059730001	SOCIEDAD ANÓNIMA	502.162,00
FLORES Y FRUTAS FLORIFRUT	1791242807001	SOCIEDAD ANÓNIMA	16.000,00
GYPSOPHILIA DE LA MONTAÑA	1791299612001	SOCIEDAD ANÓNIMA	102.080,00
ARSELY	0992647760001	SOCIEDAD ANÓNIMA	1.600,00
ASISERVY	0991313788001	SOCIEDAD ANÓNIMA	6’600.000,00
CORPORACIÓN CONSERVA MUNDO MARINO PENINSULAR COMUMAP	1791363463001	SOCIEDAD ANÓNIMA	60.000,00
CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA	190050352001	SOCIEDAD ANÓNIMA	4’484.548,00
DEL BOSQUE FRUIT BOSFRUIT	0992590394001	SOCIEDAD ANÓNIMA	1.600,00
EUROFISH	1390149219001	SOCIEDAD ANÓNIMA	5’800.000,00

COMPAÑÍA	RAZÓN SOCIAL	TIPO	CAPITAL
GALAPESCA	0992132078001	SOCIEDAD ANÓNIMA	8’597.526,00
GETAFE	0992616229001	SOCIEDAD ANÓNIMA	1.600,00
NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL	0990007020001	SOCIEDAD ANÓNIMA	26’014.544,00
USAFISH	191734271001	SOCIEDAD ANÓNIMA	800,00
ECOFROZ	1791295706001	SOCIEDAD ANÓNIMA	1’689.500,00
FLP LATINOAMERICAN PERISHABLES DEL ECUADOR	1791202212001	SOCIEDAD ANÓNIMA	10.000,00
NOVA ALIMENTOS	1791404785001	SOCIEDAD ANÓNIMA	16.700,00

FUENTE: Banco Central / Superintendencia de Compañías

Si para poder competir efectivamente en el mercado estadounidense las empresas detalladas en el Gráfico nº 9, se verán en la necesidad de reducir el capital de trabajo, recortando personal para no afectar directamente a sus costos de producción y continuar manejando su posicionamiento en dicho mercado, habría que analizar el impacto que generaría en la economía ecuatoriana, cómo afectaría a las rentas internas del país, sus repercusiones en desarrollo y crecimiento económico de la población, cómo se verá afectado el PIB, y qué medidas o políticas económicas se podrían utilizar para contrarrestar o reducir dichos efectos.

4.10. Repercusiones sobre la Inversión y la Tasa de Empleo

De acuerdo a las estadísticas el sector más afectado sería el dedicado a la floricultura, Walter Berentzen señala como sus principales competidores hacia el mercado estadounidense a Colombia, afirma que en el caso de que no exista un convenio como el ATPDEA, su producto perderá competitividad debido a que este país ya cuenta con un TLC; por ello afectará negativamente a la rentabilidad de los productores, ¿será mucho o poco?, dependerá de la eficacia de su reacción, pero definitivamente lo cataloga como negativo.

Porque menos rentabilidad significará menos inversiones, y menos inversiones significan menos empleo, menos innovación, renovación y a más largo plazo, más pérdida de competitividad porque su competencia sí va a tener las condiciones necesarias para seguir mejorando debido a su rentabilidad.

Afirma que el sector florícola, con cerca de 4000 hectáreas de producción, juega en las grandes ligas entre los agroexportadores, y es el principal generador de divisas y mano de obra en la Sierra ecuatoriana. Una hectárea de flores genera 12 veces más empleo que el banano, y 130 veces más que la actividad camaronera. Esa misma hectárea genera 20 veces más divisas que el banano y 30 más que una hectárea de camarón.

Javier Díaz, presidente de la Asociación de Industriales Textiles (AITE) señala que el solo hecho de estar en la incertidumbre de la continua renovación de las preferencias arancelarias que ofrece Estados Unidos cada año, hace que los clientes busquen otros proveedores en el mundo.

Es evidente la constante inseguridad en la que viven los empresarios productores exportadores ecuatorianos por las continuas renegociaciones del ATPDEA, ya que afecta enormemente a las expectativas de ventas y proyectos de inversión, por lo que muchos exportadores del sector, han preferido abrirse hacia nuevos destinos comerciales.

En Quito, el empresario Alfredo Pallares piensa que la no renovación del ATPDEA traerá como consecuencia una serie de reacciones en cadena; ya que al perder ellos las preferencias tendrán que pagar los costosos aranceles haciéndoles perder competitividad por sus costos en el mercado, afirma que al ser menos competitivos estarán en desventajas y por lo tanto sus ingresos también se verán afectados, ya que no pueden trasladar los impuestos directamente al producto final, lo que ocasionará menos incentivos para invertir, y lógicamente las fuentes de empleo disminuirán porque se verán en la necesidad de reducir la mano de obra para mantener bajo control los costos de producción.

Concordantemente con este criterio, el Gerente de Expoforestal, Ing. Manuel Malo, aduce que la inversión extranjera siempre buscará países que demuestren contar con ventajas, sobre todo de entrada a mercados internacionales importantes como Estados Unidos y Europa, al no contar con un tratado como el ATPDEA, la inversión y por ende las fuentes de empleo en general se verán afectadas negativamente.

Hablando sólo del sector textil, entre las exportaciones directas a Estados Unidos y las que se hacen a Perú y Colombia (Para transformar y exportar a EEUU bajo ATPDEA), en algunas telas e hilos hay 30 millones de dólares, eso se exportó en 2010. Se está hablando de 3.000 empleos directos que de alguna forma se están beneficiando con ese comercio, son alrededor de 10.000 empleos indirectos. Afirma Javier Díaz.

La economista Mirna Chichande manifiesta que la pérdida de las Preferencias Arancelarias ATPDEA tendrá un efecto negativo sobre las exportaciones ecuatorianas, debido a que si las empresas no tienen en dónde colocar sus productos o les resulta más costoso generará desempleo al interior del país, ya que muchos disminuirán su tamaño o lo que es peor desaparecerán, poniendo de manifiesto la falta de diversificación de mercados que hace al Ecuador vulnerable y dependiente del mercado de EEUU. Perdiéndose alrededor de 500000 plazas de empleo.

El Gráfico Nº 10 muestra el modelo elaborado por el Ministerio Coordinador de la Producción Empleo y Competitividad, para calcular la afectación de empleos por no renovación del ATPDEA, sin acciones; el estudio expresa que se ha mencionado un artículo de la CEPAL que estimaba para el 2006, la pérdida de cerca de 400.000 empleos directos e indirectos; según el informe del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, emitido públicamente el diecisiete de abril del 2011, la concentración de las exportaciones en el mercado americano ha bajado sustancialmente. Por lo tanto, sus **cálculos se basan en el IESS y en el último censo de empleo realizado en diciembre del**

2010, estos datos revelan **331.216 empleos**, de los cuales 191.320 son plenos y 139.896 son indirectos. De los plenos, 114.792 tienen afiliación al IESS.

Dentro de las partidas afectadas por la no renovación del ATPDEA se consideraron rosas, flores, brócoli, piñas, mangos, bananas, atún, caña azúcar, jugos y maderas plywood, panty medias y preparados. Estos sectores comprenden alrededor de 330.000 puestos de trabajo directos e indirectos.

1. **En la Encuesta de Empleo (ENEMDU) se calcula que en diciembre del 2010 existían 4.1 millones de personas ocupadas (incluidos los empleos plenos y los subempleados)**.

   Por sector, las cifras son las siguientes:

   a. **Agricultura:** 240.315 personas
   b. **Pesca:** 38.230
   c. **Manufactura:** 564.538

   Nota: Estas actividades son las relevantes para el cálculo de la afectación. Las demás personas están trabajando en otras actividades comerciales, construcción, entre otras.

2. Por su parte, **la base del IESS muestra con claridad el número de afiliados por cada sector:** El total de afiliados privados es de **927.828.**

   b. **Agricultura:** 81.121
   c. **Pesca:** 16.481
   d. **Manufactura:** 168.786

3. Estas dos informaciones, de fuentes distintas, permitió calcular un factor que mida lo siguiente: **Por cada persona afiliada al IESS, cuántas personas están ocupadas en el sector, ya sea que estén afiliadas o no**.

Nota: El número total de ocupados no significa que trabajan directamente en el sector, sino que están ligados a este.

Los factores son:

a. **Agricultura:** 2,96
b. **Pesca:** 2,32
c. **Manufactura:** 3,34

4. Una vez que se obtiene ese factor, se lo aplica para cada sector afectado por el ATPDEA, según sea producto agrícola o industrial.

5. Por otro lado, según la propia ENEMDU, también se conoce que en promedio el **60% de los ocupados plenos están afiliados al IESS**. Esto permite calcular, además, los ocupados plenos, a partir del número de afiliados de cada sector afectado.

