PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES

DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÌTULO DE LICENCIADO MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES

ANÁLISIS DE LAS INCIDENCIAS ECONÓMICO-COMERCIALES EN EL MARCO DEL ATPDEA DURANTE EL PERÍODO 2004-2013, CASO: SECTOR FLORÍCOLA DEL ECUADOR.

PERASSO POZO SANTIAGO DAVID

NOVIEMBRE, 2015

QUITO – ECUADOR

DEDICATORIA

La presente disertación de grado se la dedico primero a Dios por estar presente en cada uno de mis días. En segundo lugar a mis padres y mi hermano, por su apoyo incondicional y por siempre haber creído en mí, ustedes son mi alegría, mi refugio, mi todo, quiero que siempre permanezcamos juntos a pesar de todas las adversidades que hemos pasado. En tercer lugar, a mi amada Salomé, tú eres mi complemento, mi soporte y mi felicidad. Finalmente, a los 3 mejores amigos que tuve la gracia de conocer, Kenneth, Juan Pablo y Cuva, gracias por aparecer cuando más los necesitaba.

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que a lo largo de mi vida me han apoyado; y a las que no también, por enseñarme que siempre se debe luchar y dar lo mejor de sí. Al fútbol, por ser mi inspiración, mi pasión, de una u otra manera, a través de él, siempre he encontrado las respuestas a todas mis dudas. A mi director de disertación Sergio Arias, por su tiempo, dedicación y por haber confiado en mí.

ÍNDICE

I.	TEMA	1
II.	RESUMEN	1
III.	ABSTRACT	2
IV.	RÉSUMÉ	3
V	INTRODUCCIÓN	4
	CAPITULO I LEY DE PREFERENCIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LAS DROGAS ATPDEA	9
1.1.	Antecedentes	9
1.1.1.	Nación más favorecida	9
1.1.2.	Sistema Generalizado de Preferencias	12
1.1.3.	ATPA/ATPDEA	15
1.2.	Plan de Guerra contra las drogas por parte del presidente Bush Padre	20
1.2.1.	Estados Unidos y Países Andinos	18
1.2.2.	Criterios de elegibilidad	31
1.2.3.	Erradicación de drogas en los países andinos	33
1.3.	Ley renovada ATPDEA	37
1.3.1.	Estructura de las exportaciones ecuatorianas	37
1.3.2.	Exportaciones bajo SGP-ATPDEA	42
1.3.3.	Ecuador y el ATPDEA	43
	CAPITULO II El ATPDEA Y EL SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO	46
2.1.	Sector agroexportador	46
2.1.1.	Balanza Comercial EE.UU-Ecuador	46
2.1.2.	Evolución del comercio entre Ecuador y EE.UU a través del ATPDEA	49
2.1.3.	Principales productos agrícolas acogidos bajo el programa	50
2.2.	Beneficios del ATPDEA en el sector exportador	54
2.2.1.	EE.UU como principal socio comercial	55
2.2.2.	Aprovechamiento del ATPDEA	59
2.2.3	Videos Keep trade going	62
2.3.	Incidencias en el sector agroexportador a partir de la terminación del ATPDEA	66
2.3.1.	Incidencias en las exportaciones no petroleras	67
2.3.2.	Grado de afectación arancelaria	72
2.3.3.	Ley orgánica de incentivos al sector productivo	75

CAPITULO III
El ATPDEA Y EL SECTOR FLORÍCOLA DEL ECUADOR 78
3.1. El Sector florícola 78
3.1.1. Características del sector florícola ecuatoriano 78
3.1.2. Principales bienes del sector floricultor ecuatoriano exportados hacia EE.UU 80
3.1.3. Ventajas comparativas y competitivas de sector floricultor ecuatoriano 82
3.2. Exportaciones florícolas ecuatorianas hacia Estados Unidos 84
3.2.1. EE.UU como principal destino de exportación 84
3.2.2. Evolución de las exportaciones bajo el marco del ATPDEA 86
3.2.3. Exportaciones por grupo de productos 90
3.3. Incidencias de la terminación del ATPDEA 95
3.3.1. Competencia con países que tienen suscrito un TLC con EE.UU 95
3.3.2. Arancel impuesto al sector florícola sin ATPDEA 101
3.3.3 Pérdida de mercado estadounidense para las flores ecuatorianas 103

VI. ANÁLISIS 111
VII. CONCLUSIONES 116
VIII. RECOMENDACIONES 120

IX. LISTA DE REFERENCIAS. 122

ANEXOS.

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y/O GRÁFICOS

TABLA NO.1
PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS NO PETROLEROS BENEFICIADOS POR EL TRATAMIENTO NMF (NACIÓN MÁS FAVORECIDA). PERÍODO 2013 (Miles de dólares FOB) 11

TABLA NO.2
PRODUCTOS ECUATORIANOS NO ELEGIBLES BAJO SGP. PERÍODO 2013 14

TABLA NO.3
COMERCIO EE.UU CON PAÍSES BENEFICIADOS DEL ATPA/ATPDEA, PERIODO 1991-2012 (millones de dólares FOB). 22

TABLA NO.4
IMPORTACIONES DE EE.UU PROVENIENTES DE LOS PAÍSES BENEFICIARIOS DEL ATPDEA, TOTALES Y BAJO LOS PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN. PERÍODO 2006-2012 (Miles de dólares FOB) 24

TABLA NO.5
EXPORTACIONES BAJO EL PROGRAMA ATPA/ATPDEA, POR PAÍS, 2006-2012 (miles de dólares) 26

GRÁFICO NO.1
EXPORTACIONES BAJO EL PROGRAMA ATPA/ATPDEA, POR PAÍS. Período 2006-2012 (En %) 27

GRÁFICO NO.2
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS QUE INGRESAN AL MERCADO DE EE.UU A TRAVÉS DE LOS PROGRAMAS PREFERENCIALES . PERÍODO 2004-2013 38

TABLA NO.6
PRINCIPALES EXPORTACIONES PETROLERAS DEL ECUADOR. PERÍODO 2004-2013 38

TABLA NO.7
EXPORTACIONES PETROLERAS ECUATORIANAS HACIA EE.UU BAJO ATPDEA, PERÍODO 2004-2013 (miles de dólares FOB) 39

TABLA NO.8
EXPORTACIONES PETROLERAS ECUATORIANAS CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 27090010, PERÍODO ENERO-DICIEMBRE 2013 (Miles de dólares FOB) 40

TABLA NO.9
EXPORTACIONES PETROLERAS ECUATORIANAS CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 27090010, PERÍODO ENERO-DICIEMBRE 2013 (Miles de Barriles) 41

TABLA NO.10
DIFERENCIAS ENTRE EL ATPDEA Y SGP 42

GRÁFICO NO.3
BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR-EE.UU,
PERÍODO 2004-2013. (Millones de dólares FOB) 48

TABLA NO.11
EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA EE.UU
A TRAVÉS DEL PROGRAMA DE IMPORTACIÓN ESPECIAL ATPDEA,
PERÍODO 2004-2013 (Miles de dólares FOB) 49

TABLA NO.12
PRINCIPALES EXPORTACIONES FOB NO PETROLERAS DE
PRODUCTOS ECUATORIANOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL
ATPDEA, 2011. (MILES DE DÓLARES FOB) 51

TABLA NO.13
PRINCIPALES EXPORTACIONES FOB NO PETROLERAS DE
PRODUCTOS ECUATORIANOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL
ATPDEA, 2012. (MILES DE DÓLARES FOB) 52

TABLA NO.14
PRINCIPALES EXPORTACIONES FOB NO PETROLERAS DE
PRODUCTOS ECUATORIANOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL
ATPDEA 2013. (MILES DE DÓLARES FOB) 54

TABLA NO.15
EXPORTACIONES ECUATORIANAS FOB ANUALES POR
CONTINENTE, ÀREA ECONÒMICA Y PAÌS,
PERÍODO 2007-2013 (Millones de dólares). 56

GRÁFICO NO.4
PARTICIPACION MUNDIAL DE LAS EXPORTACIONES
ECUATORIANAS FOB ANUALES PERÍODO 2007-2013 (En %). 57

TABLA NO.16
ÍNDICE DE BALASSA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
ECUATORIANOS NO PETROLEROS EXPORTADOS A EE.UU.
Período 2004-2013 (En miles de dólares FOB) 58

TABLA NO.17
EXPORTACIONES ECUATORIANAS FOB A ESTADOS UNIDOS
BAJO LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN,
PERÍODO 2004-2013 (Miles de dólares y participación porcentual) 60

TABLA NO.18
PRECIO POR BARRIL DE PETRÓLEO PERÍODO 2004-2013 (Dólares) 61

GRÁFICO NO.5
EXPORTACIONES ECUATORIANAS PETROLERAS
Y NO PETROLERAS FOB HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL ATPDEA.
Período 2004-2013 (en %). 62

TABLA NO.19
CANTIDAD EXPORTADA HACIA EE.UU, DE LOS PRODUCTOS
ECUATORIANOS PRINCIPALES NO PETROLEROS, A TRAVÉS
DE LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE EXPORTACIÓN,
PERÍODO 2012 y 2013 (kg) 67

TABLA NO.20
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
NO PETROLEROS SIN ATPDEA. PERÍODO Agosto - Diciembre-2013.
(En miles de dólares FOB) 72

TABLA NO.21
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
DE FLORES ECUATORIANAS DURANTE EL PERÍODO 2004-2013. (En %) 84

GRÁFICO NO.6
LISTA DE LOS MERCADOS IMPORTADORES PARA UN
PRODUCTO EXPORTADO POR ECUADOR: 0603 FLORES Y
CAPULLOS. PERÍODO 2004-2013 (En miles de dólares FOB) 85

TABLA NO.22
TARIFA ARANCELARIA COBRADA A LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS FLORÍCOLAS ECUATORIANOS, 2013. (En %) 86

GRÁFICO NO.7
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES HACIA EE.UU,
PERÍODO 2004-2013. (Miles de dólares FOB y toneladas) 87

TABLA NO.23
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS
PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS CONVENIDOS
ENTRE ECUADOR Y EE.UU PERÍODO 2004-2013 (Sector florícola). 88

TABLA NO.24
VALOR EXPORTADO POR LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO HACIA EE.UU
EN MILES DE DÓLARES FOB (Período 2004-2013) 89

GRÁFICO NO.8
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL VALOR EXPORTADO POR LOS
PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR FLORICULTOR
ECUATORIANO HACIA EE.UU EN PORCENTAJE
(Período 2004-2013) 89

GRÁFICO NO.9
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE
CLAVELES HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB E
UNIDADES EXPORTADAS (PERÍODO 2004-2013) 90

GRÁFICO NO.10
EXPORTACIONES ECUATORIANAS
DE CRISAMTEMOS HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB E
UNIDADES EXPORTADAS (PERÍODO 2004-2013) 92

GRÁFICO NO.11
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ROSAS HACIA EE.UU
EN MILES DE DÓLARES FOB E UNIDADES EXPORTADAS
(PERÍODO 2004-2013) 93

GRÁFICO NO.12
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE GYPSOPHILA Y OTROS
HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB E UNIDADES
EXPORTADAS (PERÍODO 2004-2013) 94

TABLA NO.25
PRODUCTOS MÁS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR FLORÍCOLA
PERUANO EXPORTADOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DE LOS
DIFERENTES PROGRAMAS DE EXPORTACIÓN,
PERÍODO 2004-2013 (En miles de unidades y miles de dólares FOB) 97

TABLA NO.26
PRODUCTOS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR FLORÍCOLA
COLOMBIANO, EXPORTADOS HACIA EE.UU EN MILES
DE DÓLARES FOB (2011-2013) 100

TABLA NO.27
ELABORADO DE PRODUCTOS MÁS REPRESENTATIVOS
DEL SECTOR FLORÍCOLA COLOMBIANO, EXPORTADOS
HACIA EE.UU EN UNIDADES 2011-2013) 101

TABLA NO.28
ARANCEL IMPUESTO A LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
DEL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO, Y CANTIDAD
EXPORTADA DE LOS MISMOS A EE.UU EN MILES DE DÒLARES
FOB (Período: Enero a Diciembre de 2013) 102

TABLA NO.29
PRINCIPALES PAÍSES PROVEEEDORES DE ROSAS DE
ESTADOS UNIDOS (MILES DE DÓLARES FOB y PORCENTAJE DE
PARTICIPACIÓN) 105

TABLA NO.30
NÚMERO DE TALLOS DE ROSAS IMPORTADOS POR
ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR Y COLOMBIA,
PERÌODO 2004-2013 (En miles de unidades y porcentajes) 105

TABLA NO.31
PRECIO FOB DE LAS ROSAS IMPORTADAS POR ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÌODO 2007-2013. (En dólares) 106

TABLA NO.32
CANTIDAD DE ROSAS IMPORTADAS POR EE.UU DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (En miles de dólares FOB y CIF) 107

TABLA NO.33
COSTO DEL SEGURO Y FLETE PARA COLOMBIA Y ECUADOR AL INGRESAR LAS ROSAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, PERÍODO 2011-2013 (Miles de dólares FOB) 108

TABLA NO.34
PRECIO CIF POR CADA TALLO DE ROSA IMPORTADO DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (dólares) 108

TABLA NO.35
VALOR LDP DE LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE ROSAS PROCEDENTES DE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (Miles de dólares) 109

TABLA NO.36
PRECIO LDP POR CADA TALLO DE ROSA IMPORTADO POR EE.UU DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (Dólares**)** 109

TABLA NO.37
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LAS ROSAS ECUATORIANAS Y COLOMBIANAS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE, AÑO 2013 (Valor/tallo en dólares) 110

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO NO.1
TABLA OBTENIDA DE TRADE MAP QUE INDICA LA LISTA DE PAÍSES EXPORTADORES PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO EN 2013. PRODUCTO: 0603 FLORES Y CAPULLOS 128

ANEXO NO.2
CENSO FLORÍCOLA REALIZADO EN 2009: NÚMERO DE TRABAJADORES POR GÉNERO, SEGÚN ÁREA PRODUCTIVA. 129

ANEXO NO.3
TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: CLAVES IMPORTADOS POR EE.UU 130

ANEXO 4
TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: CRISANTEMOS IMPORTADOS POR EE.UU 131

ANEXO 5
TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: ROSAS IMPORTADOS POR EE.UU 132

ANEXO 6
TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: GYPSOPHILA IMPORTADOS POR EE.UU 133

ANEXO 7
TABLA EXTRAÍDA DEL CENSO FLORÍCOLA REALIZADO EN ECUADOR EL AÑO 2009 QUE MUESTRA EL NÚMERO DE FLORÍCOLAS POR TAMAÑOS Y SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN EL TIPO DE FLORES 134

I. TEMA

ANÁLISIS DE LAS INCIDENCIAS ECONÓMICO-COMERCIALES EN EL MARCO DEL ATPDEA DURANTE EL PERÍODO 2004-2013; CASO: SECTOR FLORÍCOLA DEL ECUADOR.

II. RESUMEN

La presente disertación tiene por objeto determinar cuáles fueron las incidencias económico-comerciales para el Ecuador en el marco de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas ATPDEA, desde el año 2004 hasta la finalización de su última renovación, 31 de julio de 2013; como también las afectaciones post programa en el sector agroexportador en general; y el sector florícola en particular, el cual sería el más afectado por la terminación del programa preferencial puesto que fue el único que se acogió en más del 99% para enviar sus productos hacia el mercado estadounidense. Bajo este contexto, la investigación hace referencia a cómo ha evolucionado el acuerdo desde su creación como ATPA; los beneficios, su aprovechamiento y sucesos a partir de la terminación del acuerdo, dentro del sector agroexportador nacional; y la determinación de la existencia o no de pérdida de competitividad de los productos del sector floricultor ecuatoriano luego de la finalización del mismo, en comparación a los productos de Perú y Colombia, que han suscrito un TLC con Estados Unidos.