En resumen para calcular el empleo de cada sector se realizaron los siguientes cálculos:

a. **Empleo con afiliación al IESS**: Dato duro tomado de la base del IESS.
b. **Empleos plenos**: Número de afiliados multiplicado por 1,67 (1/0,6). Ese 0,6 es el porcentaje (60%) de empleos plenos que cuentan con seguridad social.

c. **Empleos totales** (que incluye afiliados, no afiliados y relacionados). Número de afiliados por cada sector, multiplicado por el factor calculado en el punto tres.

Nota: Esta metodología pretende generar un estimado de afectación de una manera objetiva. Sin embargo, el combinar dos fuentes de información (INEC e IESS), para determinar el número de empleos puede generar distorsiones. La primera es una estadística y la segunda un dato duro. No

se limita a ver la afectación del empleo de las empresas exportadoras, sino de todas las empresas que están en el sector, ya sean productoras o exportadoras.

En el Gráfico Nº 10 se pueden apreciar los resultados de la aplicación del modelo.

GRÁFICO Nº 10

Reducción de empleos por la no renovación del ATPDEA

	1	2	3	2+3	4	5 = 2 * 4	6 = 3 * 4	5 + 6
SECTORES	**AFILIADOS IESS**	**OCUPADOS PLENOS (Incluye IESS)**	**INDIRECTOS**	**EMPLEOS TOTALES RELACIONADOS**	**DISMINUCIÓN DEL EMPLEO %**	**DISMINUCIÓN EMPLEO PLENO**	**DISMINUCIÓN EMPLEO INDIRECTO**	**DISMINUCIÓN EMPLEO TOTAL**
ROSAS, FLORES	34838	58063	45142	103205	-3%	-1710	-1329	-3039
BROCOLÍ	11571	19285	14993	34278	-29%	-5679	-4415	-10094
PIÑAS, MANGOS	36080	60133	46751	106884	0%	-236	-184	-420
ATÚN, ALBACORA	19035	31725	12430	44155	-3%	-934	-366	-1300
CAÑA DE AZÚCAR	4403	7338	5705	13044	-3%	-216	-168	-384
JUGOS	4939	8232	8288	16519	-3%	-242	-244	-486
PLYWOOD	2926	4877	4910	9787	-3%	-144	-145	-288
OTROS	1000	1667	1678	3345	-3%	-357	-913	-1270
TOTAL ESTIMADO	**114792**	**191320**	**139896**	**331216**		**-9518**	**-7764**	**-17282**
Fuentes	IESS	IESS - INEC	IESS - INEC	IESS – INEC	MCPEC	MCPEC	MCPEC	MCPEC

FUENTE: Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad

Los principales resultados son que, de no realizarse ninguna acción, se perderían 518 empleos directos con seguridad social y 7.764 empleos indirectos que pueden ser plenos o en subempleo, para un total de 17.282 puestos de trabajo.

Nota: La estimación del empleo que existe en cada sector es, asimismo, complicada. No se puede determinar con exactitud cuántas personas trabajan en el sector. Con excepción de los trabajadores formales que cuentan con una afiliación al IESS.

En conclusión, según cálculos del gobierno, es un número estimado de 17.282 personas que se sumarían al total de desempleados en el Ecuador, producto de la Pérdida de Preferencias Arancelarias con EEUU.

17.282 personas que aumentarían los niveles de desempleo en el país, saturando la oferta laboral en el mercado de trabajo, 17.282 personas que de acuerdo a las estadísticas se multiplicarían por los 6 perceptores que se consideran dentro de una familia ecuatoriana arrojando un total de 103.692 personas que dejarían de percibir el sustento de sus hogares, aumentando el número de ecuatorianos a quienes se les imposibilita adquirir los productos de primera necesidad que se ubican en la canasta básica, valorada actualmente en $578,04; personas que, según una proyección del Banco Central el ingreso del PIB per Cápita para el 2013 que se estima en $1.982,00; disminuirían el PIB en $205’517.544,00 afectando al desarrollo y al crecimiento económico del País.

4.11. Manifestación del Gobierno

En mediados del 2011, el Presidente Ecuatoriano Rafael Correa suscribió un Decreto Ejecutivo que determinaba ayudas a los sectores productivos afectados por la falta de las preferencias arancelarias por parte de Estados Unidos.

El mismo otorgaba un abono tributario como compensación a los exportadores que perdieron las preferencias arancelarias.

En una de sus cadenas sabatinas el mandatario expresó: “Hay medidas alternativas, se pueden establecer compensaciones (a los exportadores), por parte del Estado para no romper las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC)".

En ese marco, mencionó la posibilidad de convertir a la aerolínea Tame, de propiedad del Estado, en una línea internacional de carga a la que se le podría vender combustible subsidiado para así bajar el costo de los fletes de exportación.

A su vez, en una entrevista con Radio City, la Ex Ministra Coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, proyectó algunas alternativas, como, la emisión de certificados de abonos tributarios, la reducción de tasas de interés y apoyo de tipo logístico.

Cuando expiraron las preferencias, a mediados de febrero del 2011, el Gobierno abrió un crédito de emergencia de la Corporación Financiera Nacional (CFN) para exportadores a 180 días plazo y tasas de interés de 7,5% anual hasta $ 2 millones por cliente.

Provisionalmente, como un respiro para el sector exportador ecuatoriano, el Congreso Norteamericano decidió renovar dicho sistema de preferencias hasta mediados del 2013, generando nuevamente incertidumbre para los empresarios.

Javier Díaz (Presidente AITE), indicó que este es un problema que no se soluciona a través de una compensación económica. El problema aquí es que si no se puede exportar el negocio se cierra, y eso es un tema delicado. Hay muchos empleos en el Ecuador alrededor del Atpdea.

En un estudio que hizo la Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), en el 2007, decía que el 12% de la población ecuatoriana depende de la exportación con estas preferencias. Esto no se resuelve simplemente con un valor económico X, esto se tiene que resolver a través de garantizar el acceso al mercado, de momento, logrando la extensión del Atpdea, pero pensando también a futuro en la negociación amplia con Estados Unidos.

Por su parte, José Alberto Landázury, Gerente General de una empresa florícola, asegura que las soluciones que ofrece el gobierno actualmente no son viables, considera que el mercado estadounidense es irremplazable, afirma que querer vender flores en China o Irán es absurdo.

José Ignacio Egas, otro floricultor, se muestra decepcionado, y expresa que el gobierno lo que hace muy bien es ofrecer y hablar bonito, pero en la práctica nada de lo que propone es puesto en real o accesible para todos los productores/exportadores.

Como ejemplos, menciona que no se ha hecho nada para mejorar la logística y los costos del transporte de los productos hacia los puertos de embarque y hacia los distintos destinos. Señala que los créditos que ofrecen la Corporación Financiera Nacional y demás, en realidad tienen demasiadas trabas y se vuelven inaccesibles. No se revisa y ajusta a los horarios de trabajo de acuerdo a las diferentes industrias, generando al momento un costo gigantesco e innecesario para las empresas.

Que además, en materia de impuestos en lugar de recibir incentivos reciben lo contrario, como lo es el anticipo del impuesto a la renta que complica muchísimo el flujo de las empresas. Explica que se generan requerimientos para las empresas que los mismos funcionarios de gobierno saben que son imposibles de cumplir para todas las empresas, para generar multas y así más ingresos para el gobierno.

Manifiesta que estos entre muchos ejemplos de cómo el gobierno en vez de ayudar al productor y a la industria, hace todo lo contrario y se esmera en perjudicarla y exprimir sus ingresos hasta el punto de volverlas poco o nada rentables.

4.12. Estrategias por parte de los empresarios

La idea de asumir los costos y de no elevar los precios al consumidor final es una medida temporal y no generalizada entre los empresarios, muchos se encontrarán con pérdidas inmediatas en el mercado en cuanto a la substitución de sus productos. En cambio que otros, al no contar con planes de financiamiento a corto y mediano plazo, optarán por disminuir sus niveles de producción, lo cual desincentiva las inversiones y reduce paulatinamente un gran número de plazas de trabajo.

Alfredo Pallares piensa que la no renovación del ATPDEA traerá como consecuencia una serie de reacciones en cadena; ya que al perder ellos las preferencias tendrán que pagar los costosos aranceles haciéndoles perder competitividad por sus costos en el mercado, afirma que al ser menos competitivos estarán en desventajas y por lo tanto sus ingresos también se verán afectados, ya que no pueden trasladar los impuestos directamente al producto final, lo que ocasionará menos incentivos para invertir, y lógicamente las fuentes de empleo disminuirán porque se verán en la necesidad de reducir la mano de obra para mantener bajo control los costos de producción.

Los empresarios ecuatorianos no tienen alternativas propias, no han encontrado acuerdos que reemplacen estratégicamente al ATPDEA, lo que genera mucha más preocupación para el sector. Ellos tienen puestas sus expectativas en que el Gobierno del Ecuador llegue a un acuerdo comercial de largo plazo con los Estados Unidos.

4.13. Importancia de la renovación a largo plazo del ATPDEA

El sector exportador ve en su conjunto la necesidad de que el Ecuador firme acuerdos comerciales con la mayor cantidad de países posibles, ya que esto garantiza el acceso de los productos ecuatorianos a más mercados, logrando diversificar la canasta exportable, aunque el actual Gobierno ha ratificado en varias oportunidades que no negociará ningún tratado de libre comercio (TLC), ya que iría en contra de lo que establece la actual Constitución.

Indudablemente, el mercado estadounidense es el principal socio comercial del Ecuador al que se vendió aproximadamente $600 millones en 2010, entre exportaciones petroleras y no petroleras, de acuerdo a datos proporcionados por el Banco Central.

De acuerdo al Gráfico Nº 6, el bloque de la Unión Europea es el tercer destino al que llegan los productos ecuatorianos, pero es el primero en productos no petroleros. La firma de un acuerdo comercial con esta zona está en espera. El canciller Ricardo Patiño dijo meses atrás en Berlín (Alemania) que el Ecuador no buscará un TLC con la Unión Europea (UE), sino un tratado comercial para el desarrollo, el cual, según han dicho voces oficiales, no comprende solo el aspecto comercial, sino también de cooperación.

José Alberto Landázury, empresario ecuatoriano, asegura que para poder continuar con las inversiones dentro del país y sin tener recelo de que en el corto plazo se terminará su acceso al mercado norteamericano, es necesario que Ecuador mantenga buenas relaciones Político-Comerciales con Estados Unidos, firmando un acuerdo comercial a largo plazo.

Juan Serrano, considera necesario un acuerdo comercial a largo plazo con Estados Unidos, puesto que permitiría a los empresarios exportadores ecuatorianos planificar sus actividades de agro exportación a largo plazo y no depender de preferencias unilaterales.

Para Mirna Chichande el Ecuador no ha mejorado la estructura productiva que le permita exportar productos con mayor valor agregado, así como tampoco ha logrado diversificar la estructura comercial hacia nuevos y potenciales mercados que no afecten sus negociaciones hacia el exterior, lo que convierte al mercado de Estados Unidos en una necesidad para la actividad comercial ecuatoriana.

Según su criterio es importante para el Ecuador una renovación a largo plazo del Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), porque las condiciones de comercio internacional no han cambiado y mientras eso no suceda, el mercado estadounidense permite al Ecuador colocar el 34% de sus productos.

Considera que es necesaria una reestructuración de mercado internacional para que las pérdidas de las Preferencias ATPDEA no afecten al Ecuador muy significativamente.

4.14. Importancia de la diversificación de mercados para Ecuador

El comercio ha brindado armas para generar la evolución y desarrollo de las sociedades modernas. Economistas de ideología proteccionista como el alemán Friedrich List, reconocían en el siglo XIX*: "El comercio internacional es una de las más poderosas palancas de la civilización y del bienestar nacional, ya que haciendo surgir nuevas necesidades estimula la actividad y tensión de energías, trasladando de una nación a otras nuevas ideas, inventos y aptitudes".*

Esta realidad es mucho más poderosa en el siglo XXI donde la generación de tecnologías ha intensificado la conexión entre personas a nivel mundial, las empresas tienen vínculos de negocios internacionales y el intercambio cultural es cotidiano. Lo que vuelve al Comercio y las Relaciones

Internacionales muy importantes para el crecimiento y desarrollo económico de cada país del mundo, pero es aún más importante para una economía como la ecuatoriana, que, al ser dolarizada no puede emitir moneda propia. Por lo tanto, cada uno de los dólares que circulan en su mercado interno provienen principalmente de tres fuentes: endeudamiento externo, remesas de migrantes y exportaciones.

Lo deseable es que la principal fuente de ingreso de divisas provenga de las exportaciones, y no del endeudamiento que significa una salida de divisas en el largo plazo. Y mucho menos el proveniente de que más y más ecuatorianos dejen atrás sus hogares por buscar un mejor “futuro” en el extranjero.

Ante estos antecedentes, claramente se advierte la necesidad de incentivar la producción local y las exportaciones para la sostenibilidad en el largo plazo de la economía ecuatoriana.

La pregunta que surge es, ¿en qué dirección debe mirar Ecuador para diversificar sus mercados? En mi opinión, es hacia aquellos mercados de importancia mundial donde los productos nacionales todavía no han llegado. Para ello es necesario considerar la importancia relativa que tiene el mercado para Ecuador respecto a su importancia mundial.

Los mercados del este asiático, son los que mayoritariamente intervienen como mercados de las exportaciones mundiales, es decir, los países del Sur van ganando espacio como destinos de productos, lastimosamente es con estos mismos países que Ecuador tiene poca relación comercial.

Para poder lograr el éxito hacia la diversificación de mercados deben establecerse políticas como fortalecer o abrir oficinas comerciales en lugares estratégicos. Esto implica generar representaciones con un equipo humano proactivo orientado hacia los negocios con los recursos suficientes para poder desenvolverse de manera ejecutiva. Las Oficinas Comerciales deben establecerse en ciudades donde exista el dinamismo de negocios y

la infraestructura logística para que desde un solo punto se pueda hacer negocios de carácter regional.

Las fuerzas del país deben comprender que la única manera de lograr el desarrollo económico es a través de una inserción estratégica a nivel mundial basada en la cultura productiva, la generación de valor agregado y una ofensiva hacia la diversificación de mercados.

4.15. Análisis FODA

4.15.1. Factores Internos

Fortalezas	Debilidades
• Ecuador posee capacidad productiva, suelos y climas favorables para el suministro de diversas especies. • Los exportadores están asociados, y enfocados en objetivos comunes. • El Gobierno ha desarrollado programas de incentivo a las exportaciones.	• Poca experiencia en la explotación de nuevos mercados. • Problemas para la diversificación de productos. • Carencia de cumplimiento de rigurosos estándares de calidad.

4.15.2. Factores Externos

Oportunidades	Amenazas
• El Gobierno desarrolla nuevas negociaciones en materia comercial. • Existen acuerdos de cooperación económica, acuerdos comerciales, sistemas de preferencias arancelarias. • Tendencia al consumo de productos naturales no tradicionales en mercados internacionales.	• Ventajas comerciales de la competencia puesto que tienen más desarrolladas sus relaciones comerciales. • Mal tiempo, o plagas que afecten la producción. • La crisis económica y el incremento en los precios de las materias primas y los combustibles a nivel mundial.

4.16. Planteamiento de Estrategias

FACTORES EXTERNOS \ FACTORES INTERNOS		FORTALEZAS			DEBILIDADES		
		Capacidad productiva, suelos y climas favorables para el suministro de diversas especies.	Los exportadores están asociados, y enfocados en objetivos comunes.	El Gobierno ha desarrollado programas de incentivo a las exportaciones.	Poca experiencia en la explotación de nuevos mercados.	Problemas para la diversificación de productos.	Carencia de cumplimiento de rigurosos estándares de calidad.
OPORTUNIDADES	El Gobierno desarrolla nuevas negociaciones en materia comercial.						
	Existen acuerdos de cooperación económica, acuerdos comerciales, sistemas de preferencias arancelarias.						
	Tendencia al consumo de productos naturales no tradicionales en mercados internacionales.						
AMENAZAS	Ventajas comerciales de la competencia puesto que tienen más desarrollados sus relaciones comerciales.						
	Mal tiempo, o plagas que afecten la producción.						
	La crisis económica y el incremento en los precios de las materias primas y los combustibles a nivel mundial.						

- Aprovechar sistemas de preferencias arancelarias de los que Ecuador es país beneficiario
- Explotar acuerdos comerciales existentes con terceros países
- Considerar otros mercados de destino para las exportaciones ecuatorianas

CAPÍTULO V
LA PROPUESTA

5.1. Tema de la Propuesta

"DERRIBAR FRONTERAS"

5.2. Antecedentes que motivan la propuesta

El comercio internacional es muy importante para cada país del mundo, pero es aún más importante para una economía como la ecuatoriana, que, al ser dolarizada no puede emitir moneda propia. Por lo tanto, cada uno de los dólares que circulan en su mercado interno provienen principalmente de tres fuentes: endeudamiento externo, remesas de migrantes y las exportaciones.

De éstas, lo deseable es que la principal fuente de ingreso de divisas sean las exportaciones, y no el endeudamiento que significa una salida de divisas en el tiempo, por lo que si la deuda no genera rentabilidad interna solamente atrasaría un periodo de crisis. Y mucho menos el proveniente de que más y más ecuatorianos salgan de su patria.