Palabras clave: ATPDEA, sector agroexportador ecuatoriano, sector florícola, Ecuador, Estados Unidos

III. ABSTRACT

This dissertation aims to determine the economic and commercial implications for Ecuador under the Law of Andean Trade Promotion and Drug Eradication ATPDEA, since 2004 until the end of its last renovation, July 31, 2013; as the incidents after it expired as well, in order to establish the impact incurred in both, the agricultural export sector in general; and floriculture sector in particular which would be the most affected one, due to the end of this preferential program. Flower exporters were the only hosted by more than 99% at shipping their products to the US market. This research refers to how the agreement has evolved since its creation as ATPA; its benefits, exploitation and incidents after the end, within the national agro-export sector. It also determines whether or not there was a loss of competitiveness in Ecuadorian flower industry products after the conclusion of the trade agreement, in comparison to same products from countries such as Peru and Colombia, which have signed an FTA with the United States.

Key Words: ATPDEA, Ecuador's agricultural export sector, flower sector, Ecuador, United States

IV. RESUMÉ

Cette thèse vise à déterminer quelles étaient les implications économiques et commerciales pour l'Équateur sous la loi de promotion du commerce andin et de l'éradication de la drogue ATPDEA, depuis 2004 jusqu'à la fin de sa dernière rénovation le 31 Juillet 2013. De la même manière, les incidents après sa résiliation afin d'établir le degré d'affectation subis dans le secteur des exportations agricoles en général; et le secteur de la floriculture en particulier, lequel serait le plus affecté par la résiliation du programme préférentiel car il était le seul hébergé par plus de 99% à envoyer leurs produits vers le marché nord-américain. Cette recherche se réfère à la façon dont l'accord a évolué depuis sa création comme ATPA; ses avantages, l'utilisation et les incidents de la résiliation de l'accord dans le secteur agro-exportation nationale. Il détermine également si oui ou non il y avait une perte de compétitivité des produits de l'industrie des fleurs équatorienne après la conclusion de l'accord commercial, en comparaison aux produits en provenance des pays comme Le Pérou et la Colombie, qui ont signé un ALE avec les États-Unis.

Mots-clés: ATPDEA, secteur des exportations agricoles de l'Équateur, secteur des fleurs, L'Équateur, Les États-Unis

V. INTRODUCCIÓN

La ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Drogas, más conocida como ATPDEA, renovada, ampliada y vigente desde el año 2002; fue creada en el año de 1991, bajo la presidencia de George Bush padre, con el nombre de Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA). Este acuerdo finalizó el 31 de julio de 2013, fecha en la cual, durante el mandato del presidente estadounidense Barack Obama, el país decidió renunciar voluntariamente a la renovación de la ley, aduciendo la negativa del Presidente Correa a someter al país a chantajes políticos y económicos por la decisión de dar asilo político al ciudadano norteamericano Edward Snowden requerido por la justicia de Estados Unidos.

El ATPDEA que mantuvo el Ecuador con el gobierno Norteamericano es un modelo de comercio agroexportador, es decir, no es un mecanismo de integración relevante puesto que este sistema tiene la finalidad de promover el comercio y la erradicación de la droga en los países de la Comunidad Andina a través de la liberación unilateral de aranceles a los productos no tradicionales de exportación nacional, sin tomar en cuenta una integración que va más allá lo comercial. Por ende, se llega tan solo a la primera fase de la integración económica denominada zona preferencial de comercio. (PAEZ, 2013: 32-35)

Este acuerdo de promoción comercial se convirtió en una herramienta de impulso para las exportaciones de los países andinos: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia hacia Estados Unidos; mayor demandante de bienes de los 4 países suramericanos. El objeto por el cual fue creada la Ley se fundamentó en la potencial disminución de cultivos destinados a la elaboración de sustancias ilícitas como los estupefacientes, mediante la creación de fuentes alternativas de empleo a través de la diversificación e incremento de la producción y exportación de productos agrícolas. El ATPA en un principio beneficiaba a 3.600 subpartidas y cuando llegó a denominarse ATPDEA, se amplió la cobertura de productos, a 5.600 subpartidas.

Bajo este contexto, y en el marco de la generación de un sistema económico direccionado al comercio exterior, "*el modelo neoliberal agroexportador es el modelo económico instalado en un determinado país, el cual prepondera la producción agropecuaria por encima de la industrial, llegando a exportar commodities e importando productos manufacturados"* (KHOR, 2001: 17), lo cual contemplaba la producción y exportación de materias primas de los países andinos hacia los países centrales como Estados Unidos, sin cargar la tarifa arancelaria convencional. El sector agroexportador ecuatoriano se benefició de la renovación constante de la ley de preferencias andinas desde su creación como ATPA, al punto de priorizar su utilización por sobre el SGP y NMF, para impulsar las agro-exportaciones hacia Estados Unidos. Adicionalmente, esta ley preferencial buscaba crear dentro de los países beneficiarios, la aceptación de que el mejor estímulo para el desarrollo de una nación se encuentra en la liberalización comercial y la apertura económica. Es así como uno de los requisitos para continuar siendo un país elegible para los beneficios ATPDEA, era el deseo de formar parte de negociaciones orientadas a firmar un TLC con Estados Unidos.

A través de esta teoría de libre comercio, y la constante mundialización de la economía, países como Estados Unidos, fundamentan su desarrollo en la búsqueda de legislaciones permisivas que den apertura y facilidades para la adquisición de bienes a precios módicos, y de esta manera, generar modelos agroexportadores dependientes, en los países en vías de desarrollo como el Ecuador. (KHOR, 2001: 18) Así, se instituye un modelo desigual de intercambio comercial, en el cual los países de la periferia exportan materias primas básicas, poco costosas y sin ningún tipo de valor agregado a los países del centro. (CARDOSO, 1972: 23)

No obstante, la caracterización del Ecuador como productor y exportador de bienes primarios, la apertura del mercado estadounidense para estos bienes ha jugado un rol fundamental para el crecimiento comercial del país. A partir de la creación del ATPDEA, el Ecuador se ha visto beneficiado por la liberación unilateral de aranceles por parte de EE.UU, permitiendo afianzar las relaciones comerciales entre los dos países. Sin embargo, Ecuador como país beneficiario del acuerdo por 20 años, en el marco de las relaciones comerciales de exportación

hacia Estados Unidos, no aprovechó adecuadamente los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias, expresado especialmente en la escasa diversificación de la oferta exportable.

A pesar que bajo el acuerdo era posible exportar alrededor de 6.300 subpartidas con trato preferencial, Ecuador utilizó apenas el 21.8% de ese total; por lo que un análisis comparativo mediante métodos empíricos y teóricos posibilita determinar el aprovechamiento de la ley de preferencias arancelarias andinas por parte del sector exportador del país en general y también para relacionar al sector florícola en particular.

La hipótesis de la presente disertación establece que, El ATPDEA, como mecanismo de incentivo a la producción y exportación de productos alternativos a la producción de estupefacientes hacia los EE.UU., habría impulsado el crecimiento de las agro-exportaciones ecuatorianas hacia ese mercado, al cual mayormente se acogió el sector florícola, el mismo que sería el más afectado con la terminación del acuerdo.

El análisis de la problemática propuesta, parte del estudio y experiencias de otros autores y a partir de ello se realiza una exploración propia ahondando en el análisis de la pérdida de beneficios económicos y de mercado que se originarían para el sector agro exportador por la finalización del ATPDEA, mediante el tratamiento de datos, informes y estadísticas de organismos nacionales e internacionales desde el año 2004[1] hasta el 2013[2].

Además se ha tomado en cuenta datos estadísticos de los exportadores del sector florícola que han logrado consolidarse en el mercado estadounidense gracias a la ley de preferencias arancelarias. Adicionalmente se recolectó información a través de publicaciones, informes, libros, proyectos a futuro, artículos impresos o publicados en la web, nacionales e internacionales.

[1] Fecha inicial tomada en cuenta para emitir el primer informe por parte de la oficina del Representante Comercial de Estados Unidos
[2] Fin de la última renovación del programa de preferencias arancelarias

Para desarrollar la presente disertación y cumplir con el objetivo general en el cual se debe analizar las incidencias económico-comerciales para el sector agroexportador ecuatoriano, y de manera particular para el sector florícola, en el marco del ATPDEA y sus posibles efectos en el mismo por la terminación del acuerdo, a través un análisis de los beneficios que este ha brindado al comercio del país durante su vigencia; se ha dividido la problemática en 3 capítulos.

El primero de ellos se denomina “Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga ATPDEA- Ecuador, y en él se cumple con el primer objetivo particular que es describir cómo ha evolucionado el ATPDEA, desde su creación como ATPA y el porqué, el Ecuador priorizaba su utilización por sobre el SGP y NMF para impulsar las agro-exportaciones hacia Estados Unidos, mediante un informe sobre cuál fue la contribución de este acuerdo en la erradicación de las drogas, así como en el impulso comercial de las exportaciones de los países suramericanos hacia el mercado estadounidense. Además de indagar sobre los antecedentes de este programa, se detalla cuáles fueron otros acuerdos preferenciales que Ecuador mantuvo con EE.UU hasta el año 2013, para determinar cuál de ellos brindaba mejores facilidades y qué productos fueron beneficiados por cada programa.

El segundo capítulo se enfoca en el cumplimiento del segundo objetivo particular dentro del cual se va a determinar cuál ha sido el aprovechamiento del programa de preferencias arancelarias y las incidencias económico-comerciales que este ha generado en el sector agroexportador ecuatoriano durante su vigencia., a través de un análisis crítico sobre la evolución de las exportaciones ecuatorianas bajo el acuerdo; los principales productos exportados y las incidencias a partir de la terminación del mismo. Si bien se destaca que, a pesar de la contribución del programa, no existió una diversificación de la canasta exportable ecuatoriana; es importante conocer la importancia del mismo para productores y exportadores por medio de los videos denominados “Keep Trade Going”, desarrollados por la embajada ecuatoriana en Estados Unidos para promover una nueva prolongación del acuerdo; la cual nunca llegó a consolidarse.

En el tercer capítulo se cumple con el tercer objetivo particular, al relacionar el crecimiento del sector florícola ecuatoriano con la vigencia y terminación del ATPDEA, debido a que este sector agroexportador es el único que se acogía al programa en un 99,96%.para colocar sus elaborados dentro del mercado estadounidense. Se detalla los principales productos del sector floricultor ecuatoriano, sus características, la evolución de las exportaciones bajo el marco del acuerdo, las ventajas comparativas y competitivas; para así determinar el grado de competitividad que representan para el Ecuador, los países de Colombia y Perú que, además de tener flores de similares características a las ecuatorianas, si llegaron a firmar un TLC con Estados Unidos, lo cual los haría más competitivos en el mercado del país norteamericano.

Finalmente se realiza un análisis íntegro de los 3 capítulos que permite conocer cuáles fueron las incidencias económico-comerciales para el sector agroexportador ecuatoriano, y de manera particular para el sector florícola durante la vigencia del ATPDEA. Este último nos permite realizar las conclusiones y posteriores recomendaciones.

Bajo este marco, el análisis de los beneficios económicos y comerciales del ATPDEA, para el sector florícola nacional durante su periodo de permanencia y las potenciales incidencias con la terminación del mismo, se entrelaza con el ámbito del comercio exterior y con el perfil profesional de la carrera de LEAI.

CAPÍTULO 1
LEY DE PREFERENCIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LAS DROGAS ATPDEA

1.1. Antecedentes

Antes de crearse la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), se establecieron, como mecanismos facilitadores del Comercio Internacional, el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Tanto el NMF como el SGP promovieron el comercio internacional de Ecuador; sin embargo, no existía un programa preferencial que beneficie exclusivamente a los países de la Comunidad Andina. Con la creación del ATPA, que posteriormente fue modificado llegando a denominarse Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), no sólo se ejecutó un acuerdo comercial que promovía el Comercio entre Estados Unidos y los países Andinos; sino su objetivo principal fue el de promover la producción y exportación de productos lícitos tendientes a erradicar cultivos como el de coca, utilizados para la elaboración de estupefacientes.

1.1.1 Nación más favorecida

El principio de Nación Más Favorecida (NMF) es la base del sistema multilateral de comercio, el cual fue forjado luego de la segunda guerra mundial en el año de 1947. Este principio busca que, las condiciones[3] establecidas a través de un acuerdo específico y/o de mayor impulso económico-comercial que se hayan otorgado a un país, deben a su vez, ser concedidas “instintivamente” al resto de participantes del sistema. En consecuencia, al encontrarse este fundamento compensatorio, implícito en la mayoría de acuerdos comerciales, los cuales se derivan en bilaterales, regionales y multilaterales; permite que todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio puedan también ser favorecidos; sin la necesidad de negociar nuevos convenios. (OMC, 2014).

Generalmente, el concepto NMF busca la consecución de un tratamiento igualitario de servicios y/o productos de diferente procedencia, dentro del mercado local de acogida. Cabe destacar, que según del tipo de acuerdo convenido se

[3] En el ámbito arancelario, el principio NMF establece que, las concesiones otorgadas por una nación a otra nación, abarquen a los demás países que forman parte del acuerdo.

establecen excepciones específicas y generales dentro de las cuales se destacan las siguientes:

- Los países que conformen un acuerdo de libre comercio pueden establecer que dicho acuerdo sea aplicable específicamente a los bienes objetos de comercio del grupo y forjar discriminaciones con respecto los productos de terceros países.
- También existe la posibilidad de conceder acceso exclusivo a sus mercados a las naciones en vías de desarrollo.
- Un país tiene la disponibilidad de establecer restricciones a productos, provenientes de países específicos, que según su criterio generen comercio desleal. (BAJO RUBIO, 1991: 56)

A pesar de la posibilidad de acogerse a las excepciones antes mencionadas, estas se hallan permitidas en función de condiciones estrictas. Es decir, en general, las preferencias arancelarias NMF se fundamentan en que cuando un Estado consigue la apertura de un determinado mercado o reduce restricciones arancelarias, debe instaurar los mismos beneficios para todos sus interlocutores comerciales; sean débiles o fuertes, ricos o pobres. (OMC, 2014).

Dentro del ámbito regional, a través del artículo 44 suscrito en el Tratado de Montevideo de 1980, se estableció la inclusión del concepto NMF para los miembro de la Comunidad Andina, el cual determina que

> *Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros.* (COMUNIDAD ANDINA, 2002: 3,4)

De la misma manera, en el Tratado de Montevideo, una de las excepciones (Artículo 7) fundamentadas en el concepto NMF, es la que especifica que, los acuerdos de alcance parcial son los que no originan una cobertura total de Estados miembros. Es decir, las obligaciones y derechos convenidos en dichos acuerdos son celebrados únicamente por las naciones que lo suscribieron o a los que países que estas adhirieran. (KRUGMAN, 2006: 26)

Por otro lado, el Tratado de Montevideo mediante el artículo 25 estipula que los Estados miembros tienen la posibilidad de firmar acuerdos de alcance parcial con las diferentes Áreas de Integración Económica en América Latina; así como con otras naciones, en base a las diferentes particularidades anunciadas y las concesiones que sean otorgadas por las naciones participantes, las cuales no se extenderán a los demás, salvo a los países que demuestren encontrarse en un desarrollo económico inferior. (COMUNIDAD ANDINA, 2002: 6)

A nivel local, el tratamiento de NMF creado por la OMC ha contribuido a la exportación de los productos ecuatorianos tradicionales no petroleros, dentro de los cuales se destacan: Cavendish Valery (Banano), Camarón y Cacao, conforme se observa en la Tabla No.1

TABLA No 1.

PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS NO PETROLEROS BENEFICIADOS POR EL TRATAMIENTO NMF (NACIÓN MÁS FAVORECIDA). PERÌODO 2013. (Miles de dólares FOB)

DESCRIPCIÓN	X NP bajo NMF	% X NP bajo NMF respecto a las X bajo NMF	% X bajo NMF respecto X Totales
Camarones y langostinos, cocidos con cáscara o sin cocer, secos, salados o en salmuera, congelados.	619.681	7.74	5.40
Bananas, frescas o secas	331.224	4.14	2.89
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	166.931	2.09	1.46
Otros	150.388	1.88	1.31
TOTAL Exportaciones No Petroleras bajo NMF	1.268.224	15.86	11.07
TOTAL Exportaciones bajo NMF	7.997.712	100	69.81
TOTAL Exportaciones	11.456.031		

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Durante el año 2013, a través del principio NMF el Ecuador registró un total de USD 7.99 mil millones de dólares (USITC, 2013) por los productos exportados hacia EE.UU.

Según datos registrados por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC) y expuesta en la Tabla No.1 los camarones, bananas y cacao son los productos ecuatorianos no petroleros que encabezan la lista debido a que, en el año mencionado, los 3 productos sumaron USD 1.11 mil millones, lo cual representa el 13.97 % del total exportado hacia el país norteamericano mediante NMF y 9.755% de lo exportado en su totalidad. Esto demuestra que, el monto más representativo de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, accede al mercado estadounidense con exoneración arancelaria como parte de los compromisos adoptados por ese país dentro de la OMC. (BANCO CENTRAL, 2013)

1.1.2 Sistema Generalizados de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se estableció en Estados Unidos a través del Acta de Comercio (Trade Act) el 1 de enero de 1976, en beneficio de los países en desarrollo[4] con el objeto de cumplir 3 propósitos:

- Incrementar los ingresos mediante el fomento de la producción de materia exportable
- Acelerar e impulsar las tasas de crecimiento económico
- Promoción de la industrialización

Cabe recalcar que el SGP también ha favorecido a la industria de la manufactura estadounidense, por el acceso a bajo costo de las materias primas producidas por los países andinos. Esto contribuyó a que, en el mercado internacional, el precio de los productos estadounidenses con valor agregado, sea altamente competitivo (US GENERALIZAED SYSTEM OF PREFERENCES, 2013).

En total, son 5.000 productos, originarios de 150 países se acogen a las preferencias arancelarias que otorga el programa. Dentro del SGP se establecen 2 categorías de tratamientos arancelarios preferenciales: países en vías de

[4] Los países en vías de desarrollo, países en desarrollo o países de desarrollo intermedio, son aquellos países cuyas economías se encuentran en pleno desarrollo económico partiendo de un estado de subdesarrollo o de una economía de transición. Un país es considerado en desarrollo cuando: supera un determinado nivel de desarrollo humano, por encima de 0,800 de Índice de Desarrollo Humano (IDH); tiene una Renta per cápita generalmente superior a los 8 mil dólares.

desarrollo, dentro de los cuales está considerado el Ecuador, y países menos desarrollados[5] se benefician de un mayor número de productos. (USTR, 2013)[6]

El acceso al programa de preferencias demanda obligatoriamente a los países que opten por hacer uso de él a ser evaluados regularmente y a cumplir con parámetros establecidos como:

- No pertenencia a monopolios u oligopolios
- Esfuerzos por lograr la abolición del empleo de niños en el sector laboral
- Respeto al trabajador y reconocimiento de sus derechos internacionales.

Es importante recalcar que, 3500 productos del total de los 5.000 que son acogidos bajo el programa, fueron designados para favorecer a los países en vías de desarrollo; y los 1500 productos restantes únicamente favorecen a los menos desarrollados (US GENERALIZAED SYSTEM OF PREFERENCES, 2013).

No obstante, hay productos que, de acuerdo al lineamiento que establece el sistema generalizado de preferencias, no pueden ser elegibles, tales como: relojes; textiles; ítems considerados sensibles a ser importados[7]; confecciones en cuero; calzado, maletas y bolsos. Además, están productos del sector agrícola (lácteos, ciertos productos que contienen azúcar, maní, algodón en rama, entre otros) que dependen únicamente de las cuotas de importación, de tal manera que, los productos sujetos a una determinada cuota que exceden la cantidad

[5] Según la definición utilizada en las Naciones Unidas, que creó el término en 1971, son los que muestran los indicadores socioeconómicos más bajos, especialmente en el Índice de Desarrollo Humano (IDH); y reúnen los tres criterios siguientes: Baja renta per cápita: tres años de media inferior a 905 dólares USA, requiriéndose superar los 1,086 para superar la condición de menos desarrollado; Debilidad en recursos humanos: comprobada con los indicadores de nutrición, salud, educación y alfabetización de adultos; Vulnerabilidad económica: producida por la inestabilidad de la producción agraria, de las exportaciones de bienes y servicios, la concentración en la exportación de ciertas mercancías -monocultivos-, la escasa importancia económica de las actividades no tradicionales -economía de subsistencia-, las dificultades consiguientes a las pequeña escala del mercado nacional y las empresas o la repetición de desastres naturales, guerras o conflictos internos que causen desplazamientos masivos de la población. Afganistán, Angola, Bangladesh (hasta el año 2013), Benín, Bután, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, República Centroafricana, Chad, Comoros, Congo, Djibouti, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Kiribati, Lesottho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Nepal, Nigeria, Ruanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Islas Salomón, Somalia, Sudán del Sur, Tanzania, Timor Oriental, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Republica de Yemen, Zambia.

[6] USTR: Departamento de Comercio de Los Estados Unidos

[7] Productos electrónicos de acero y vidrio

establecida, deben asumir sobre su costo, el arancel ordinario. (US GENERALIZAED SYSTEM OF PREFERENCES, 2013)

El sistema SGP concede al país norteamericano la facultad de otorgar o no las preferencias arancelarias, dependiendo de su país de origen, a determinados productos. Entre los países latinoamericanos que, hasta el año 2013, tenían la posibilidad de acogerse al programa preferencial se encontraban: Bolivia, Brasil, Ecuador, Paraguay y Venezuela.

Dentro del contexto antes señalado, los productos ecuatorianos que no cuentan con la posibilidad de acogerse al SGP están detallados en la tabla No2

TABLA No2.
PRODUCTOS ECUATORIANOS NO ELEGIBLES BAJO SGP. Período 2013

HTS-8	Descripción	Programa de preferencias		Arancel Potencial
06031100	Rosas Sweetheart, Spray y otras	ATPA	A*	6.8% Ad Valorem
03026911	Pescado	ATPA	A*	3% Ad valorem
07102930	Hortalizas de vainas, frescos o refrigerados	ATPA	A*	0.8ctv/Kg
07102930	Hortalizas de vainas, sin cocer o cocidas en agua, congelados	ATPA	A*	0.8% Ad valorem
11063020	Harina, sémola y polvo de banano y plátano	ATPA	A*	2.8% Ad valorem
44121005	Madera contrachapada, madera chapada de bambú	ATPA	A*	8% Ad valorem
42129441	Madera contrachapada de alma que tenga por lo menos una hoja externa de maderas tropicales	ATPA	A*	8% Ad valorem
44129480	Chapas de madera	ATPA	A*	8% Ad valorem
84509020	Tinas y ensambles de máquinas lavadoras de ropa, domésticas	ATPA	A*	2.6% Ad valorem
76141050	Cables, trenzas de aluminio con alma de acero para electricidad	ATPA	A*	4.9% Ad valorem

A*: Tratamiento diferenciado para un país específico
Fuente: Comisión internacional de Comercio de EE.UU (USITC)
Elaborado por: Santiago Perasso

De los productos ecuatorianos que no cuentan con la posibilidad de acogerse al SGP para acceder al mercado estadounidense, el más afectado es el de la subpartida 06031100 correspondiente a las rosas, que es el rubro más representativo de las principales exportaciones FOB no petroleras y no tradicionales, exportados hacia EE.UU. Además este ítem del sector florícola asume el arancel potencial más elevado del listado (6.8%), tan solo por debajo de las subpartidas 44121005, 42129441 y 44129480 correspondiente a bienes madereros. Del resto de subpartidas detalladas, en el año 2013, tan solo las hortalizas tienen una participación relativamente representativa de la tasa exportable ecuatoriana de productos no petroleros (0.42%) (El ERGONOMISTA, 2014)

1.1.3 ATPA/ATPDEA

ATPA

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) fue promulgada por el gobierno de EE.UU en 1991, por un período de 10 años, para promover en: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, la reducción del cultivo de plantas utilizadas para la producción de sustancias estupefacientes como la marihuana y la coca. Mediante esta ley, el Presidente de los Estados Unidos autorizó el afianzamiento de preferencias arancelarias a los productos provenientes de las naciones andinas, con el fin de fomentar la producción, el comercio, y la exportación de productos no tradicionales hacia el país norteamericano. (USTR, 2009)

El programa preferencial se desarrolló como parte de plan de Guerra contra las Drogas que el Presidente George Bush Padre expidió el 4 de diciembre de 1991, y del cual en 1992 Colombia y Bolivia comenzaron a ser beneficiarios; iguales beneficios se dieron a Ecuador y Perú en 1993 por la acción del Presidente Bill Clinton. Este plan se sustentaba en el principio de la responsabilidad compartida[8], el cual planteaba que el problema mundial de tráfico de sustancias psicotrópicas, en especial la cocaína, demandaba cooperación tanto de los países

[8] El Principio de responsabilidad compartida fue definida por el XX Periodo Extraordinario de Sesiones, de la Asamblea General de las Naciones Unidas, como la base orientadora de la acción bilateral o multilateral en la lucha contra el problema mundial de las drogas. Basándose en este principio, la Dirección Nacional de Estupefacientes (DNE), creó la iniciativa de Responsabilidad Compartida para activar y mantener aliados y cooperantes internacionales, a través de su mensaje sobre las repercusiones ambientales y sociales que el consumo global de cocaína traen a las naciones.

consumidores, como de los países andinos en la lucha contra el tráfico y producción de las mismas. (BUREAU OF INTERNATIONAL LABOR AFFAIRS, 2010)

En un principio, el ATPA beneficiaba alrededor de 5.600 productos; no obstante, dentro de este grupo no se encontraban varios bienes de trascendencia en la producción y oferta exportable de los países andinos, tales como: cuero, textiles, calzado y manufacturas (artículos planos, guantes de trabajo, bolsos), así como, petróleo y sus derivados, atún, azúcar, relojes y jarabes, debido a que eran considerados como ítems sensibles a la importación, los cuales podrían afectar a los productores locales del país norteamericano. (USTR, 2009)

> *Existieron tres requerimientos a los que debían estar sujetos los productos beneficiarios del ATPA: los artículos debían ser importados directamente desde los países a los que se les otorgaban las ATPA, estas importaciones deben significar el 35% del valor añadido en las naciones beneficiarias, un 15% del total del valor de componentes de EE.UU. puede ser usado, si se utilizan componentes externos al país para realizar el artículo, este debe ser convertido en un producto nuevo y diferente. Los países andinos debían aceptar estas condiciones y cumplirlas si querían que sus productos pudieran ser beneficiados por las preferencias arancelarias andinas.* (FLACSO, 2009: 41)

Desde la consolidación del ATPA en el año 91, las aspiraciones del Presidente Bush se sustentaban en comprometer a los países de la región andina a una determinada lucha contra el tráfico ilegal de drogas, tendiente a erradicar la producción constante de estupefacientes en un marco complementación de esfuerzos orientados a establecer oportunidades de comercio legítimas entre EE.UU y las naciones andinas. (BUREAU OF INTERNATIONAL LABOR AFFAIRS, 2010)

De esta manera, a partir de la creación del acuerdo, Estados Unidos se consolidó como el principal socio comercial de los países que conforman la comunidad andina, debido a que, gracias a las facilidades que brindó el ATPA/ATPDEA, la producción y exportación de productos cobijados bajo el programa, se direccionó durante sus años de vigencia, hacia el mercado estadounidense. (CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, 2011)

ATPDEA

En 2002, durante la presidencia de George Bush hijo, el ATPA fue modificado, con lo cual también se amplió la cobertura inicial de productos, llegando a denominarse Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). El ATPDEA, modificado y ampliado, autorizaba al Presidente Bush, a otorgar la exoneración de impuestos a determinados productos andinos que ingresan al mercado de los Estados Unidos. (CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, 2011)

En el marco de la ampliación del acuerdo de promoción comercial se aplicaron nuevos criterios de elegibilidad que debían cumplir los países beneficiarios; dentro de los nuevos requisitos se exigía:

- El compromiso de cumplir con las obligaciones planteadas por la OMC.
- El deseo de formar parte de la negociación en acuerdos de promoción comercial y tratados de libre comercio
- Ejecutar esfuerzos por abolir el trabajo infantil; y garantizar el cumplimiento de los derechos internacionales de los trabajadores.
- Fomentar la lucha contra el terrorismo y gestionar prácticas alternativas competitivas, transparentes y no discriminatorias por parte de los gobernantes de cada nación. (USTR, 2009: 3)

En este contexto y con el objetivo de cumplir con los nuevos criterios de elegibilidad implementados en la ley renovada, en mayo de 2004, Estados Unidos inició negociaciones para firmar un acuerdo de libre comercio (TLC) con Perú, Colombia y Ecuador; en tanto que Bolivia participó como observador.

El 7 de diciembre de 2005, los Estados Unidos y Perú concluyeron las negociaciones sobre el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) y firmaron el convenio el 12 de abril de 2006. El APC entró en vigor el 1 de febrero de 2009; mientras que Estados Unidos y Colombia concluyeron las negociaciones sobre el Acuerdo de Promoción Comercial el 27 de febrero de 2006, y firmaron el acuerdo el 22 de noviembre de 2006. Por su parte, las negociaciones con Ecuador se

llevaron a cabo hasta marzo de 2006, pero no concluyeron. Cabe destacar que Estados Unidos jamás inició negociaciones para firmar un TLC con Bolivia. (CASTRILLÓN, 2007)

A partir de la renovación de la ley, los productos andinos exentos de aranceles se incrementaron de 5.600 a 6.300. Los nuevos 700 productos beneficiados estaban compuestos por petróleo y sus derivados; confecciones, atún, calzado y manufactura de cuero. Es importante mencionar que la ampliación y renovación de la Ley tuvo efectos retroactivos; es decir, los aranceles pagados por los productos exportados hasta el 6 de agosto de 2002 fueron restituidos a los importadores. (CORPEI, 2006)

Inicialmente, estaba previsto que el ATPDEA expirara en 2006; sin embargo, el Congreso de los Estados Unidos aprobó la extensión del programa por seis ocasiones: **(1)** al 30 de junio 2007; **(2)** al 29 de febrero de 2008; **(3)** al 31 de diciembre de 2008; **(4)** al 31 de diciembre de 2009 (Colombia y Perú); **(5)** al 30 de junio de 2009 (Ecuador y Bolivia); y **(6)** al 21 de octubre de 2011(Colombia y Ecuador). (USTR, 2013)

En este marco y en base al artículo 201 de la Ley General de Comercio Exterior estadounidense de 2010, que reautorizó el ATPDEA, se anuló cualquier tratamiento preferencial disponible bajo el ATPDEA a Perú, posterior al 31 de diciembre de 2010, debido a que había firmado un TLC con los Estados Unidos el 1 de febrero de 2009. De igual forma, el Congreso de los Estados Unidos, decidió no ampliar los patrocinios del programa para Bolivia después del 30 de junio de 2009, puesto que el presidente Bush suspendió la designación de Bolivia como país beneficiario el 15 de diciembre de 2008, citando el fracaso de Bolivia, al no cumplir con los criterios de elegibilidad del programa, relacionados con la cooperación contra el narcotráfico. Además, durante la revisión de julio de 2009, el presidente norteamericano Barack Obama realizó observaciones sobre el estatus de elegible a Ecuador debido a que se consideraba que el país no estaba

cumpliendo satisfactoriamente con los requerimientos del programa[9]. (USTR, 2009)

En el contexto de la renovación del ATPDEA del año 2011, el Presidente Obama determinó que sólo Colombia y Ecuador se mantendrían como los únicos países beneficiarios elegibles; no obstante, el programa feneció para Colombia el 15 de mayo del 2012, cuando entró en vigencia el Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y Estados Unidos. (PRO ECUADOR, 2014)

Con la salida de Colombia del ATPDEA en 2012, solo quedaba Ecuador como país beneficiario del acuerdo, el mismo que expiraría el 31 de julio de 2013 (USTR, 2012); y, al ser el único país beneficiario restante del programa, el Congreso norteamericano se mostraba reacio a la aprobación de una futura ampliación.