5.3. Justificación

Si bien es cierto que el Ecuador necesita refrescar su oferta exportable, ésta propuesta se enfoca prioritariamente a darle una alternativa comercial a los sectores más afectados de no renovarse el ATPDEA con el mercado de EEUU, por ser históricamente nuestro mejor socio comercial, y como es imposible que de un día para otro nuestros empresarios destruyan los

negocios por los que han trabajado durante años y se arriesguen a invertir, promover y exportar nuevos productos, que implicarían una nueva concepción de negocio, la incertidumbre de lograr o no una inserción en otros mercados y la posibilidad de fracasar.

Este estudio intenta mostrar que nuestros empresarios podrán seguir incursionando con sus productos en el mercado norteamericano sin los altos costos arancelarios que implican la pérdida del tan mencionado ATPDEA.

5.4. Objetivos De La Propuesta

5.4.1. General

"Brindar alternativas a los sectores productivos que puedan resultar severamente afectados en el escenario de que no se renueven las Preferencias Comerciales Arancelarias y Erradicación de la Droga"

5.4.2. Específicos

1. Utilizar los Acuerdos Comerciales suscritos por el Ecuador con otros países.
2. Incrementar y mejorar la productividad y competitividad de los productos ecuatorianos en los mercados internacionales.
3. Suprimir los efectos negativos que podría generar la No Renovación del ATPDEA en cuanto a las inversiones y las fuentes de empleo dentro del país.

5.5. Desarrollo de la Propuesta

¿Cómo amortiguar los efectos de la Pérdida del ATPDEA?

Estados Unidos otorga tratamiento diferencial para sus importaciones estableciendo dos tipos de tarifas de ingreso: general y especial. La tarifa general se aplica cuando no se especifica ningún tratamiento preferencial para los productos que ingresan, es decir cuando estos bienes no son parte de ninguno de los programas de preferencias comerciales suscritos por Estados Unidos. La tarifa especial aplica dependiendo de las condiciones de cada uno de los programas de preferencias.

Los productos ecuatorianos pueden penetrar el mercado estadounidense libre de aranceles por dos sistemas preferenciales más a parte del ATPDEA, y así disminuir los efectos negativos de la no renovación de dichas preferencias: el SGP y el tratamiento de NMF:

- **El Sistema de Preferencias Generalizadas**

El SGP fue instituido en Estados Unidos el 1 de enero de 1976, por el Acta de Comercio (*Trade Act*), a favor de los países en desarrollo para incrementar sus ingresos por exportaciones, promover su industrialización, y acelerar sus tasas de crecimiento económico. Sin embargo, el sistema también ha beneficiado a la industria manufacturera de Estados Unidos que ha podido acceder a materias primas a bajo costo, lo que les ha permitido obtener precios competitivos en el mercado internacional para sus productos finales.

¿Cuáles son sus beneficios y que países los reciben?

El programa otorga tratamiento arancelario preferencial a un total de 5.000 productos provenientes de 150 países; este tratamiento incluye la exención de aranceles y otros derechos aduaneros. El SGP divide a los

países beneficiarios en dos categorías, “países en desarrollo” y “países menos desarrollados”, estos últimos reciben beneficios en un mayor número de productos. Ecuador hace parte de los países considerados en desarrollo.

Para poder acceder a los beneficios otorgados por el SGP, los países interesados deben cumplir con determinadas condiciones y estar dispuestos a ser evaluados periódicamente al respecto. Estas condiciones incluyen el reconocimiento de los derechos internacionales del trabajador, esfuerzos para abolir el trabajo infantil, no otorgar preferencias en el comercio a países desarrollados que puedan constituir competencia directa para los Estados Unidos o no pertenecer a un cartel de bienes primarios que limite la oferta o distorsione los precios de productos en el mercado.

¿Qué productos ingresan a los EEUU exentos de aranceles bajo el SGP?

Los productos comprendidos en SGP están identificados en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Tarifas de los Estados Unidos (HTSUS) y en el Manual del SGP. Entre otros, se puede consultar por nombre de productos o por categorías. Los productos provenientes de Países en Desarrollo son identificados con la letra A o A* en el HTSUS. Los productos que solamente benefician a Países de Menor Grado de Desarrollo se identifican por la letra “A+”.

Existen algunos productos sensibles que no pueden ser incluidos en el programa:

- ✓ Los artículos textiles y de vestir sujetos a acuerdos textiles,
- ✓ Relojes, incluyendo sus correas o brazaletes,
- ✓ Artículos electrónicos susceptibles de resultar afectados por las importaciones,

- ✓ Artículos de acero, susceptibles de resultar afectados por las importaciones,
- ✓ Calzado, bolsos de mano, maletas de viaje, artículos "planos", guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero, y
- ✓ Productos e vidrio semi manufacturado, susceptibles de resultar afectados por las importaciones.

Adicionalmente, existen otros productos que se encuentran sujetos a cuotas de importación (especialmente productos agrícolas), de modo que las importaciones que se mantengan dentro de la cuota asignada ingresan con arancel cero “0” y una vez que excedan la misma serán sujetos de cobro del arancel ordinario. El sistema permite a Estados Unidos no otorgar tratamiento preferencial a determinados productos dependiendo de su país de origen, en el caso de Ecuador, son los que se detallan a continuación:

Gráfico Nº 11

Partidas de exportación ecuatorianas no elegibles bajo SGP

HTS-8	Descripción	Programa de Preferencias		Arancel Potencial
03026911	Pescado	ATPA	A*	3% AdV
07089030	Hortalizas de vainas, frescos o refrigerados	ATPA	A*	0,8 ctv/kg
07102930	Hortalizas de vainas, sin cocer o cocidas en agua, congelados.	ATPA	A*	0,8 ctv/kg
11063020	Harina, sémola y polvo de banano y plátano	ATPA	A*	2,8% AdV
44121005	Madera contrachapada, madera chapada de bambú	ATPA	A*	8% AdV
42129441	Madera contrachapada de alma que tenga por lo menos una hoja externa de maderas tropicales	ATPA	A*	8% AdV
44129480	Chapas de madera	ATPA	A*	8% AdV
84509020	Tinas y ensambles de máquinas lavadoras de ropa, domésticas	ATPA	A*	2,6% AdV
76141050	Cables, trenzas de aluminio con alma de acero para electricidad	ATPA	A*	4,9% AdV

Fuente: United States International Trade Commision

Uno de los productos que más polémica ha ocasionado en nuestro país, es el pescado, el atún, derivado del considerable incremento en el arancel

al perder la preferencia otorgada por el ATPDEA, que lamentablemente es de los pocos que no son elegibles bajo SGP, pero la idiosincrasia en nuestra población, no ha notado que la versión final de los productos que se incluyen dentro de las Preferencias ATPDEA, revela que se permite la entrada sin arancel sólo al atún empacado al vacío en bolsas de aluminio con contenido no mayor a 6.8 Kg., y excluye el atún enlatado.

Las posibilidades de aprovechar adecuadamente estas preferencias están condicionadas por el hecho de que el 97% del mercado del atún en los Estados Unidos es en lata, sólo el restante 3% es en bolsa; la infraestructura y la tecnología que exige el empacado en bolsa no estaría disponible en nuestro país, lo que significa que aun existiendo el ATPDEA, esa partida arancelaria no ha sido aprovechada por nuestros empresarios.

¿De qué manera se agregan o quitan productos o países del programa?

Anualmente, los gobiernos de los países beneficiarios del SGP pueden solicitar a la Sub- Comisión Interministerial del SGP la inclusión de nuevos productos al programa. Por lo que genera una gran opción, puesto que nuestros empresarios pueden presionar al gobierno para que solicite la inclusión de aquellas partidas arancelarias que se vean afectadas por la pérdida del ATPDEA y que aún no están contempladas en el SGP, como es el caso del pescado y la madera.

El plazo habitual para la presentación de solicitudes es a fines de mayo de cada año. Si la solicitud es aceptada, comienza un proceso de revisión que dura aproximadamente 10 meses e incluye un período abierto de comentario público, audiencias públicas y un informe de la Comisión Internacional de Comercio.

¿Cuál es la Regla de Origen para el SGP?

La mayoría de los productos que consumimos son producidos con diferentes proporciones de insumos importados y/o en diferentes países. Las reglas de origen sirven para determinar en qué país fue producido el producto y fijar el arancel correspondiente.

La Regla de Origen del SGP establece que la suma del costo o valor de los materiales fabricados en el país beneficiario más el costo directo de procesamiento, deberá ser igual, por lo menos, al 35% del valor estimado del artículo en el momento de entrar a los Estados Unidos. La Aduana de los Estados Unidos generalmente evalúa el producto al valor de compra.