En el contexto descrito y en el marco del incidente diplomático suscitado entre Estados Unidos y Ecuador, ante la decisión de Ecuador de otorgar o no asilo político en la embajada ecuatoriana en Inglaterra al ciudadano australiano Edward Snowden, el 27 de junio de 2013 el "*Ecuador renuncia unilateralmente y de manera irrevocable al Tratado de Preferencias Arancelarias (ATPDEA) con Estados Unidos"* (EL UNIVERSO, 2013) aduciendo chantajes políticos y económicos por parte de los Estados Unidos, a lo cual el presidente Rafael Correa no estaba dispuesto a someter al país.

1.2 Plan de Guerra contra las drogas por parte del presidente Bush Padre

Como parte del plan de guerra contra las drogas, el Presidente Bush Padre fue el gestor del ATPA, como herramienta principal, para evitar la producción de cultivos ilícitos en los países andinos. A partir de la creación del programa preferencial, el comercio de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia con Estados Unidos

[9] El Presidente de los Estados Unidos consideró que Ecuador no cumplía con los requerimientos de la sección 3202 (c) del Acuerdo. Estos lineamientos tienen que ver con la culminación o anulación de contratos, a partir de los cuales se procede a la expropiación o control de la propiedad de corporaciones de Estados Unidos. Información otorgada por la Embajada de Ecuador en Estados Unidos indica que la preocupación del gobierno de Obama se dio por la posibilidad de la denuncia del Tratado de Protección Recíproca de Inversiones, que fue anunciada por las autoridades ecuatorianas, y adicionalmente por preocupaciones sobre la situación de los derechos de propiedad intelectual en el Ecuador.

fue trascendente, lo cual también se vio reflejado en la continua erradicación de cultivos como la coca, en cado uno de los países beneficiados con el acuerdo.

1.2.1 Estados Unidos y Países Andinos

El 25 de julio de 1991 el Asistente del Secretario para Asuntos Interamericanos Bernard Aronson aseguró que los Estados Unidos y los países andinos tendrán cuatro beneficios adicionales del ATPA y que se traducirían en:

1. Nuevas oportunidades de exportación, para fomentar incentivos económicos, con lo cual, los ciudadanos no estarían involucrados en actividades ilegales.
2. Lograr economías sustentadas en actividades lícitas, con lo cual, los gobiernos de la región andina podrán implementar impuestos y con ello, generar recursos para la inversión pública.
3. Afianzar las relaciones bilaterales entre los países andinos y el gobierno estadounidense al cooperar mutuamente con el fin de erradicar el narcotráfico.
4. Aumentar las exportaciones de los países andinos, mediante el modelo CBI (Caribean Basin Initiative[10]). (FLACSO, 2009)

En lo económico, los informes emitidos por la USITC demostraron consistentemente que el efecto global de las importaciones estadounidenses que se benefician exclusivamente bajo el programa ATPDEA (productos que no se adhieren a otras preferencias arancelarias) de Estados Unidos y el mundo, tomando en cuenta incluso el año 2007; habían tenido una incidencia económico-comercial relevante en la economía de los países andinos beneficiarios (USITC, 2013).

Adicionalmente, en el informe décimo quinto emitido por el Departamento de Trabajo Norteamericano que cubre el año 2007, se aseguró que el ATPA/ATPDEA no parece haber tenido una incidencia negativa, o ha constituido

[10] Este principio es uno de los pilares de la estrategia de seguridad de Estados Unidos enfocada a la protección ciudadana de todo el hemisferio. Esta iniciativa busca que todos los miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y República Dominicana, mediante este acuerdo comercial, colaboren conjuntamente con el gobierno estadounidense en la seguridad regional al contar como socio al país norteamericano. Dentro de este programa se han definido tres objetivos básicos : Reducir sustancialmente el tráfico ilícito armas; Aumentar el nivel de seguridad pública y promover la justicia social

una amenaza para el empleo en general en EE.UU debido a que, del total de las importaciones estadounidenses, las originarias de los países beneficiarios del acuerdo representaron el1.5%; y los productos ingresados al mercado del país norteamericano, exclusivamente a través de la Ley Preferencial alcanzó una participación menor al 0.19% del total de las importaciones estadounidenses (WASHIGNTON TRADE REPORT, 2013)

Por otra parte, en el marco de la lucha contra el narcotráfico, el informe emitido por la USTR en el 2009 también mencionó que el programa tuvo un efecto positivo en la erradicación de cultivos utilizados para el procesamiento de estupefacientes, así como en la sustitución de estos por cultivos agrícolas; además del crecimiento de empleo en las industrias andinas orientadas a la exportación.

Desde la consolidación de la Ley de Preferencias Andinas, creada en 1991, el comercio entre Estados Unidos y los países andinos que se acogieron al programa ATPA / ATPDEA, fue transcendente conforme a los datos consignados en la tabla No.3. (USTR, 2012)

En efecto, durante el período 1991-2012, las exportaciones andinas observan un crecimiento del 584%, al pasar de USD 4.969 millones al inicio del período de análisis a USD 33.988 millones en 2012, con una tasa de crecimiento anual promedio del 10.78%.

Al igual que las exportaciones de los países andinos hacia EE.UU, las importaciones de productos estadounidenses también se incrementaron, aunque en menor cuantía, durante el período analizado. Las importaciones alcanzaron un incremento de 434.76%, al pasar de USD 3798 millones en el año 1991 a USD 20311 millones en el 2012, con una tasa de crecimiento promedio anual de 9.78%. Por consiguiente, al contar las exportaciones andinas con un mayor crecimiento porcentual, se evidencia que, durante la mayor parte de la fase de estudio, la balanza comercial ha sido favorable para los países beneficiados del ATPDEA.

TABLA No3.

COMERCIO EE.UU CON PAÍSES BENEFICIADOS DEL ATPA/ATPDEA, PERÍODO 1991-2012 (millones de dólares FOB).

Año	Exportaciones países andinos a EE.UU	TCAX	Importaciones países andinos desde EE.UU	TACM	Balanza Comercial
1991	4.969.5		3.798.2		1.171.3
1992	5.058.7	1.79%	5.319.7	40.06%	-261
1993	5.282.3	4.42%	5.359.1	0.74%	-76.8
1994	5.879.5	11.31%	6.445	20.26%	-565.5
1995	6.968.7	18.53%	7.820.2	21.34%	-851.5
1996	7.867.6	12.9%	7.718.7	-1.3%	148.9
1997	8.673.6	10.24%	8.681.8	12.48%	-8.2
1998	8.361	3.6%	8.670.1	-0.13%	-309.1
1999	9.830.2	17.57%	6.263.2	-27.76%	3.567
2000	11.117.2	13.09%	6.295.1	0.51%	4.822.1
2001	9.568.7	13.93%	6.363.3	1.08%	3.205.4
2002	9.611.5	0.45%	6.463.8	1.58%	3.147.7
2003	11.639.5	21.10%	6.525.7	0.96%	5.113.8
2004	15.489.8	33.08%	7.663.6	17.44%	7.826.2
2005	20.060.1	29.51%	8.919.1	16.38%	11.141.
2006	22.510.6	12.22%	11.636.5	30.47%	10.874.1
2007	20.922.9	-7.05%	14.620.5	25.64%	6.302.4
2008	28.483	36.13%	19.762.7	35.17%	8.720.3
2009	20.689.9	-27.36%	16.697.3	-15.51%	3.992.6
2010	28.178.9	36.2%	22.078.1	32.3%	6.100.8
2011	31.891.3	13.17%	18.346.8	-16.9%	13.544.5
2012	33.988.4	6.58%	20,311.2	10.71%	13.677.2
TCPA[11]		**10.78%**		**9.78**	

TCAX* Tasa de crecimiento exportaciones
TCAM** Tasa de crecimiento de las importaciones
Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU
Elaborado por: Santiago Perasso

Los productos beneficiarios del ATPA/ATPDEA procedentes de los países de la región andina consistieron principalmente en derivados de materias primas, productos agrícolas y ropa. Otras exportaciones que se destacaron luego, bajo el programa en 2012, fueron los metales preciosos, piedras preciosas y joyas, oro no monetario, café, flores cortadas, peces y crustáceos, principalmente camarones; y

[11] Tasa de crecimiento promedio anual

las frutas y frutos secos, principalmente plátanos. (USTR, Sixth Report to the Congress on the operation of the Andean Trade Preferences as Amended, 2012)

De acuerdo con los datos constantes en la tabla No.4, desde el año 2006 alrededor del 90 por ciento de las importaciones estadounidenses, procedentes de países andinos, ingresaron al mercado estadounidense, libre de impuestos, bajo las preferencias arancelarias: ATPDEA, el SGP, NMF. (USTR, 2009). La participación de las importaciones mencionadas mostrada en la tabla No.4, a través de los diferentes programas, fue afectada únicamente en el 2011 cuando el ATPDEA se interrumpió durante una parte del año debido la revisión sobre el estatus de países elegibles de Ecuador y Colombia; y se evidenció la relevancia del mismo al renovarse nuevamente la Ley de Preferencias y pasar del 49% las exportaciones ecuatorianas hacia USA en 2011 al 82% en el año 2012.

En ese mismo año, se observan tres hechos importantes en el marco de las relaciones comerciales entre USA y los países andinos: el aumento de la cuota que exoneraba de impuestos a las importaciones de los países andinos; la entrada en vigor del TLC acordado entre Estados Unidos y Colombia el 15 de mayo de 2012. (USTR, 2012); y el ingreso del veinticinco por ciento de las importaciones estadounidenses procedentes de la región andina entró libre de impuestos en virtud de los tipos arancelarios NMF, que incluyen productos como el oro, café, banano, carbón y camarón.

Por otra parte, menos del uno por ciento de las importaciones estadounidenses entró bajo el marco del SGP. (USTR, Seventh Report to the Congress On the Operation of the Andean Trade Preference Act as Amended, 2013)

TABLA No.4

IMPORTACIONES DE EE.UU PROVENIENTES DE LOS PAÍSES* BENEFICIARIOS DEL ATPDEA, TOTALES Y BAJO LOS PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN. Período 2006-2012 (Miles de dólares FOB)

País	Programa Importación	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%
Bolivia	**Total**	362,449	100	333.611	100	540,435	100	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	SGP	21,667	6	40.727	12.4	47,632	8,8	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	ATPDEA	166,216	45.8	147.967	44.4	139,967	25,9	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	NMF	141,091	38.9	138.665	41.6	248,235	45,9	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Colombia**	**Total**	9.239.815	100	9'251.233	100	13.058,845	100	1.1209,359	100	15.672,605	100	22.390.928	100	24.652,178	100
	TLC	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	7.638,496	31
	SGP	181.626	2	236.416	2.6	235,815	1,8	188,730	1,7	158,516	1	383,634	2	76,518	0
	ATPDEA	4.791.187	51.8	4.527.659	48.9	7.339,233	56,2	5.589,485	49,9	9.472,561	60	2.674,630	12	5.535,958	23
	NMF	3.289.799	35.6	3.492.051	37.7	4.314,317	33	4.175,188	37,2	4.882,298	31	9.139,684	41	6.737,551	27
Ecuador	**Total**	7.011.414	100	6.131.024	100	9.043,832	100	5.245,899	100	7.333,774	100	9.500,327	100	9.336,185	100
	SGP	71.222	1	76.599	1.2	57,137	0,6	52'263	1	54,273	1	147,406	2	106,823	1
	ATPDEA	5.325.194	75.9	4.613.792	75.2	6.594,774	72,9	2.748,446	52,4	4.179,067	57	1.705,504	18	5.869,521	63
	NMF	1.128.223	16.1	1.104.012	18	1.261,953	14	1.444,768	27,5	1.273,686	17	1.691,915	18	1.794,124	19
Perú***	**Total**	5.896.917	100	5.207.070	100	5.839,906	100	4.234,615	100	5.172,521	100	N/A	N/A	N/A	N/A
	TLC	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	980,516	23,2	224,014	43	N/A	N/A	N/A	N/A
	SGP	179.384	3	245.529	4.7	271,000	4,6	30,693	0,7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	ATPDEA	3.201.851	54.3	3.108.244	58	3.168,702	54	1.376313	18,7	759,278	15	N/A	N/A	N/A	N/A
	NMF	2.399.510	40.7	1.727.786	33.2	1.986,905	34	1.609,566	38	1.713,833	33	N/A	N/A	N/A	N/A
Países	**Total**	22.510.596	100	20.922.939	100	28.483.018	100	20.689,874	100	28.178,899	100	31.891,255	100	33.988,363	100
Beneficiarios	**TLC Colombia**	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	7.638,496	23
ATPDEA	**TLC Perú**	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	980,516	4,7	2.224,014	8	N/A	N/A	N/A	N/A
	SGP	453.900	2	599.270	2.9	611,584	2,1	271,68	1,3	212,789	1	531,039	2	183,341	1
	ATPDEA	13.484.448	59.9	12.306.842	58.8	17.242.674	60,6	9.714,243	47	14.410,906	51	4.380,184	14	11.405,478	34

NMF	6.958.624	30.9	6.462.513	30.9	7.811.500	27,4	7.229,552	34,9	7.869,817	28	10.831,599	34	8.531,675	25

*Excluye el comercio con Perú en 2011; las importaciones peruanas bajo ATPA / ATPDEA en 2011 fueron de 4,8 millones de dólares. La cifra se registró después de ya ser un país beneficiario del ATPA designado, por eso no está incluido en esta tabla.
** Con el propósito de calcular el comercio de todo el año con los países del ATPDEA, Colombia se cuenta como un país beneficiario del programa hasta finales de 2012; a pesar de que Colombia ya no era un país beneficiario después del 15 de Mayo de 2012.
*** No incluido. Perú no era un país beneficiario del ATPA / ATPDEA en 2011 y 2012.
Fuente: Estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos
Elaborado por: Santiago Perasso

De acuerdo con los datos constantes en la tabla No.5 y el gráfico No.1, el ATPDEA ha impulsado el comercio de los países andinos. Sin embargo, no todos los beneficiarios del programa lo han aprovechado de la misma manera[12]. Colombia encabeza la lista seguido de Ecuador, Perú y Bolivia con tasas de crecimiento promedio anual del 2.44% 1.64%, -30% y -8.2% respectivamente.

TABLA No. 5

EXPORTACIONES BAJO EL PROGRAMA ATPA/ATPDEA, POR PAÍS, 2006-2012 (miles de dólares y %)

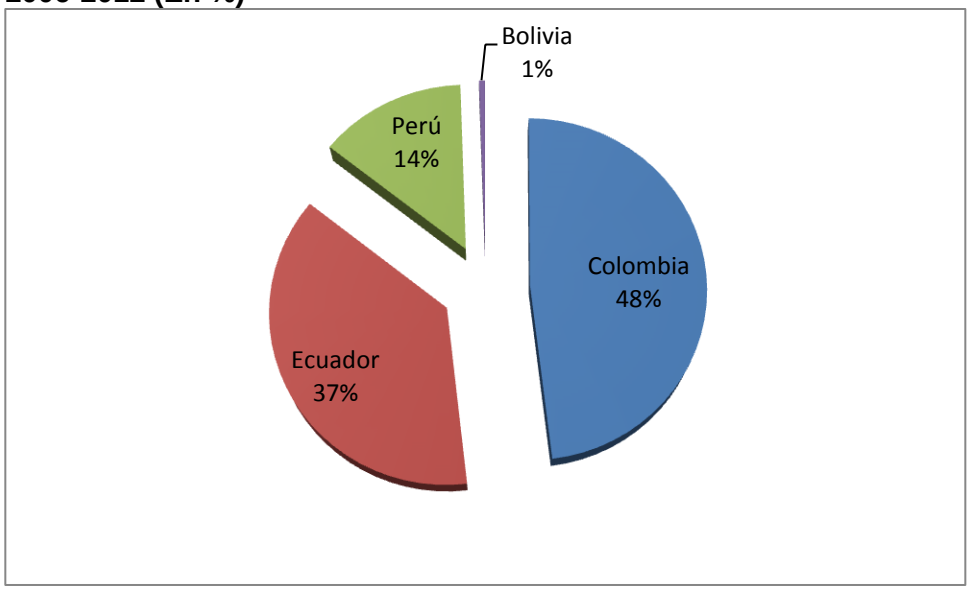
País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA
Colombia	4.791.187	4.527.659	7.339.233	5.589.485	9.472.561	2.674.630	5.535.985	2.44%
Ecuador	5.325.193	4.613.792	6.594.774	2.748.446	4.179.067	1.705.504	5.869.521	1.64%
Perú	3.201.851	3.017.244	3.168.702	1.376.312	759.278	N/A	N/A	-30%
Bolivia	166.216	148.148	139.966	N/A	N/A	N/A	N/A	-8.2%
Total	13.484.448	12.306.843	17.242.675	9.714.243	14.410.906	4.380.134	11.405.478	-2.7%
Colombia	35.53%	36.78%	42.56%	57.53%	5.73%	61.06%	48.53%	
Ecuador	39.49%	37.48%	38.24%	28.29%	28.99%	38.93%	51.46%	
Perú	23.74%	24.51%	18.37%	14.16%	5.26%	N/A	N/A	
Bolivia	1.23%	1.2%	0.81%	N/A	N/A	N/A	N/A	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

TCPA *: Tasa de crecimiento promedio anual
Perú**: En el año 2011, Perú dejó de ser un país beneficiario del ATPA / ATPDEA: las importaciones de Perú bajo la Ley de Preferencias alcanzaron los 4,8 millones de dólares en ese año; pero los datos fueron reportados después de que ya no formar parte del programa
Fuente: Estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos
Elaborado por: Santiago Perasso

[12] Es importante destacar que, el hecho por el cual Perú y Bolivia no tuvieron un aprovechamiento significativo del programa se justifica en que, el primero de ellos redujo su exportación de productos a través del programa a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos en el año 2009; mientras que el segundo fue suspendido como país elegible a partir del 15 de diciembre del 2008. Bolivia perdió las preferencias comerciales establecidas bajo el programa ATPA / ATPDEA el 15 de diciembre de 2008, por lo que las importaciones estadounidenses procedentes de Bolivia en el marco del programa en 2008 probablemente son un poco menos de lo que hubieran sido si el ATPA / ATPDEA hubiera estado en vigor hasta el final del año.

GRÁFICO No. 1

EXPORTACIONES BAJO EL PROGRAMA ATPA/ATPDEA, POR PAÍS. Período 2006-2012 (En %)



Fuente: USTR
Elaborado por: Santiago Perasso

De conformidad con los datos consignados en la tabla No.5, a partir de 2008 Colombia fue la principal fuente de importaciones de EE.UU en el marco del ATPA/APTDEA superando a Ecuador, que había sido el principal proveedor del Estado norteamericano de productos cobijados por el acuerdo durante los años 2006 y 2007. En el año 2008, el país cafetalero conformó el 43% de las importaciones estadounidenses a través de la Ley Preferencial, mientras que Ecuador, Perú y Bolivia compartieron el 38%, 18% y el 1 % respectivamente. Tanto Colombia como Ecuador suministraron USD 6.200 millones de las importaciones de petróleo de Estados Unidos bajo el programa en 2008; pero, las exportaciones no petroleras provenientes del país colombiano superaron a las del Ecuador.

Durante el 2011, Colombia continuó liderando las importaciones de EE.UU en el marco del ATPDEA, después de haber superado a Ecuador en 2008 llegando a suministrar el 61 por ciento de la participación total de importaciones bajo el programa; mientras que el Ecuador alcanzó el 39 por ciento restante.

El lapso que tomó la nueva renovación del programa en ese año afectó a las importaciones de EE.UU. tanto de Ecuador como Colombia, las cuales se redujeron entre 2010 y 2011, aunque, el descenso fue mayor para Colombia debido a que sus exportaciones disminuyeron a US $ 2.700 millones (72%). La reducción de las exportaciones petroleras en más de $ 2.300 millones (86% del total), situó al país cafetalero por debajo de los $ 8.300 millones exportados en 2010. (USTR, 2012)

Finalmente, en el 2012 Ecuador nuevamente ocupó el primer lugar en cuanto a las exportaciones beneficiarias del ATPDEA se refiere, superando a Colombia, el cual abandonó el programa en mayo de 2012. El país bananero suministró el 51 por ciento de las importaciones estadounidenses bajo el programa; mientras que Colombia el 49 por ciento. Dadas las pequeñas cantidades de productos exportados a través del programa en 2011, y debido a la paralización del mismo durante ese año, las exportaciones de ambos países aumentaron en más del 100 por ciento entre finales del 2011 y todo el 2012; no obstante, el aumento fue mayor para Ecuador por su presencia sostenida en el programa durante todo el 2012. (USTR, 2013)

Bajo este contexto, en base a los datos mostrados en la tabla No.5, se va a analizar el comportamiento de las exportaciones individuales de los países andinos bajo el marco del ATPDEA.

Perú

Las Importaciones estadounidenses de productos peruanos que se acogieron al ATPA / ATPDEA aumentaron un 5 por ciento, al pasar de USD 3 mil millones en 2007 a USD 3.2 mil millones en 2008. Las principales exportaciones peruanas hacia E.U.A bajo el programa de preferencias fueron artículos relacionados con el cobre, que representa el 28 por ciento del total de productos peruanos beneficiarios del acuerdo. La ropa ocupó el tercer lugar en 2008, por debajo de los derivados de petróleo, con una cifra de USD 7.7 mil millones de dólares, un 2 por ciento menos desde 2007.

Otros exportaciones peruanas que lideraron el mercado estadounidense en 2008 fueron los espárragos frescos ($ 153 millones), así como preparaciones de hortalizas y frutas ($ 129 millones), y las frutas, principalmente uvas y mangos ($ 66 millones). La oferta exportable de espárragos frescos disminuyó 5 por ciento en 2008, pero la de preparaciones de verduras y frutas aumentó sustancialmente, hasta el 59 por ciento y 33 por ciento respectivamente. Por su parte, las exportaciones que aumentaron significativamente fueron las de pimentón ($41 millones), las cuales se incrementaron en un 55 por ciento desde 2007 y 132 por ciento desde 2006. (ASOCIACION DE EXPORTADORES DE PERU, 2011)

Bolivia

En 2008, la exportación de Bolivia acogida bajo el ATPDEA cayó en casi un 6 por ciento, al pasar de USD 148 millones en 2007 a USD 140 millones en 2008. Joyería de metales preciosos, principalmente de oro, fueron los mayores productos exportados hacia EE.UU desde Bolivia a partir de que el acuerdo fue implementado. Estas exportaciones de metales preciosos ocuparon el segundo lugar (USD 35 millones), por debajo de los derivados de petróleo; la ropa ocupó el tercer lugar (USD 11 millones); y las manufacturas de madera ocuparon el cuarto lugar (USD 3 millones). Cada uno de los 3 ítems mencionados disminuyó el 35 por ciento o más entre 2007 y 2008. (USAID, 2014)

Colombia

Las exportaciones colombianas hacia el mercado de Estados Unidos alcanzaron una cifra de USD 7.300 millones de dólares en 2008. Así se consolidó, a partir de ese año, como el país de mayor crecimiento comercial con EE.UU gracias al ATPDEA. Productos como las rosas (la segunda más grande de las exportaciones con USD 499 millones), ropa (USD 313 millones), disminuyeron en 2008 respecto al 2007 alcanzando un 6.8% y 4.3% de las entradas a través de la Ley de Preferencias. Otras importaciones importantes provenientes del país cafetalero hacia E.U.A fueron plásticos (USD 75 millones), productos de aluminio (USD 38 millones), cerámica (USD 30 millones), artículos de cuero (USD 24 millones) y preparaciones de hortalizas y frutas (USD 17 millones), todos los

cuales disminuyeron en 2008 respecto a 2007; excepto las preparaciones de hortalizas y frutas.

Mientras tanto, en el 2011, de la gama de productos colombianos exportados, se destacaron: las flores frescas, convirtiéndose en el segundo ítem de mayor exportación (USD 207 millones), el cual cayó un 62 por ciento. La ropa, ocupó el tercer lugar (USD 50 millones), también disminuyó un 79 por ciento. Las flores cortadas y prendas de vestir representaron el 7,7 por ciento y 1,9 por ciento del total de productos que ingresaron bajo el ATPDEA de Colombia. Otras exportaciones importantes constituyeron los plásticos (USD 24 millones); preparaciones alimenticias diversas (USD 9.7 millones) y productos de aluminio (USD 9,5 millones), los cuales, de la misma manera, disminuyeron en este año en comparación con el 2010.

En el año siguiente, las exportaciones colombianas, a pesar de que el país cafetalero abandonó el programa el 15 de mayo de 2012; aumentaron a USD 5,5 mil millones (107% de incremento en relación al 2011). Al igual que Ecuador, Los Combustibles de minerales fueron los principales responsables del aumento, llegando a representar el 91 por ciento (USD 5.000 millones) de las exportaciones colombianas beneficiarias del ATPDEA en 2012, frente a una cuota de 86 por ciento (USD 2.300 millones) del mismo bien, en el 2011. Otros importaciones estadounidenses bajo la Ley de Preferencias, en el 2012, incluyeron: flores cortadas, el segundo rubro más representativo de la oferta exportable (USD 308 millones), el cual se extendió hasta el 49 por ciento en 2012. Consecuentemente, la ropa representó el tercer lugar con un aumentó en un 47 por ciento (USD 74 millones). Es importante mencionar que los 2 ítems antes indicados participaron del 5.6 % y 1.3 % de la oferta exportada a través del ATPDEA. Además de las flores y la ropa, la industria de plásticos colombiana también aportó con un total de USD 28 millones a los productos exportados no petroleros. (USTR, 2013)

Ecuador

La entrada de productos ecuatorianos, bajo el acuerdo de promoción comercial, aumentó en 43% en 2008; es decir, de USD 4.600 millones a USD 6.600 millones. Las importaciones importantes fueron: rosas (USD 133 millones),

un 7 por ciento menos en el 2008 en comparación con 2007; atún (USD 83 millones), un 8 por ciento más; verduras (USD 43 millones), 22 por ciento más; verduras y preparados de frutas (USD 28 millones), un 22 por ciento más; y frutas, principalmente piñas y mangos frescos; así como frutas congeladas (USD 27 millones), un 13 por ciento menos.

La cantidad de bienes ecuatorianos que se acogieron al ATPDEA disminuyó un 59 por ciento (USD 1.7 mil millones en 2011) en comparación a los USD 4.200 millones exportados en 2010. Por su parte, los productos derivados del petróleo alcanzaron la abrumadora cantidad del 93% de las exportaciones totales bajo el marco del programa (USD 1,6 billones); superando el porcentaje de participación total de los dos años precedentes. El porcentaje de participación restante lo ocupó: las flores frescas (USD 60 millones), un descenso del 56 por ciento en comparación al 2010; y frutas, principalmente mangos frescos y piñas frescas, (USD 20 millones), las cuales también sufrieron un 33 por ciento de disminución. Estos últimos representaron el 3.5 por ciento y 1.2 del total respectivamente. (U.S INTERNATIONAL TRADE COMISSION, 2011)

En el 2012, el aumento de la oferta exportable fue del 244 por ciento (USD 5,9 mil millones) en comparación a los USD 1.7 mil millones exportados en 2011. Los Combustibles de minerales (USD 5400 millones) dominaron los ítems procedentes de Ecuador, representando el 93 por ciento del ingreso de productos a través del ATPDEA en 2011 y 2012. Las flores alcanzaron los USD 166 millones dólares, un aumento de 176 por ciento; las frutas y verduras frescas y elaboradas los USD 122 millones, incrementándose en más del 200 por ciento. Por ende, los bienes mencionados representaron el 2,8% y el 2,1% respectivamente. El atún preparado y en conservas llegó a los USD 80 millones. (APROFEL, 2011)

1.2.2 Criterios de elegibilidad

Para acceder a los beneficios que otorgaba la Ley de Preferencias Arancelarias, cada país favorecido debía cumplir, entre otros, con los

requerimientos[13] establecidos por el congreso de EUA y aplicados por su presidente para designar a un país elegible:

- No ser un país comunista
- No haber nacionalizado, expropiado u de otra manera incautado la propiedad o control de los bienes de propiedad de un ciudadano de los Estados Unidos. O de una corporación u asociación donde al menos el 50% sea de propiedad de ciudadanos estadounidenses.
- No haber tomado medidas para repudiar o anular cualquier contrato existente o acuerdo con cualquier patente, marca registrada, o cualquier otra propiedad intelectual de un ciudadano de los Estados Unidos o una corporación, sociedad o asociación, la cual sea 50 por ciento o más de propiedad de ciudadanos de Estados Unidos, cuyo efecto es nacionalizar, expropiar, o de otra manera aprovechar la propiedad o control de los bienes.
- No haber impuesto o ejecutado impuestos u otras exacciones[14], restricciones al mantenimiento o condiciones operacionales. Así como, otras medidas respecto a la propiedad, cuyo efecto sea el de nacionalizar, expropiar, u de otra manera aprovechar la propiedad o control de dichos bienes.
- Actuar de buena fe al reconocer como obligatoria la ejecución de laudos arbitrales a favor de los ciudadanos de Estados Unidos; o a beneficio de una corporación, sociedad o asociación que sea 50 por ciento o más que pertenezca a ciudadanos estadounidenses, que hayan sido hechas por árbitros nombrados para casos determinados o por los órganos arbitrales permanentes a los que las partes involucradas hayan presentado su disputa
- Al otorgar un trato preferencial a los productos de un país desarrollado, no excluir a los Estados Unidos, y si ese trato preferencial no tiene, o es probable que no tenga un efecto adverso significativo sobre el comercio de EEUU.
- Cualquier entidad de propiedad del gobierno de tal país no debe dedicarse a la difusión de material con derechos de autor, incluyendo películas o material de televisión, perteneciente a propietarios estadounidense sin su consentimiento

[13] Son 16 requerimientos en total que los países deben cumplir para ser designados como país beneficiario; se ha descrito los más relevantes
[14] Exigencia del pago de impuestos, multas, deudas, etc.

expreso; y el país debe crear una protección adecuada y eficaz de los derechos de propiedad intelectual.

- Tomar las medidas necesarias para costear los derechos laborales internacionalmente reconocidos a los trabajadores del país (incluyendo cualquier zona designada en ese país). (U.S INTERNATIONAL TRADE COMISSION, 2011)

1.2.3 Erradicación de drogas en los países andinos

Bolivia

El 25 de noviembre de 2008, el Presidente de los Estados Unidos George Bush hijo suspendió la designación de Bolivia como país beneficiario del ATPA / ATPDEA, acto que se hizo efectivo el 15 de diciembre de 2008, argumentando el fracaso de Bolivia al no cumplir con los criterios de cooperación antinarcóticos de los programas pactados. Situaciones como: la salida forzada de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y de la Administración de Control de Drogas (DEA) de la región conocida como Chapare donde el crecimiento de la planta de coca era constante; el continuo aumento de los cultivos de coca y la producción de cocaína; las políticas emprendidas por el gobierno boliviano en apoyo a la expansión de la coca "lícita", y la falta de voluntad para regular mercados de coca, provocaron que el gobierno estadounidense determine que el gobierno boliviano no cumplió sus obligaciones con la comunidad internacional (USAID, 2014).

De acuerdo con estimaciones del gobierno de EE.UU., hasta el año 2008, el cultivo de coca en Bolivia abarcaba aproximadamente 32.000 hectáreas. La ONU y otros organismos que luchan contra el narcotráfico indicaron que el cultivo de coca siguió aumentando. Con el aval del gobierno boliviano, en efecto, este país autoriza el cultivo de hasta 12.000 hectáreas de coca para usos lícitos.