- **El Tratamiento de Nación Más Favorecida**

El monto más importante de importaciones no petroleras provenientes de Ecuador ingresa al mercado norteamericano con arancel cero como parte de los compromisos adoptados por ese país al interior de la OMC, es decir que garantiza ya un ingreso libre de aranceles a un monto importante de las exportaciones.

De acuerdo con la información del USITC, en 2010, alrededor de 358 partidas que representaron un total de 1.378 millones de dólares ingresaron a Estados Unidos con arancel cero sin pertenecer a ningún programa de tratamiento preferencial.

Gráfico Nº 12

Importaciones de EEUU de Ecuador con arancel cero por NMF 2010

HTS-8	Descripción
03061300	Camarones y langostinos , cocidos con cáscara o sin cocer, secos, salados o en salmuera, congelados
08030020	Bananas, frescas o secas
18010000	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
03042960	Filetes congelados de pescado de agua dulce, peces planos, etc.
03041900	Bacalao, congrio, merluza, abadejo, perca del océano Atlántico, merluza, otros pescados en filetes o picado, frescos o refrigerados
08030030	Plátanos frescos
44072200	Okoume, Obeche, Sapelli y otras maderas tropicales, aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, de más de 6 mm de espesor.
03026950	Funde, congrio, merluza, filetes, hígados y huevos de pescado, frescos o refrigerados, no a escala, o escala en envases inmediatos de más de 6,8 kg
27131100	Carbón de coque, petróleo sin calcinar
20054000	Guisantes, no preparadas o conservadas en vinagre o ácido acético, congeladas
09011100	Café sin tostar, sin descafeinar

Fuente: United States International Trade Commision

Como se puede observar en el gráfico, varios de los principales productos tradicionales de exportación del Ecuador ingresan al mercado de Estados Unidos con arancel cero (camarón, banano y plátano, cacao) de modo que una parte importante del comercio no petrolero con Estados Unidos es indiferente a la aplicación de un sistema de preferencias unilateral, puesto que ya se encuentra cubierto por los compromisos de la OMC.

En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para

los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

5.6. IMPACTOS

Luego de haber realizado los estudios que el proyecto necesita en cuanto a aspectos administrativos, legales, y técnicos se realizó un análisis de los impactos que este proyecto puede generar en distintos escenarios.

Para una mejor comprensión e interpretación se ha escogido una metodología sencilla:

a. Se ha determinado una serie de ámbitos que directa o indirectamente se relacionan con el proyecto desarrollado.

b. La matriz de impactos está elaborada sobre la base de algunos indicadores a los cuales se asigna un nivel de impacto, niveles utilizados de acuerdo al siguiente cuadro:

NIVEL	INTERPRETACIÓN
- 3	**Impacto alto negativo**
- 2	**Impacto medio negativo**
- 1	**Impacto bajo negativo**
0	**No hay impacto**
1	**Impacto bajo positivo**
2	**Impacto medio positivo**
3	**Impacto alto positivo**

c. En la matriz de cada área horizontalmente se ubica el rango de impactos establecido en el cuadro anterior mientras que verticalmente se ha determinado una serie de indicadores que determinan el nivel de impacto.

d. A cada indicador se asigna con criterio un valor, para luego realizar la sumatoria total de los niveles de impacto que será dividida para el número de indicadores y que permitirá determinar el nivel de impacto promedio de cada área o ámbito.

e. Bajo cada matriz se realiza un breve análisis, indicador por indicador en el que se fundamenta los motivos razones o circunstancias por las que se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador.

f. Finalmente se ha estructurado una matriz general o global de impactos en la que verticalmente se sustituyen los indicadores por las áreas de influencia y matemáticamente con el procedimiento mencionado se determina el nivel de impacto global del proyecto.

g. Para la determinación de un porcentaje se dividirá la sumatoria que ha alcanzado el nivel de impacto para los indicadores o factores del mismo.

5.6.1. Impacto Socio – Cultural

Ponderación / **Indicador**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
a. Relación empresa – comunidad							X
b. Compromiso Laboral							X
c. Fuentes de empleo							X
d. Seguridad						X	
e. Mejoramiento de la calidad de vida de involucrados.							X
TOTAL						**2**	**12**

Nivel de Impacto: **2.88**

- ✓ ***Impacto Medio Positivo***

La implementación de un proyecto de esta índole, causará un impacto positivo en la comunidad, se pueden destacar que esta investigación tendrá un gran impacto social considerando que los productos que se exportan desde el Ecuador desde siempre han sido los mismos, y brindar nuevas alternativas para la diversificación de la oferta exportable del Ecuador, desarrolla actividades económicas captando empleo directo e indirecto, mejorando el nivel de vida de agricultores, productores, proveedores, comercializadores, etc., en forma personal y familiar.

5.6.2. Impacto Económico

Indicador \ Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Mejoramiento de la economía de participantes							X
b. Ahorro en costos y gastos						X	
c. Atrae inversión privada							X
TOTAL						**2**	**6**

Nivel de Impacto: **2.66**

- ✓ ***Impacto Medio Positivo***

Según el estudio realizado esta propuesta generará utilidades para los empresarios que deseen llevar a cabo el proyecto, y se verán beneficiados económicamente en forma directa o indirecta muchas personas que colaboren en

la ejecución del mismo.

Indicador \ Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Impacto Socio – Cultural							X
b. Impacto Económico							X
TOTAL							**6**

5.6.3. Impacto Global

Nivel de Impacto: **3.00**

- ✓ ***Análisis General***

Este proyecto se suma a la tarea de aportar soluciones a las necesidades existentes, su ejecución contribuirá de una u otra manera a:

a. La creación de nuevos puestos de trabajo que de forma directa o indirecta de acuerdo a las diferentes actividades comerciales del mismo, incrementará el estándar de vida de los participantes.

b. El éxito de este proyecto no solo beneficiará a los participantes directos sino al sector económico en general, ya que contribuirá al movimiento de circulante en la comunidad.

CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- El Ecuador presenta un alto grado de concentración de sus exportaciones hacia el mercado norteamericano, el cual absorbe más del 50% de las ventas ecuatorianas hacia el exterior, convirtiéndolo en su principal socio comercial, además de constituirse en su gran mayoría, en bienes primarios; que a diferencia de las importaciones, se agrupan en bienes manufacturados y productos tecnológicos. Durante el periodo de vigencia del ATPDEA, éste programa preferencial ha constituido la principal vía de exportación de los productos ecuatorianos, abarcando alrededor de las tres cuartas partes del monto total exportado hacia los EEUU, y registrando el mayor dinamismo a nivel de programas preferenciales.

- Si bien el ATPDEA ha proporcionado una serie de ventajas y oportunidades para los productos no tradicionales de la oferta exportable del Ecuador, los ecuatorianos no han explotado la variedad de partidas que se contemplan en el acuerdo, se han limitado a unos pocos como las flores, el atún, y el brócoli; además, la perpetua incertidumbre en la que viven los exportadores por las continuas renegociaciones del ATPDEA, afecta enormemente las expectativas de ventas y los proyectos de inversión.

- La pérdida de preferencias arancelarias del ATPDEA no implicaría una pérdida inmediata del mercado de los Estados Unidos, puesto que existen otros sistemas de preferencias a los que se acogen los productos tradicionales y no tradicionales exportados por el Ecuador (SGP, NMF);

pero si produciría un encarecimiento en los precios al importador que tendría que cubrir el costo de los aranceles de internación. Sin embargo, sí podría crear incentivos para que importadores de Estados Unidos remplacen el producto ecuatoriano con sustitutos provenientes de otros países.

- La eliminación de los sistemas de preferencias no necesariamente debe implicar una reducción de la demanda de los productos del país en los Estados Unidos. Una estrategia de posicionamiento adecuada podría enfatizar en la calidad del producto ecuatoriano y considerar al precio más alto como un pago *premium* por acceder a un producto de mejor calidad. En cualquier caso las ventajas de acceso hacia un mercado son sólo parte de la competitividad general que tiene un producto o proceso. La riqueza no se crea por decreto, hay que construirla y es el resultado de la combinación de actitudes y conocimientos. Si no hay espíritu de emprendimiento, si no existe inclinación al riesgo, si no hay incentivos estatales y si no hay preparación a todo nivel, es muy difícil pretender exportar a tasas de 10%, 15% y 20% anual, como lo hacen otros países que han salido y están saliendo de la pobreza.

6.2. Recomendaciones

- El Estado Ecuatoriano debe establecer alternativas de compensación a los sectores productivos que sean impactados por las pérdidas del ATPDEA, en particular debido a los mayores costos de ingresar al mercado de EEUU. Estas medidas alternativas deben estar en el marco de la normativa y principios de la OMC, procurando evitar el establecimiento de subsidios a la exportación, sino mejorar las condiciones de competitividad a fin de reducir costos.

- Ecuador necesita urgentemente buscar nuevos mercados para sus productos de exportación, en particular mercados similares al de EEUU, que garanticen al igual que el mercado norteamericano, volúmenes considerables y precios acorde con el mercado. En esa tarea, instituciones claves como el Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración, Ministerio de Producción Empleo y Competitividad, PROECUADOR y la CORPEI deben trabajar coordinadamente con el sector privado a fin de definir e implementar líneas de acción estratégicas que conduzcan a no depender de las preferencias arancelarias para que las exportaciones sean competitivas.

- Así mismo, los productores, empresarios y exportadores ecuatorianos deberían ver la Pérdida del ATPDEA como una oportunidad para diversificar la oferta exportable del Ecuador y empeñar sus esfuerzos en la elaboración de productos con mayor valor agregado.

SECCIÓN REFERENCIAS

GLOSARIO

ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América
ATPDEA: Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga
ATPA: Andean Trade Promotion Act
BCE: Banco Central del Ecuador
CAFTA: Central American Free Trade Agreement
CAN: Comunidad Andina de Naciones
CELAC: Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños
COPCI: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
CORPEI: Corporación de Producción, Exportaciones e Inversiones
ECUAPASS: Sistema Informátco Aduanero
FAO: Food and Agricultural Organization
FEDEXPOR: Federación Ecuatoriana de Exportadores
INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
MAGAP: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador
MERCOSUR: Mercado Común del Sur
MRECI: Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración
NMF: Nación Más Favorecida
OMC: Organización Mundial de Comercio
PROCOMER: Promotora de Comercio Exterior
PROECUADOR: Instituto de Promoción de Exportaciones
SICA: Servicio de Información y Censo Agropecuario
SGP: Sistema Generalizado de Preferencias
TEUs: Twenty-foot Equivalent Unit
TLC: Tratado de Libre Comercio

UNASUR: Unión de Naciones del Sur
UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development
USITC: United States International Trade Comisión

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Hernando Villamizar Pinto (2000). *"Introducción a la Integración Económica"* (P. 19 y P. 23)

- Álvaro Alberto Ramírez (2003). *"Impacto del Aptdea sobre el Empleo en Ibagué"*. (P. 5)

- Nancy Medina Carranco (2007). *"Medición de Impactos de la No Renovación del ATPDEA en productos Agrícolas de Exportación"*. (P. 3)

- Javier Ponce Leiva (2004). *"Las relaciones Ecuador-Estados Unidos en 25 años de democracia (1979-2004)"*. (P. 210)

- Edison Cárate y Gabriela Fernández (2004). *"Exportaciones del Ecuador a EEUU, algunos elementos para las negociaciones del TLC"*. (P. 7)

- La Constitución del Ecuador (2008). Art. 304 y Art. 416

- Documento elaborado por COMEX y PROCOMER (2007). *"¿Cómo exportar a la Unión Europea?".* (P. 2)

- Cámara de Comercio de Quito (2011). *"Análisis de la competencia de los productos ecuatorianos por la no renovación del atpdea"*. (P. 2…)

- Ministerio de Coordinación de la Política Económica (2011). *"Costo Arancelario de la No Renovación del ATPDEA para Ecuador".* (P. 5…)

- Revista Vistazo (EFE). *"Correa firma acuerdo de apoyo a empresarios afectados por aranceles en EE.UU."*. (23/04/2011)

- Rosana Castellví de Froment. Serie: Documentos Técnicos CORPEI, Nº 2 (2003). "ESTADOS UNIDOS: *Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)".* (P. 1…)

LINKOGRAFÍA

- Página WEB del Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE

- Página WEB de la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR

- Página WEB de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y Desarrollo)

- Página WEB de la Aduana del Ecuador

- Página WEB de TODOCOMERCIO.COM

- Página WEB del Banco Central del Ecuador

- Página WEB del Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración

- Página WEB de PROECUADOR

- Página WEB del Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad

ANEXOS

- **Matriz de Diagnóstico**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES	PREGUNTAS
• Realizar un análisis de las ventajas, desventajas, riesgos u oportunidades que presenta para el sector exportador ecuatoriano, el Sistema de Preferencias Arancelarias ATPDEA.	• ATPDEA ✓Ventajas ✓Desventajas ✓Riesgos ✓Oportunidads • Sector exportador ecuatoriano	• Balanza Comercial • Sector Exportador • Flujo de las exportaciones hacia EEUU	• Entrevistas	• Exportadores ecuatorianos • Analistas económicos	• ¿Cómo considera usted que ha sido el impacto del ATPDEA sobre el comercio en el Ecuador? Positivo ( ) Negativo ( ) ¿Por qué? • ¿Cuáles podrían ser los sectores más afectados dentro de la Balanza Comercial al no renovarse la Ley de Preferencias ATPDEA? • ¿Cómo denominaría usted al mercado estadounidense para el sector exportador ecuatoriano? Insignificante ( ) Innecesario ( ) Necesario ( ) Vital ( ) • ¿Considera usted necesario un acuerdo comercial con EEUU a largo plazo?

• Determinar las consecuencias que enfrentaría el sector exportador ecuatoriano al finalizar el ATPDEA, en cuanto a las fuentes de empleo.	• Sector exportador ecuatoriano • ATPDEA • Empleo	• Tasa de empleo • Análisis de inversión para los sectores o ramas de la producción nacional favorecidos por el ATPDEA	• Entrevistas	• Exportadores ecuatorianos • Analistas económicos	• ¿De qué manera incide la pérdida de las Preferencias Arancelarias ATPDEA sobre las exportaciones ecuatorianas? Positivamente ( ) Negativamente ( ) ¿Por qué? • ¿Cómo se vería afectado el sector empresarial exportador ecuatoriano en cuanto a inversión y fuentes de empleo al finalizar el ATPDEA? Positivamente ( ) Negativamente ( ) ¿Por qué? • ¿Cree usted que es importante para el Ecuador una renovación a largo plazo del Sistema de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga? Si ( ) No ( ) ¿Por qué? • ¿En qué porcentaje se reducirían las exportaciones ecuatorianas de no renovarse la ley de preferencias ATPDEA?

• Diseñar un listado estratégico de los convenios que tiene el país, que puedan generar soluciones alternativas para brindar apoyo al sector exportador ante la no renovación del ATPDEA.	• Convenios • Sector exportador ecuatoriano • Fin ATPDEA	• Ministerios relacionados con la política exterior del país • Organismos controladores del comercio exterior del país • Productos más exportados • Mercados de destino	• Entrevistas	• Exportadores ecuatorianos • Analistas económicos	• ¿Ha considerado alguna alternativa al ATPDEA? • ¿Está usted de acuerdo con las soluciones que brinda el actual gobierno ante la no renovación del ATPDEA?

- **Entrevistas**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

A continuación se presenta un banco de preguntas en busca de recopilar información para analizar el impacto que generaría para empresarios ecuatorianos, la pérdida del Sistema de Preferencias Arancelarias ATPDEA, otorgado por EEUU, para la exportación de sus productos, con vigencia en Julio del 2013.

La presente entrevista está dirigida a: Economistas o Analistas Económicos.

Nombre:
Ocupación:
Ubicación:
Fecha:
Hora inicial:
Hora final:

AGRADEZCO DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN

1. **¿Cómo considera usted que ha sido el impacto del ATPDEA sobre el comercio en el Ecuador?**

   Positivo ( ) Negativo ( )

   ¿Por qué?

2. **¿Cuáles podrían ser los sectores más afectados dentro de la Balanza Comercial al no renovarse la Ley de Preferencias ATPDEA?**

3. **¿Cómo denominaría usted al mercado estadounidense para el sector exportador ecuatoriano?**

   Insignificante ( ) Necesario ( )
   Innecesario ( ) Vital ( )

4. **¿Considera usted necesario un acuerdo comercial con EEUU a largo plazo?**

   Si ( ) No ( )

   ¿Por qué?

5. **¿De qué manera incide la pérdida de las Preferencias Arancelarias ATPDEA sobre las exportaciones ecuatorianas?**

   Positivamente ( ) Negativamente ( )

   ¿Por qué?

6. **¿Cómo se vería afectado el sector empresarial exportador ecuatoriano en cuanto a inversión y fuentes de empleo al finalizar el ATPDEA?**

   Positivamente ( ) Negativamente ( )

   ¿Por qué?

7. **¿Cree usted que es importante para el Ecuador una renovación a largo plazo del Sistema de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga?**

   Si ( ) No ( )

   ¿Por qué?