Sin embargo, El gobierno de Bolivia mantuvo el apoyo a los esfuerzos de prohibición. Es así, como la interdicción de droga y precursores químicos continuó en crecimiento. En 2008, las incautaciones aumentaron a 29 toneladas de cocaína,

en base a las 13,8 toneladas incautadas en 2007. La Destrucción de laboratorios de procesamiento aumentó en 22 % y 16 %, respectivamente. Mientras que la policía antinarcóticos de Bolivia y otras unidades trataban de mejorar la eficacia en cuanto a la coordinación y aumento de las incautaciones (WASHIGNTON TRADE REPORT, 2013).

El número de familias de agricultores que recibían asistencia a través de proyectos de desarrollo alternativo integrado en las regiones del Chapare y los Yungas totalizó 52.190 hasta el año 2006; que constituyeron más de la mitad de todas las familias de agricultores en esas regiones. Entre los años 2008 y 2009, 26.000 familias fueron beneficiadas; se crearon 8.716 nuevos puestos de trabajo; se generaron USD 44 millones gracias a las ventas de productos de desarrollo alternativo, y 24.276 hectáreas de cultivos; áreas nuevas o mejoradas , fueron apoyadas directamente con la asistencia de EE.UU gracias a los planes de manejo forestal. Por otra parte, las exportaciones de cultivos lícitos como el plátano, piña, palmitos en conserva, café y cacao aumentaron de $ 7.5 millones en 2001, a $ 37.8 millones en 2008.

Colombia

En 2008, Colombia erradicó un récord de 229.227 hectáreas de coca, un incremento de más de 10.000 hectáreas en comparación al 2007. El país cafetero dedicó en el 2008 más recursos a la erradicación manual y envió miles de erradicadores y personal de seguridad para llegar a la meta de eliminar 100.000 hectáreas manualmente. Es así, como el gobierno colombiano reportó el exterminio manual de 95.731 hectáreas de coca, un nuevo récord, pero por debajo de la meta esperada. La erradicación aérea de coca fue 133.496 hectáreas, superando la meta de pulverización de 130.000 hectáreas. Este esfuerzo de erradicación resultó en una caída de 24 por ciento en la producción potencial de cocaína desde el año 2001. Además, las fuerzas de seguridad pública incautaron 245 toneladas métricas de cocaína HCL, 258 toneladas métricas de marihuana y 695 kilos de heroína en 2008 (U.S INTERNATIONAL TRADE COMISSION, 2011).

En 2008, por primera vez, la policía judicial colombiana desplegó su personal para acompañar las operaciones de erradicación manual, para de esta manera, desarrollar casos de confiscación de campos que sean utilizados para el cultivo de coca. La iniciativa, con funcionarios especialmente capacitados para recolectar evidencia en los casos de campo y presentarlos a la Oficina del Fiscal General de la Nación, reduce significativamente la cantidad de tiempo que un caso de extinción de dominio necesita a través del sistema judicial.

El gobierno colombiano sigue siendo un aliado clave de Estados Unidos en la lucha contra el narcoterrorismo. Los funcionarios colombianos han subrayado reiteradamente en público que la amenaza de narcóticos es el mayor enemigo de la democracia en Colombia. Los Estados Unidos trabaja en estrecha colaboración con la policía colombiana y las autoridades militares, para erradicar la producción y comercialización de cocaína, detectar e incautar cargamentos de drogas ilegales, procesar narcotraficantes y terroristas, y extraditar a los que han violado la ley de EE.UU; mientras proporciona opciones alternativas de desarrollo para disuadir a la replantación de coca y fomentar medios de vida legales. (USAID, 2014)

Ecuador

Ecuador recibió total certificación par parte del gobierno estadounidense gracias a su cooperación durante el 2007 en temas de antinarcóticos bajo la Ley Asistencia Exterior descritas en el Informe de estrategia internacional Narcóticos emitido en marzo 2008. Ecuador no es un país productor potencial de coca, pero se lo explota de manera significativa, como una zona de tránsito y, en menor medida, para el procesamiento de cocaína. Con el apoyo del Gobierno de EE.UU., Ecuador mantiene un programa de detección de drogas activo y de prohibición de consumo de estupefacientes. Sus programas se centraron en la interdicción, capacitación de la policía, detección de drogas, intercambio de información, reducción de la demanda y control del lavado de dinero (INTERNATIONAL CENTRE OF TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT, 2011).

El gobierno ecuatoriano continuó trabajando con el Gobierno de los EE.UU para reducir el tráfico de estupefacientes. Ecuador tipificó como delito la

producción, transporte y venta de sustancias narcóticas controladas. Aunque el contrabando de precursores químicos a través de Ecuador sigue siendo un problema, el estado realizó esfuerzos para monitorear y controlar estas sustancias químicas mediante la interdicción de laboratorios de procesamiento. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de que realiza el país; el transbordo aéreo, marítimo y terrestre de narcóticos a Europa y los Estados Unidos (a través de América Central y México) continuó en un nivel alto, incluso con la disminución de producción de cocaína en Colombia a través en los últimos dos años (2011-2012).

Desde 2006, la Guardia Costera de Ecuador y la Guardia Costera de los EE.UU han estado implementando un acuerdo en el cual se autoriza al gobierno estadounidense a realizar todo tipo de procedimientos operacionales para abordar los buques que porten la bandera ecuatoriana en alta mar. Este acuerdo fue generalmente eficaz para los buques situados fuera de la disputa de 200 millas náuticas que demanda el territorio ecuatoriano. Aunque Ecuador también ha concedido el permiso de abordar buques situados a menos de 200 millas náuticas de la costa ecuatoriana. La Constitución de Ecuador, sin embargo, no permite la extradición de ecuatorianos a cualquier país. Es por esto que la Guardia Costera y Marina de Estados Unidos debe rutinariamente repatriar a los ciudadanos capturados tratando de transportar narcóticos (INTERNATIONAL CENTRE OF TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT, 2011).

La expulsión del embajador de EE.UU. en abril de 2011 tuvo un efecto negativo, a corto plazo, sobre la tradicionalmente estrecha cooperación antinarcóticos entre los dos gobiernos. Sin embargo, las fuerzas del orden ecuatorianas cooperaron con ciertos cuerpos de seguridad exterior de EE.UU. y en el 2012, las incautaciones de cocaína en Ecuador en 2012 fueron mayores que en 2011. (USAID, 2014)

Perú

En 2008, Perú recibió una completa certificación por su cooperación con los Estados Unidos en asuntos antinarcóticos relacionados con la Ley de Ayuda al Exterior. Perú es el segundo mayor productor de cocaína de alta pureza en el

mundo, así como un importante exportador de la misma a mercados que incluyen América del Sur, México, Estados Unidos y Europa. Alrededor del 90 por ciento de la hoja de coca cultivada en Perú se utiliza para producir cocaína o sus derivados. El resto es utilizado por la población local; o para el consumo legal, médico y comercial, en los Estados Unidos y Europa. El cultivo de coca se expandió a nuevas áreas, mientras las densidades aumentan en las zonas de origen tradicionales. Con el apoyo de Gobierno de EE.UU., Perú erradicó más de 10, 143 hectáreas de coca en 2008. Programas de desarrollo alternativo promueven actividades productivas legales en casi 49.200 hectáreas desde 2002. (USAID, 2014)

1.3 Ley renovada ATPDEA

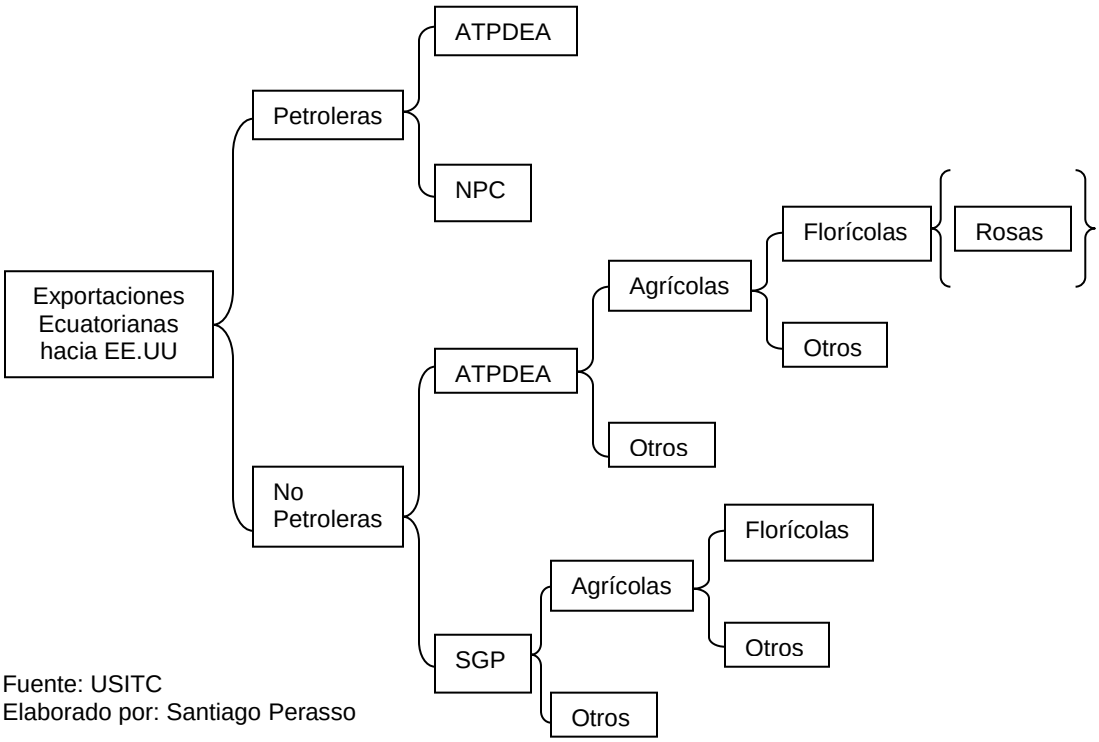
Durante la vigencia del ATPDEA, no sólo los rubros del sector exportador del agro ecuatoriano fueron expedidos hacia EE.UU, a través de este acuerdo de promoción comercial; las exportaciones petroleras también contaron con la oportunidad de ingresar al mercado estadounidense a partir de la creación del programa. Cabe destacar que la mayoría de productos ecuatorianos del agro podían ingresar al país norteamericano por medio del ATPDEA o SGP, los cuales establecían diferentes requerimientos para el uso de su programa.

1.3.1 Estructura de las exportaciones ecuatorianas

Las exportaciones ecuatorianas que ingresaron al mercado estadounidense hasta julio de 2013, contaban con la posibilidad de acogerse a los 2 programas preferenciales creados por el país norteamericano (ATPDEA y SGP). En gráfico No.2 se aprecia cómo están estructuradas las exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos. Todas las subpartidas correspondientes a la canasta exportable petrolera sólo podían acogerse al ATPDEA; caso contrario debían pagar aranceles (NPC[15]). Mientras que, de las exportaciones no petroleras, la única subpartida que dependía exclusivamente del Ley de Preferencias para beneficiarse de una exoneración arancelaria, son las rosas.

[15] No Program Claimed (NPC) : Ningún programa Preferencial

GRÁFICO No. 2
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS QUE INGRESAN AL MERCADO DE EE.UU A TRAVÉS DE LOS PROGRAMAS PREFERENCIALES. Período 2004-2013



Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Principales exportaciones petroleras

En la tabla No.6, se describen las partidas de los principales ítems petroleros ecuatorianos que accedieron al mercado estadounidense a través del ATPDEA durante el período de estudio.

TABLA No.6

PRINCIPALES EXPORTACIONES PETROLERAS DEL ECUADOR, PERÍODO 2004-2013

Partida Arancelaria	Descripción
27090010	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, crudos, pruebas de menos de 25 grados API
27101906	Destilados y aceite combustible residual (incluidas mezclas) derivado del petróleo o de minerales bituminosos, de prueba> 25 grados API
27090020	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, crudos, pruebas de 25 grados API o más
27101245	Mezcla de aceite ligero. de hidrocarburos fr petro aceites y min bitum (o / los aceites crudos) o de preparación 70% + en peso. fr petro aceites, nep, n / o 50%

Fuente: USITC;
Elaborado por: Santiago Perasso

El programa de preferencias arancelarias ATPDEA ha beneficiado claramente a las exportaciones petroleras ecuatorianas, las cuales son las más representativas para el país puesto que, como se especifica en la tabla No.7, tienen una participación de más del 90% de la oferta exportable nacional. Los productos más exportados, corresponden a la subpartida 27090010 que concierne a los aceites de petróleo o de minerales bituminosos, crudos, pruebas de menos 25 grados API.

Según datos obtenidos de la USITC, en el año 2012, el total de exportaciones petroleras provenientes de Ecuador bajo el marco de la Ley de Preferencias alcanzó los USD 5.398 millones, alrededor del 95% del total de exportaciones beneficiadas con el programa (USD 5.869 millones); no obstante, es evidente la reducción del total de la oferta exportable petrolera en el 2013 (USD 2.303 millones), una disminución porcentual del 42%. Esto se debe a la finalización del acuerdo a partir de julio de 2013. (USITC, 2013)

TABLA No.7

EXPORTACIONES PETROLERAS ECUATORIANAS HACIA EE.UU BAJO ATPDEA, PERÍODO 2004-2013 (miles de dólares FOB)

Año	Subpartida HTS-8 27090010	Subpartida HTS-8 27101906	Subpartida HTS-8 27090020	Subpartida HTS-8 27101245	TOTAL
2004	2'298,483	0	23,735	0	**2'747,335**
2005	3'937,316	0	0	0	**4'370,654**
2006	4'695,158	0	71,981	0	**5'325,193**
2007	4'135,124	0	9,094	0	**4'613,792**
2008	6'080,386	0	0	0	**6'594,774**
2009	2'330,968	0	0	0	**2'748,446**
2010	3,'767,853	0	9,897	0	**4'179,140**
2011	1'522,350	0	40,264	0	**1'705,544**
2012	5'268,062	63,364	35,969	31,206	**5'869,500**
2013	2'215,782	0	49,156	39,056	**2'575,095**
Arancel sin ATPDEA	**USD 5,25 ctvs/barril**	**USD 5,25 ctvs/barril**	**USD 10,5 ctvs/barril**	**USD 10,5 ctvs/barril**	

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Durante el período de estudio (2004-2013), en los años 2009, 2011 y 2013, se evidenciaron reducciones considerables del conglomerado de ítems petroleros

ecuatorianos exportados hacia EE. UU a través el ATPDEA; -61.7%, -58.6% y -57.3% respectivamente, debido a lapsos de paralización del acuerdo.

Cabe mencionar que la canasta exportable petrolera no puede beneficiarse de la exoneración de aranceles a través del SGP, por lo que, al haber finalizado el acuerdo de preferencias andinas, la afectación en cada barril petrolero exportado a partir del 31 de julio de 2013, fue de USD 5.25 centavos.

Dentro de este contexto, mediante las tablas No.8 y No.9 se hace un análisis de lo exportado luego de la finalización de la última renovación del acuerdo (Agosto-Diciembre 2013). A pesar de contar más con el ATPDEA, se llegó a exportar 32 millones de barriles. Esto ocasionó un pago arancelario de USD 1.7 millones. Sin embargo, los aranceles cancelados representaron tan solo el 0.052% del total exportado entre agosto y diciembre del 2013 (USD 3.3 mil millones)

TABLA No.8

EXPORTACIONES PETROLERAS ECUATORIANAS CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 27090010*, PERÍODO ENERO-DICIEMBRE 2013 (Miles de dólares FOB)

Mes	ATPDEA	NPC	TOTAL
Enero	370.378	383.561	**753.94**
Febrero	435.995	74.966	**510.961**
Marzo	270.288	256.946	**527.234**
Abril	431.433	396.554	**827.988**
Mayo	314.233	304.406	**618.64**
Junio	234.387	287.946	**522.333**
Julio	81.029	546.828	**627.857**
Agosto	0	827.357	**827.357**
Septiembre	0	638.768	**638.768**
Octubre	0	723.495	**723.495**
Noviembre	0	580.446	**580.446**
Diciembre	0	523.520	**523.520**

*Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, crudos, pruebas de menos de 25 grados API
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

TABLA No.9 EXPORTACIONES PETROLERAS ECUATORIANAS CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 27090010*, PERÍODO ENERO-DICIEMBRE 2013 (Miles de Barriles)

Mes	ATPDEA	NPC	TOTAL
Enero	3.556	3.617	**7.173**
Febrero	4.135	711	**4.846**
Marzo	2.543	2.448	**4.991**
Abril	4.212	3.980	**8.192**
Mayo	3.083	2.896	**5.979**
Junio	2.331	2.859	**5.190**
Julio	791	5.243	**6.034**
Agosto	0	7.885	**7.885**
Septiembre	0	6.064	**6.064**
Octubre	0	7.125	**7.125**
Noviembre	0	6.549	**6.549**
Diciembre	0	5.307	**5.307**

* Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, crudos, pruebas de menos de 25 grados API
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Generalmente, la manera en cómo se negocie los contratos de importación determina quien asume el pago de aranceles para introducir el producto. Usualmente, los importadores son los encargados de cubrir dichos costos, por ende, el precio final del producto se incrementa para el importador originando la pérdida de mercado estadounidense para los productos nacionales.

Estas observaciones también serían aplicables para el sector petrolero del Ecuador. Los USD 5.25 centavos de arancel por barril exportado afectan a las exportaciones del crudo cuyo mayor accionario es el Estado. Sin embargo, pese al escenario mencionado, es importante recalcar que en el mercado petrolero los costos arancelarios generados por la importación del mismo tiene una relevancia mínima, en comparación a las variaciones en los precios internacionales del crudo, los cuales dependen de otras causas, como la influencia sobre el precio del crudo que genera la Organización de Países Exportador de Petróleo (OPEP), de la cual el Ecuador es miembro, al aumentar o reducir la cuota de producción de petróleo para cada uno de sus socios. De esta manera, cuando la producción petrolera de los países miembros es excedentaria, provoca una caída considerable en el precio del crudo. (KRUGMAN, 2006)

1.3.2 Exportaciones bajo SGP-ATPDEA

De acuerdo con el reporte elaborado por la Comisión de Estados Unidos para el comercio internacional (USITC), denominado “Andean Trade Preference Act: Impact on U.S. Industries and Consumers and on Drug Crop Eradication and Crop Substitution” en el año 2009, la diversidad de su aplicación y sus menores impedimentos (Tabla No.10) originó que los productores nacionales opten por hacer uso del ATPDEA en vez del SGP. El argumento se basa en que las preferencias arancelarias SGP son menos utilizadas por los exportadores debido a que la cuantía de productos es reducida en comparación con el ATPDEA (3.500 productos que pueden acogerse al SGP frente a los 6.300 que abarca el ATPDEA); además las reglas de origen y los criterios de elegibilidad exigen mayores requerimientos de control para su aprobación. (U.S INTERNATIONAL TRADE COMISSION, 2011)

TABLA No.10

DIFERENCIAS ENTRE EL ATPDEA Y SGP

ATPDEA	SGP
• Características más comprensivas y libelares • Requisitos del SGP no rigen bajo el ATPDEA • Es permitido agregar valor regionalmente entre países beneficiarios, y además incluir contenido entre EE. UU y el Caribe. • 6300 productos	• Las importaciones deben ser sujetas de restricción por necesidad de competencia e ingreso del país beneficiario (Los productos beneficiarios que sobrepasan cierto umbral de importación, ya sea en términos absolutos o como porcentaje de las importaciones de EE.UU podrán perder sus beneficios por SGP. • Los beneficios también se pierden si el ingreso de los países beneficiarios excede cierto umbral determinado. • Reglas de origen más estrictas (35% del valor del productos debe provenir únicamente de uno de los países beneficiarios o de una asociación específica de países elegibles SGP • 3600 productos

Fuente: MCPEC
Elaboración: Santiago Perasso

Por otra parte, el SGP y ATPDEA tienen similitudes:

- Son programas preferenciales cuyo objeto se basa en la exoneración arancelaria.
- Benefician a productos no tradicionales que no pueden hacer uso del Tratamiento de Nación Más Favorecida como el banano y el camarón.
- las importaciones de mayor cuantía, provenientes de los países andinos, que reciben un tratamiento por medio del SGP; también reciben un beneficio bajo el ATPDEA (US GENERALIZAED SYSTEM OF PREFERENCES, 2013)

Por ende, la mayoría de productos ecuatorianos podían acceder al mercado estadounidense a través de cualquiera de los 2 programas. (MCPEC, 2011)[16] Debido a las facilidades que brindaba la Ley de Preferencias Arancelarias, el Ecuador priorizó su utilización por sobre el SGP. Sin embargo, a pesar de haber contado con la posibilidad de acogerse a más de 6.300 partidas con trato preferencial que brindaba el ATPDEA; el país aprovechó tan solo el 21.8% del total (un promedio de 1.379 partidas). Esto se debería a la aplicación, por parte del país norteamericano, de mecanismos para-arancelarios, especialmente las medidas fitosanitarias. (MCPEC, 2011)

1.3.3. Ecuador y el ATPDEA

Según el estudio realizado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el ATPDEA ha jugado un papel importante en la provisión de oportunidades comerciales en las industrias agrícolas en Ecuador como se indica en los videos Keep Trade Going, registrados en el capítulo 2 de la presente disertación. Estas oportunidades han proporcionado a sus ciudadanos empleos, disuadiendo así el involucrarse en la producción de cultivos ilícitos y, en consecuencia, mitigar el afianzamiento del narcotráfico en Ecuador.

La contribución del ATPEA al rápido crecimiento de la industria de flores de corte de Ecuador ha sido especialmente importante puesto que es el único sector que se acogió en más del 99.9% al programa para enviar sus productos al

[16] MCPEC: Ministerio Coordinador de la Política Económica

mercado estadounidense. (USTR , 2013) El programa preferencial generó algunos resultados positivos en el Ecuador, tales como:

- Promoción y desarrollo de la industrialización de diferentes sectores enfocados hacia la exportación de bienes: florícola, agrícola, textiles, mediante la apertura del Mercado estadounidense para 6300 productos exonerados de aranceles.
- Plazas de trabajo descentralizadas en los sectores dedicados a la producción y exportación de productos no tradicionales
- Reducción del cultivo de coca mediante la ayuda del gobierno norteamericano (LUNA, 2011)

Por otro lado, en base a los diferentes reportes elaborados por la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU (USITC), los ciudadanos estadounidenses también se vieron favorecidos con la implementación del Acuerdo con Ecuador al:

- Tener más variedad de productos a menor precio
- Reducción del consumo y tráfico de drogas en su sociedad
- Solidificación de la democracia en el continente americano (USTR, 2011)

Además, las empresas importadoras estadounidenses, consideraron en su momento, que era de vital importancia una nueva renovación del ATPDEA. Un total de 109 empresas presentaron solicitudes de apoyo para que se hubiera dado origen a una nueva ampliación del plazo de vigencia del programa para Ecuador. Estas empresas confiaban en que el país suramericano cumpla con los criterios de elegibilidad obligatoria y que una futura renovación seguiría beneficiando tanto a Estados Unidos como a Ecuador. De hecho, según estas compañías estadounidenses, los exportadores ecuatorianos y los consumidores estadounidenses se verían afectados negativamente sin la existencia de una prórroga para Ecuador debido a la utilización prioritaria que tuvo el programa durante su vigencia, para el envío de sus productos no tradicionales al mercado estadounidense (MMRREE, 2011).

Dieciocho de las 109 empresas demandaron firmemente la renovación de los beneficios del ATPDEA para Ecuador, y 71 de las empresas sugirieron que se

renueven los beneficios hasta que un programa de comercio alternativo se implemente entre ambos países. Veinte de las 109 empresas solicitaron al Congreso de EE.UU aprobar una vez más los beneficios de la Ley de Preferencias, con el fin de tener tiempo para poner en práctica un programa de comercio alternativo entre Estados Unidos y Ecuador. (USTR, 2013)

Luego del desarrollo del primer capítulo, si bien, antes de la creación del ATPDEA, existían programas de promoción comercial como el SGP y tratamientos implícitos, promulgados por la OMC, como el NMF; los agroexportadores ecuatorianos priorizaron la utilización de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas debido a sus características más comprensivas y liberales. Además, a través del acuerdo, los países de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia no sólo incrementaron su canasta exportable anual hacia EE.UU; sino también, disminuyeron considerablemente la plantación de cultivos utilizados para la producción de estupefacientes.

CAPÍTULO II

EL ATPDEA Y EL SECTOR EXPORTADOR ECUATORIANO

2.1. Sector agroexportador

Hasta el año 2013, Estados Unidos continuó siendo el principal socio comercial de Ecuador. Hecho que se ha visto reflejado en la Balanza Comercial Ecuador-Estados Unidos. A partir de la creación del ATPDEA, las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado estadounidense se afianzaron aún más, lo que promovió la producción y exportación hacia el país norteamericano de productos no tradicionales como Las Rosas, Guayabas, Mangos, Atún, Brócoli, Yuca, Caña de Azúcar, Verduras, Piñas, Alcachofas.

2.1.1 Balanza comercial Ecuador-EE.UU

También llamada balanza de mercancías; la balanza comercial es aquella parte de la balanza de pagos en la que se recogen los ingresos por exportaciones de bienes y servicios; y los pagos por importaciones de los mismos con un determinado país o globalmente durante un período de tiempo seleccionado que usualmente es de 1 año. La diferencia resultante al comparar la totalidad de las exportaciones frente a la totalidad de las importaciones, puede ser negativa, cero o positiva, por lo que la balanza comercial puede ser también negativa, equilibrada o positiva. (E-CONOMIC, 2014: 2) La Balanza comercial entre Ecuador-Estados Unidos ha presentado un saldo favorable al país bananero durante el período de estudio seleccionado. Esto se evidencia con el superávit comercial existente durante los años 2004 -2013, el cual ha pasado de USD 2.700 millones a USD 3.597 millones respectivamente. (BANCO CENTRAL, 2013)

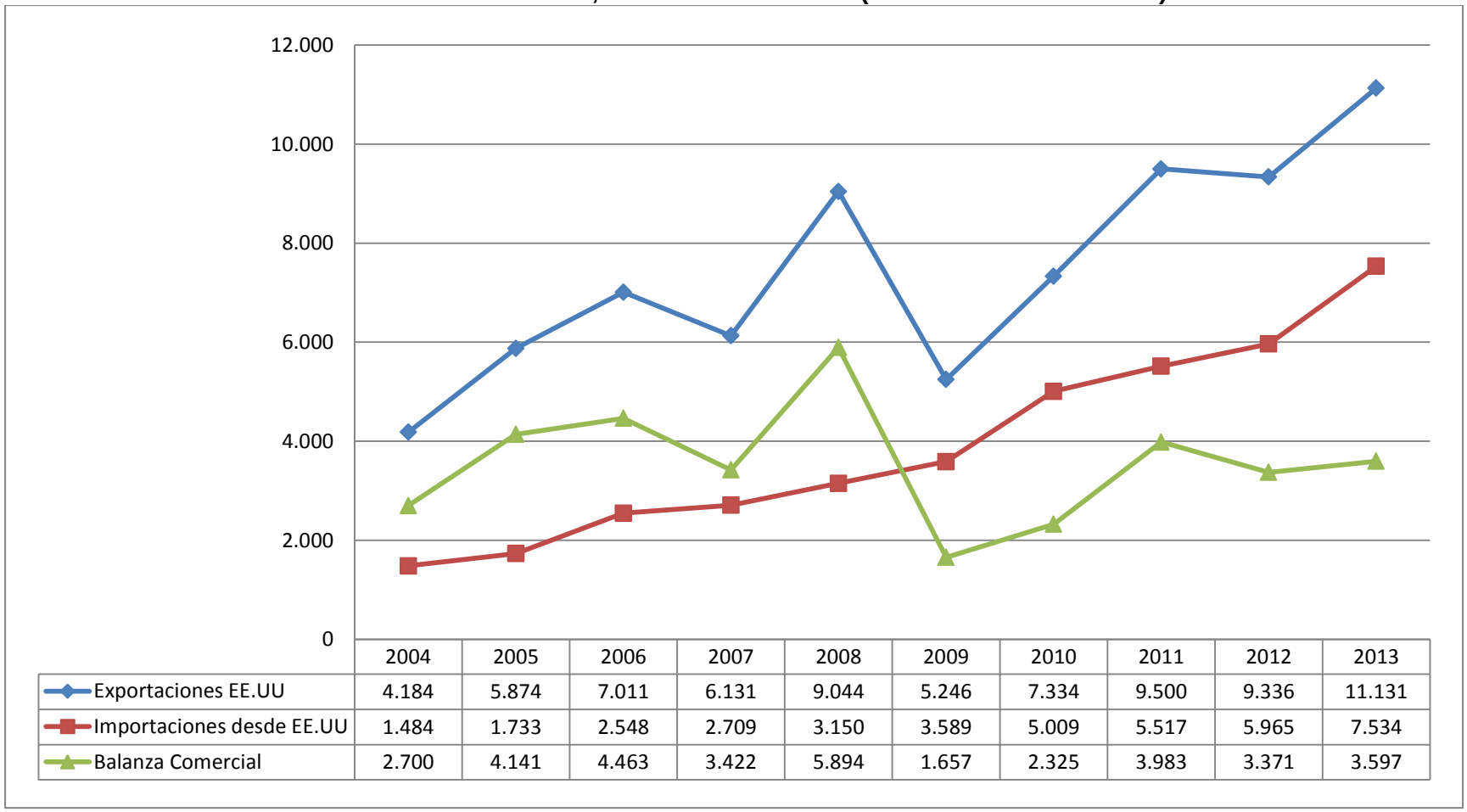
El 2008 fue el año sobresaliente para las exportaciones del Ecuador (USD 9044 millones) registrándose un crecimiento del 47.3% en comparación al 2007; no obstante, en el año siguiente se produjo un decrecimiento del 41%. A finales del año 2009 el superávit llegó a descender a USD 1657 millones en comparación a los USD 5894 millones existentes en el 2008, como resultado de la recesión económica mundial.

En el 2010, luego de superar la afectación causada por la crisis financiera de 2008, la variación porcentual alcanza un incremento del 41.28%; y en el 2011, a pesar de los cambios en el volumen de la canasta exportable por el lapso de paralización del ATPDEA; se incrementó en 29 puntos porcentuales más, como consecuencia del precio del petróleo.

Los años 2012 y 2013 se mantuvieron relativamente estables. En este último se registró un incremento considerable de las exportaciones ecuatorianas hacia EE.UU del 19.22%, llegando a los USD 11.100 millones; mientras que las exportaciones estadounidense hacia el país suramericano alcanzaron un crecimiento del 26.3% en comparación al año precedente, al pasar de USD 5.900 millones a 7.500 USD millones (GRÁFICO 3).

GRÁFICO No. 3

BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR-EE.UU, PERÍODO 2004-2013. (Millones de dólares FOB)



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones EE.UU	4.184	5.874	7.011	6.131	9.044	5.246	7.334	9.500	9.336	11.131
Importaciones desde EE.UU	1.484	1.733	2.548	2.709	3.150	3.589	5.009	5.517	5.965	7.534
Balanza Comercial	2.700	4.141	4.463	3.422	5.894	1.657	2.325	3.983	3.371	3.597

Fuente: The World Fact Book
Elaborado por: Santiago Perasso

2.1.2 Evolución del Comercio entre Ecuador y EE.UU a través del ATPDEA

Durante el período de estudio seleccionado (2004-2013) y de acuerdo con los datos consignados en la tabla No.11 se puede observar que el programa de preferencias arancelarias ha tenido un impacto positivo para el comercio exterior del Ecuador puesto que, salvo en los períodos de paralización temporal del acuerdo, el país priorizó su utilización para el envío de productos hacia el mercado estadounidense. Las exportaciones ecuatorianas ATPDEA en el 2004 registraron una cifra de USD 2.700 millones y alcanzaron los picos más altos en los años 2006 (USD 5.325 millones), 2008 (USD 6.594 millones) y 2012 (USD 5.869 millones). La tasa de crecimiento promedio anual durante el 2004-2012, se consolidó en 9.45%, lo que evidencia que el incremento de las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado estadounidense no se debió a la vigencia del acuerdo.