8. **¿En qué porcentaje se reducirían las exportaciones ecuatorianas de no renovarse la ley de preferencias ATPDEA?**

9. **¿Está usted de acuerdo con las soluciones que brinda el actual gobierno ante la no renovación del ATPDEA?**

10. **¿De qué manera cree usted que se verán afectadas las exportaciones ecuatorianas hacia EEUU, considerando el TLC que tiene esta gran potencia con Perú y Colombia?**

A continuación se presenta un banco de preguntas en busca de recopilar información para analizar el impacto que generaría para empresarios ecuatorianos, la pérdida del Sistema de Preferencias Arancelarias ATPDEA, otorgado por EEUU, para la exportación de sus productos, con vigencia en Julio del 2013.

La presente entrevista está dirigida a: Exportadores ecuatorianos.

Nombre:
Ocupación:
Ubicación:
Fecha:
Hora inicial:
Hora final:

AGRADEZCO DE ANTEMANO SU COLABORACIÓN

1. **¿Cómo considera usted que ha sido el impacto del ATPDEA sobre el comercio en el Ecuador?**

   Positivo ( ) Negativo ( )

   ¿Por qué?

2. **¿Cómo denominaría usted al mercado estadounidense para el sector exportador ecuatoriano?**

   Insignificante ( ) Innecesario ( )
   Necesario ( ) Vital ( )

3. **¿Considera usted necesario un acuerdo comercial con EEUU a largo plazo?**

   Si ( ) No ( )

   ¿Por qué?

4. **¿De qué manera incide la pérdida de las Preferencias Arancelarias ATPDEA sobre las exportaciones ecuatorianas?**

   Positivamente ( ) Negativamente ( )

   ¿Por qué?

5. **¿Cómo se vería afectado el sector empresarial exportador ecuatoriano en cuanto a inversión y fuentes de empleo al finalizar el ATPDEA?**

   Positivamente ( ) Negativamente ( )

   ¿Por qué?

6. **¿Cree usted que es importante para el Ecuador una renovación a largo plazo del Sistema de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga?**

   Si ( ) No ( )

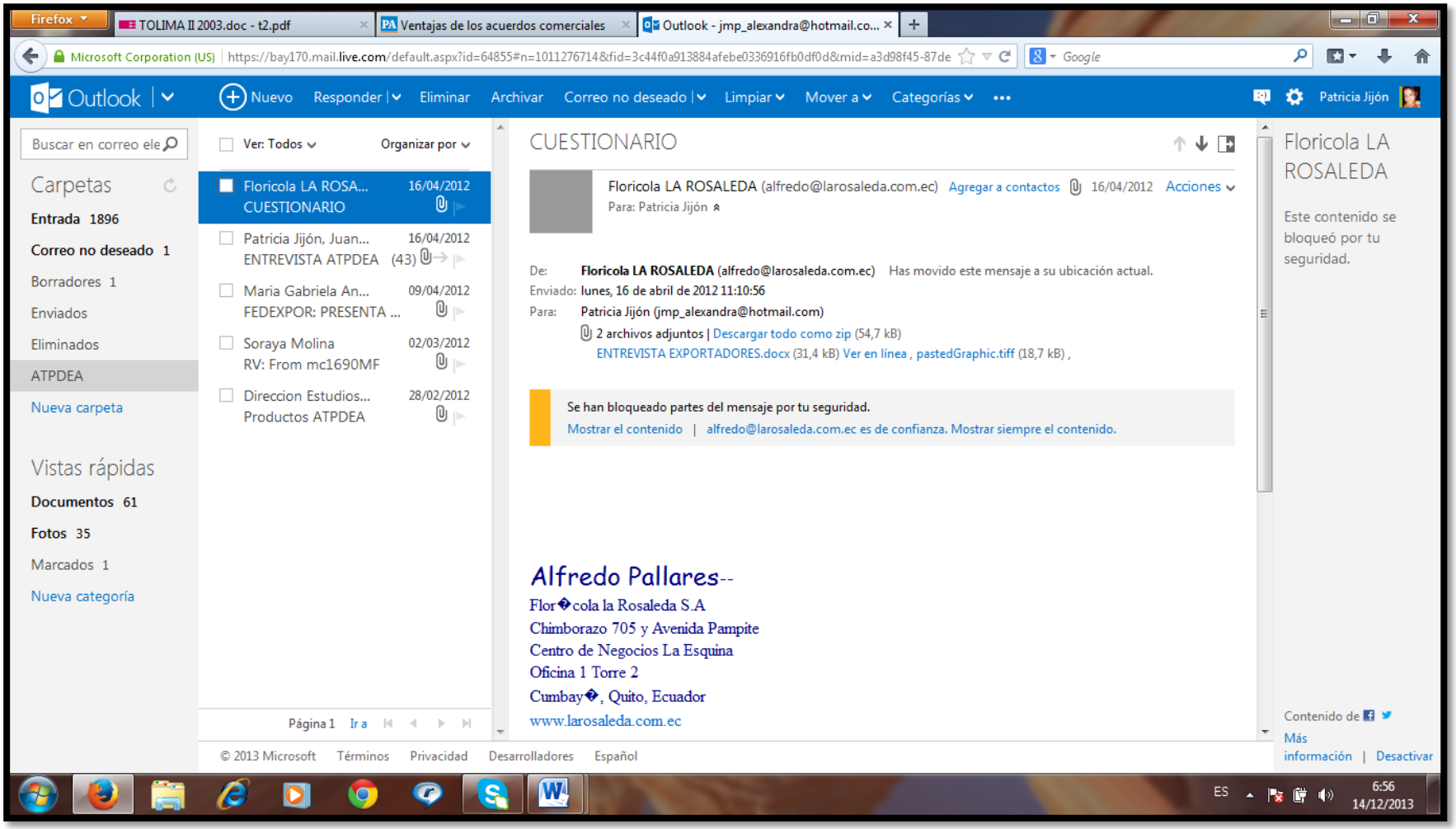
   ¿Por qué?

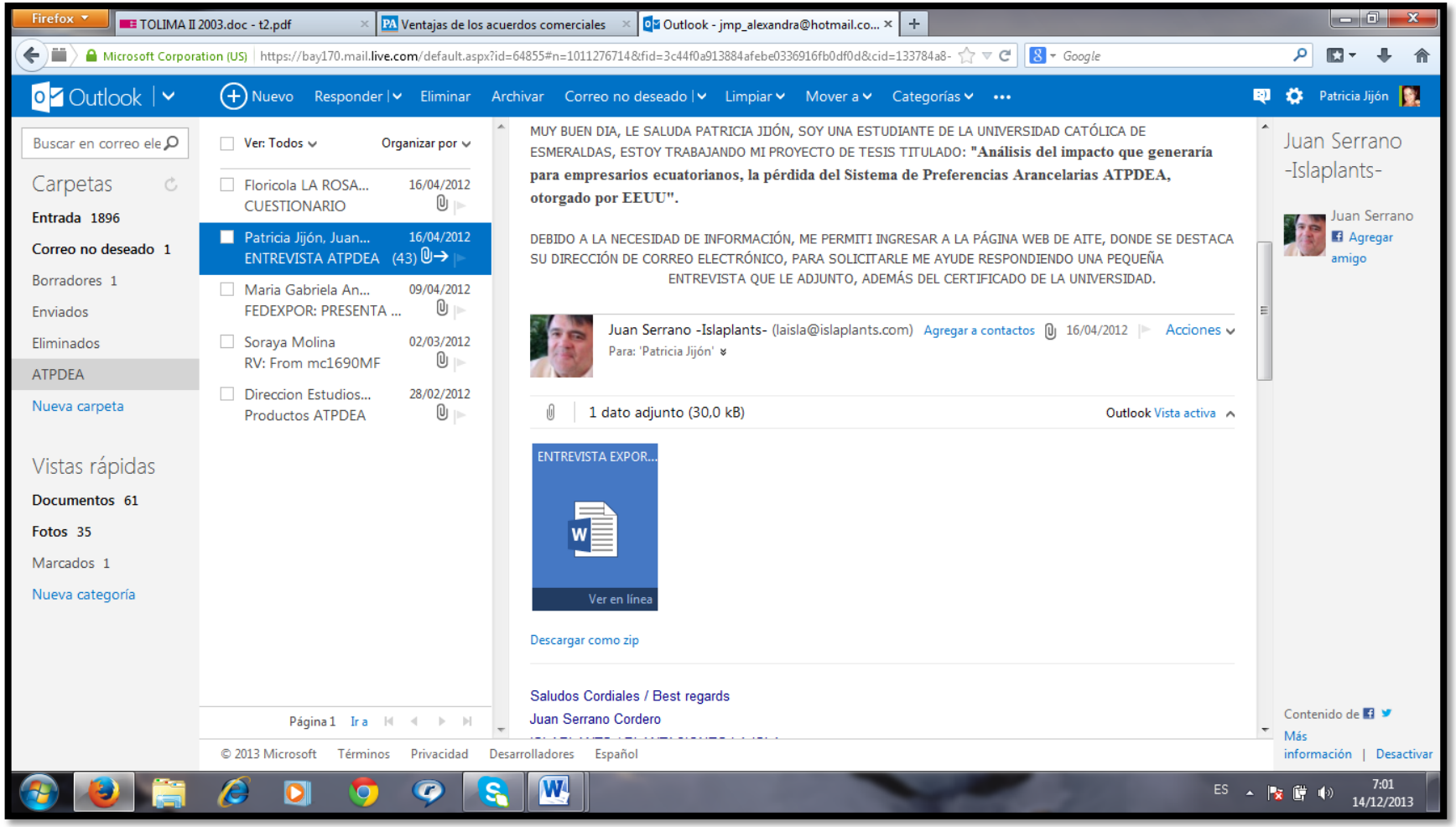
7. **¿En qué porcentaje se reducirían las exportaciones ecuatorianas de no renovarse la ley de preferencias ATPDEA?**
8. **¿Está usted de acuerdo con las soluciones que brinda el actual gobierno ante la no renovación del ATPDEA?**

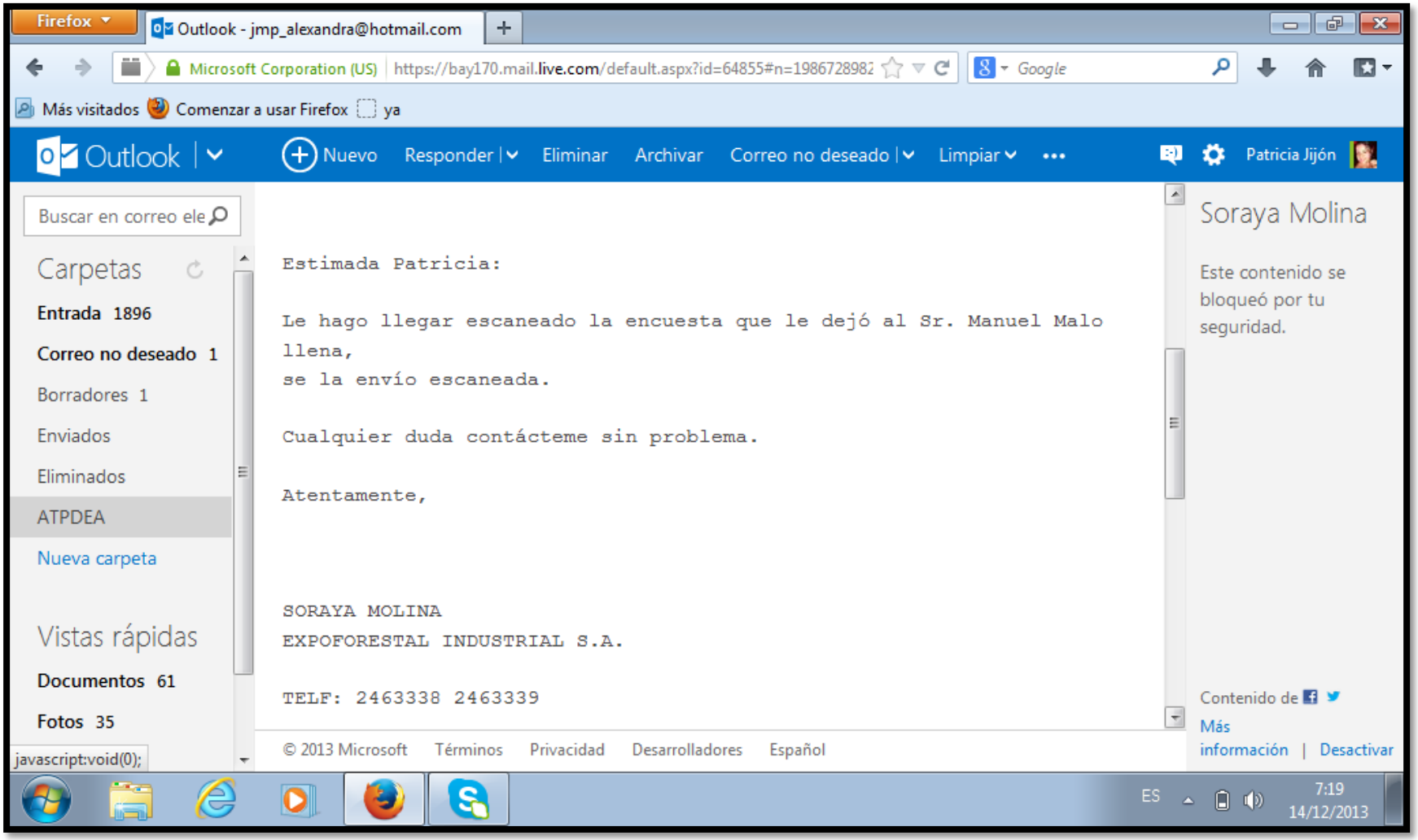
9. **¿De qué manera cree usted que se verán afectadas las exportaciones ecuatorianas hacia EEUU, considerando el TLC que tiene esta gran potencia con Perú y Colombia?**

10. **¿Conoce usted alguna alternativa al ATPDEA?**

Imágenes de las entrevistas realizadas




Firefox
TOLIMA II 2003.doc - t2.pdf
Ventajas de los acuerdos comerciales
Outlook - jmp_alexandra@hotmail.co...
Microsoft Corporation (US)
https://bay170.mail.live.com/default.aspx?id=64855#n=1011276714&fid=3c44f0a913884afebe0336916fb0df0d&cid=133784a8-
Google
Outlook
Nuevo
Responder
Eliminar
Archivar
Correo no deseado
Limpiar
Mover a
Categorías
Patricia Jijón
Buscar en correo ele
Carpetas
Entrada 1896
Correo no deseado 1
Borradores 1
Enviados
Eliminados
ATPDEA
Nueva carpeta
Vistas rápidas
Documentos 61
Fotos 35
Marcados 1
Nueva categoría
Ver: Todos
Organizar por
Floricola LA ROSA... 16/04/2012
CUESTIONARIO
Patricia Jijón, Juan... 16/04/2012
ENTREVISTA ATPDEA (43)
Maria Gabriela An... 09/04/2012
FEDEXPOR: PRESENTA ...
Soraya Molina 02/03/2012
RV: From mc1690MF
Direccion Estudios... 28/02/2012
Productos ATPDEA
Página 1 Ir a
MUY BUEN DIA, LE SALUDA PATRICIA JIJÓN, SOY UNA ESTUDIANTE DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE ESMERALDAS, ESTOY TRABAJANDO MI PROYECTO DE TESIS TITULADO: "Análisis del impacto que generaría para empresarios ecuatorianos, la pérdida del Sistema de Preferencias Arancelarias ATPDEA, otorgado por EEUU".
DEBIDO A LA NECESIDAD DE INFORMACIÓN, ME PERMITI INGRESAR A LA PÁGINA WEB DE AITE, DONDE SE DESTACA SU DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO, PARA SOLICITARLE ME AYUDE RESPONDIENDO UNA PEQUEÑA ENTREVISTA QUE LE ADJUNTO, ADEMÁS DEL CERTIFICADO DE LA UNIVERSIDAD.
Juan Serrano -Islaplants- (laisla@islaplants.com) Agregar a contactos 16/04/2012 Acciones
Para: 'Patricia Jijón'
1 dato adjunto (30,0 kB)
Outlook Vista activa
ENTREVISTA EXPOR...
Ver en línea
Descargar como zip
Saludos Cordiales / Best regards
Juan Serrano Cordero
Juan Serrano -Islaplants-
Juan Serrano
Agregar amigo
Contenido de
Más información | Desactivar
© 2013 Microsoft Términos Privacidad Desarrolladores Español
ES
7:01
14/12/2013


Firefox
Outlook - jmp_alexandra@hotmail.com
Microsoft Corporation (US)
https://bay170.mail.live.com/default.aspx?id=64855#n=1986728982
Google
Más visitados
Comenzar a usar Firefox
ya
Outlook
Nuevo
Responder
Eliminar
Archivar
Correo no deseado
Limpiar
Patricia Jijón
Buscar en correo ele
Carpetas
Entrada 1896
Correo no deseado 1
Borradores 1
Enviados
Eliminados
ATPDEA
Nueva carpeta
Vistas rápidas
Documentos 61
Fotos 35
javascript:void(0);
Estimada Patricia:
Le hago llegar escaneado la encuesta que le dejó al Sr. Manuel Malo llena,
se la envío escaneada.
Cualquier duda contácteme sin problema.
Atentamente,
SORAYA MOLINA
EXPOFORESTAL INDUSTRIAL S.A.
TELF: 2463338 2463339
Soraya Molina
Este contenido se bloqueó por tu seguridad.
Contenido de
Más información | Desactivar
© 2013 Microsoft
Términos
Privacidad
Desarrolladores
Español
ES
7:19
14/12/2013