TABLA No.11

EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL PROGRAMA DE IMPORTACIÓN ESPECIAL ATPDEA, PERÍODO 2004-2013 (MILES DE DÓLARES FOB)

Año	Total	Variación porcentual	TCPA*
2004	2.747.335	N/A	
2005	4.370.654	59,09%	
2006	5.325194	21,84%	
2007	4.613.792	-13,36%	
2008	6.594.774	42,94%	9.45%
2009	2.748.446	-58,32%	
2010	4.179.140	52,05%	
2011	1.705544	-59,19%	
2012	5.869.500	244,14%	
2013	2.575.095	-56,13%	

***No se considera el año 2013 porque se renunció al acuerdo
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Durante el año 2009 hubo una reducción del 58.32% (USD 3846 millones) en comparación a la cifra exportada en 2008 (USD 6594 millones) debido al lapso de paralización de la Ley de Preferencias para el Ecuador porque el Presidente de EE.UU Barack Obama consideró que el Ecuador no cumplía con los requerimientos de la sección 3202 (c) del Acuerdo. Estos lineamientos tienen que ver con la culminación o anulación de contratos, a partir de los cuales se procede

la expropiación o control de la propiedad de corporaciones de Estados Unidos[17]. (USTR, Sixth Report to the Congress on the operation of the Andean Trade Preferences as Amended, 2012). Adicionalmente, en base a la información otorgada por la Embajada de Ecuador en Estados Unidos, se informó que la consternación del gobierno de Obama se originó por la posibilidad de la denuncia del Tratado de Protección Recíproca de Inversiones, que fue anunciada por las autoridades ecuatorianas, y adicionalmente por preocupaciones sobre la situación de los derechos de propiedad intelectual en el Ecuador. (USTR, Sixth Report to the Congress on the operation of the Andean Trade Preferences as Amended, 2012)

En febrero del 2011, los privilegios ofrecidos a través del ATPDEA expiraron, pero fueron reautorizados el 21 de octubre del mismo año. Por consiguiente, también se evidencia un saldo de variación porcentual negativo en contraste con el año precedente. (-59.19%). Finalmente, la última renovación del programa (21 de octubre de 2011), la cual finalizó el 31 de julio del 2013, originó la caída de las exportaciones a partir del mes mencionado en más de 56 puntos porcentuales en relación al 2012, lo cual significó una exportación menor de USD 3.294 millones.

2.1.3 Principales productos agrícolas acogidos bajo el programa

Desde la Ley Renovada y Ampliada de Preferencias, a partir del año 2002, los períodos donde se originó lapsos de paralización del acuerdo fueron en los años 2011 y 2013. Para determinar si las suspensiones momentáneas del programa afectaron los principales productos no petroleros acogidos por el mismo, se hará un análisis de los productos exportados en los años 2011, 2012 y 2013. La columna 2 indica la participación porcentual de las exportaciones no petroleras bajo el marco del ATPDEA respecto a las exportaciones no petroleras totales; mientras que la columna 3 muestra la participación porcentual de cada producto no petrolero exportado bajo el ATPDEA

[17] Como el caso de la compañía estadounidense Chevron quien afirmó en el 2009 que no apoya la re-certificación de Ecuador como un beneficiario del ATPDEA debido a las medidas que el gobierno de Ecuador ha tomado para repudiar y anular los contratos existentes con una de sus subsidiarias: "Texaco Petroleum Company". preocupados por su capacidad de obtener un trato justo en relación con los contratos de su filial en Ecuador

De acuerdo a los datos obtenidos de la USITC y representados en la tabla No.12, las exportaciones ecuatorianas no petroleras bajo el marco del ATPDEA en el año 2011 alcanzaron una cifra de USD 125 millones.

TABLA No.12

PRINCIPALES EXPORTACIONES FOB NO PETROLERAS DE PRODUCTOS ECUATORIANOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL ATPDEA, 2011. (MILES DE DÓLARES FOB)

Descripción	X NP bajo ATPDEA	% X NP bajo ATPDEA respecto a las X NP	% X NP bajo ATPDEA
Rosas, recién cortadas	37.377	1.84	29.85
Anturios, Alstroemeria, Gypsophilia, Lirios recién cortados	21.836	1.07	17.44
Guayabas, mangos y mangostantes frescos	14.483	0,71	11.57
atunes y listados, en aceite y no en aceite, en envases herméticamente cerrados, de no más de 7kg	12.167	0.6	9.72
Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas	5.480	0.27	4.38
Brócoli congelado, de tamaño reducido, sin cocer o cocido al vapor o en agua hirviendo, en paquetes de menos y más de 1.4 kg.	4.622	0.23	3.69
Banano, excepto pasta, preparado o conservado.	3.872	0.19	3.09
Malanga, fresca o refrigerada.	3.232	0.16	2.58
Piñas, frescas o secas, no reducidas en tamaño, en cajas o paquetes.	3.073	0.15	2.45
Madera contrachapada de hasta 6mm de espesor que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de coníferas.	2.628	0.13	2.1
Verduras y mezclas de hortalizas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre o ácido acético, sin congelar, no confitados con azúcar	1.568	0.08	1.25
Alcachofas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre o ácido acético, sin congelar.	1.485	0.07	1.19
Jugos de cualquier fruta, concentrado o no.	1.093	0.05	0.87
Sardinas, sardinelas y espadines (no en aceite y cont. hermético.), Preparados o conservados, pescado picado, cont. 225 g o más	920	0.05	0.73
OTROS	11.366	0.56	9.08
TOTAL X NP/ATPDEA	125.202	6.16	100
TOTAL X NP-TOTAL X NP BAJO ATPDEA	1.910.533	93.84	
TOAL X NP	2035.735	100	

Fuente: USITC y Banco Central
Elaborado por: Santiago Perasso

Los productos que tuvieron la participación más representativa del total, fueron principalmente las flores, destacándose las rosas recién cortadas y el grupo de: Anturios, Alstroemenia, Gypsophilia y Lirios recién cortados; así como las frutas (guayabas, mangos); atún en lata y las hortalizas (dentro de las cuales el

brócoli es el más significativo). Estos 4 ítems llegaron a abarcar el 47% (59 millones), 11.57% (14 millones), 9.72% (12 millones) y 3.69% (4 millones) respectivamente, del total de las partidas beneficiarias del programa.

Una vez renovada la Ley de Preferencias (Octubre del 2011), se evidencia el incremento de las importaciones estadounidenses desde Ecuador a través del ATPDEA en el año 2012. En la tabla No. 13 se aprecia que el total de exportaciones bajo el marco del Acuerdo es de USD 429 millones; con un incremento del 243% (303 millones) respecto al año precedente.

TABLA No.13

PRINCIPALES EXPORTACIONES FOB NO PETROLERAS DE PRODUCTOS ECUATORIANOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL ATPDEA, 2012. (MILES DE DÓLARES FOB)

Descripción	X NP bajo ATPDEA	% X NP bajo ATPDEA respecto a las X NP	% X bajo ATPDEA
Rosas, recién cortadas	91.651	3.93	21.36
Anturios, Alstroemeria, Gypsophilia, Lirios recién cortados	67.698	2.9	15.78
atunes y listados, en aceite y no en aceite, en envases herméticamente cerrados, de no más de 7kg	52.761	2.26	12.3
Hortalizas, cocidas en agua o vapor, congeladas	22.570	0.97	5.26
Banano, excepto pasta, preparado o conservado.	21.866	0.94	5.1
Guayabas, mangos y mangostantes frescos	20.683	0.89	4.32
Brócoli congelado, de tamaño reducido, sin cocer o cocido al vapor o en agua hirviendo, en paquetes de menos y más de 1.4 kg.	19.481	0.59	3.22
Malanga, fresca o refrigerada.	10.869	0.47	2.53
Caña de azúcar en bruto, estado sólido.	9.768	0.42	2.28
Bananos y plátanos, congelados, en agua o con adiciones edulcorantes	5.637	0.24	1.31
Verduras y mezclas de hortalizas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre o ácido acético, sin congelar, no confitados con azúcar	4.835	0.21	1.13
Piñas, frescas o secas, no reducidas en tamaño, en cajas o paquetes.	4.443	0.19	1.03
Carne de pescado congelada	4.328	0.19	1.01
Alcachofas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre o ácido acético, sin congelar.	4.024	0.17	0.94
OTROS	88.384	3.78	20.6
TOTAL X NP/ATPDEA	428.998	18.39	100
TOTAL X NP-TOTAL X NP BAJO ATPDEA	1.903.502	81.6	
TOAL X NP	2.332.500	100	

Fuente: USITC y Banco Central
Elaborado por: Santiago Perasso

En comparación al 2011, de las exportaciones más importantes favorecidas por el programa, las únicas que conservaron una incidencia prioritaria fueron las flores (USD 159 millones); sin embargo, la participación del total por parte de las mismas se redujo en 10 puntos porcentuales (37.14%). Esto se debe a que tuvieron más participación productos como el atún en lata 12.3% (52 millones) y las hortalizas 5.26% (USD 22 millones). Además, partidas como la caña de azúcar (USD 9 millones), bananos y plátanos (USD 5 millones) y la carne de pescado congelada (USD 4 millones) también formaron parte de la principales exportaciones no petroleras acogidas por el ATPDEA; hecho que no se había suscitado en el año anterior.

Durante el año 2013, las exportaciones ecuatorianas respaldadas por ATPDEA constaron de los mismos productos (USITC, 2014). Luego del 31 de julio de 2013, fecha en donde finaliza la última renovación de la Ley de Preferencias. El valor de la canasta exportable total bajo ATPDEA, descrita en la tabla No.14, se redujo significativamente; de 428 millones a 271 millones, en comparación al 2012.

En el año 2013 la partida arancelaria correspondiente a las flores sigue ocupando el primer lugar con más del 40% de la participación (USD 120 millones) debido a la falta de incidencia representativa de productos como las Guayabas y Mangos (1.29%), los cuales habían llegado a representar el 11.57% y 4.32 % del total en los años 2011 y 2012 respectivamente.

TABLA No. 14

PRINCIPALES EXPORTACIONES FOB NO PETROLERAS DE PRODUCTOS ECUATORIANOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL ATPDEA 2013. (MILES DE DÓLARES FOB)

Descripción	X NP bajo ATPDEA	% X NP bajo ATPDEA respecto a las X NP	% X bajo ATPDEA
Rosas, recién cortadas	72.017	2.77	26.56
Anturios, Alstroemeria, Gypsophilia, Lirios recién cortados	48,832	1.88	18.01
atunes y listados, en aceite y no en aceite, en envases herméticamente cerrados, de no más de 7kg	42,300	1.63	15.6
Banano, excepto pasta, preparado o conservado.	12.953	0.5	4.78
Hortalizas, cocidas en agua o vapor, congeladas	11.018	0.42	4.06
Brócoli congelado, de tamaño reducido, sin cocer o cocido al vapor o en agua hirviendo, en paquetes de menos y más de 1.4 kg.	9.017	0.35	3.33
Malanga, fresca o refrigerada.	7.765	0.3	2.86
Guayabas, mangos y mangostantes frescos	3.510	0.13	1.29
Bananos y plátanos, congelados, en agua o con adiciones edulcorantes.	2.264	0.09	0.84
Frutas y demás partes comestibles de plantas, excepto la pulpa las mezclas; preparados o conservados.	2.194	0.08	0.81
Excepto las frescas, blanqueado o secos: Follaje, hojas, ramas, partes de plantas y hierbas, para ornamentación, excepto musgos y líquenes.	2.109	0.08	0.78
Alcachofas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre o ácido acético, sin congelar.	2.046	0.08	0.75
OTROS	55.076	2.11	20.31
TOTAL X NP/ATPDEA	271.101	10.42	100
TOTAL X NP-TOTAL X NP BAJO ATPDEA	2.330.399	89.57	
TOAL X NP	2.601.500	100	

Fuente: USITC y Banco Central
Elaborado por: Santiago Perasso

2.2 Beneficios del ATPDEA en el sector exportador

Durante la vigencia del ATPDEA, este fue el programa de promoción comercial más utilizado por los exportadores ecuatorianos, situándose por encima del tratamiento NMF y el SGP. Por este motivo, la embajadora del Ecuador en EE.UU Nathalie Cely, promovió una campaña a través de varios videos denominados “Keep Trade Going”, para concientizar a la población estadounidense y al gobierno del país norteamericano, sobre la importancia de la

vigencia de la Ley de Preferencias; así como las repercusiones que ocasionaría la no renovación de la misma, para ambos países.

2.2.1. EE.UU como principal socio comercial

El País norteamericano se ha convertido en el principal socio comercial del Ecuador durante años; hecho que ha consolidado una balanza comercial positiva para el país suramericano (Banco Central del Ecuador, 2013). El acceso al mercado estadounidense por parte de productos ecuatorianos tomó fuerza con la instauración del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y después, con la creación del ATPA, llegó a establecerse como un mercado más atractivo. (LUNA, 2011)

Los vínculos de comercio entre ambos países han sido asimétricos; es decir, no existe interdependencia puesto que la agenda comercial se establece en base a las iniciativas de EE.UU. La agenda política interna de este último, así como la exterior, forjan influencia a nivel internacional, además de su influyente participación dentro de los organismos internacionales y su establecimiento como referente en tecnología y ayuda mediante inversión extranjera direccionada a las naciones latinoamericanas. (OSORIO, 2011: 32)

Por su parte, la agenda política ecuatoriana optó por no establecer una relación a largo plazo con el país norteamericano; evidencia de este hecho fue que las negociaciones para firmar un TLC se llevaron a cabo hasta marzo de 2006, pero no concluyeron; lo cual ató a determinados sectores agro-exportadores del Ecuador a las regulaciones de la OMC y a las temporarias renovaciones del SGP y ATPDEA. (El COERCIO, 2011)

De acuerdo con la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, representada en la tabla No.15 e ilustrada en el gráfico No. 4, EE.UU se ha consolidado como el mercado más atractivo para las exportaciones ecuatorianas.

TABLA No.15

EXPORTACIONES ECUATORIANAS FOB ANUALES POR CONTINENTE, ÀREA ECONÒMICA Y PAÌS, PERÍODO 2007-2013 (Millones de dólares).

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL GENERAL	14.321	18.818	13.863	17.489	22.322	23.764	24.950
AMERICA	11.518	15.296	10.641	13.282	17.726	18.635	18.545
ESTADOS UNIDOS	6.169	8.435	4.625	6.077	9.770	10.617	11.123
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	531	778	513	452	563	425	388
ASOC. LATINOAMERICANA							
DE INTEGRACION	3.731	5.049	3.322	4.261	5.739	7.191	6.215
Argentina	76	94	99	114	89	105	145
Brasil	41	46	40	51.4	89.8	135	132
Chile	664	1.509	900	846	1.106	1.990	2.464
México	83	100	70	87	98	101	124
Venezuela	591	719	563	974	1.474	1.006	464
Panamá	-	-	-	-	-	767	628
Otros países	16	22	19	45	67	17	24
COMUNIDAD ANDINA	2.258	2.557	1.628	2.142	2.814	3.069	2.828
Bolivia	13	23	10	13	22	21	23
Colombia	739	803	678	793	1.025	1.055	921
Perú	1.505	1.731	939	1.335	1.766	1.991	1.882
RESTO AMERICA	1.086	1.033	2.181	2.490	1.652	385	189
EUROPA	2.317	2.834	2.838	3.030	3.612	3.392	4.097
ASIA	430	643	341	1.094	885	1.578	2.081
Taiwán	15	21	18	15	10	6	8
Japón	106	107	109	402	348	657	570
Rep. Popular China	39	387	124	328	192	391	568
Corea del Sur	60	20	6	9	29	40	45
Otros países	209	106	83	339	304	482	888
AFRICA	21	18	16	50	64	110	112
OCEANIA	20	18	21	30	30	30	36
OTROS PAISES NEP	12	7	3	2	2	17	77

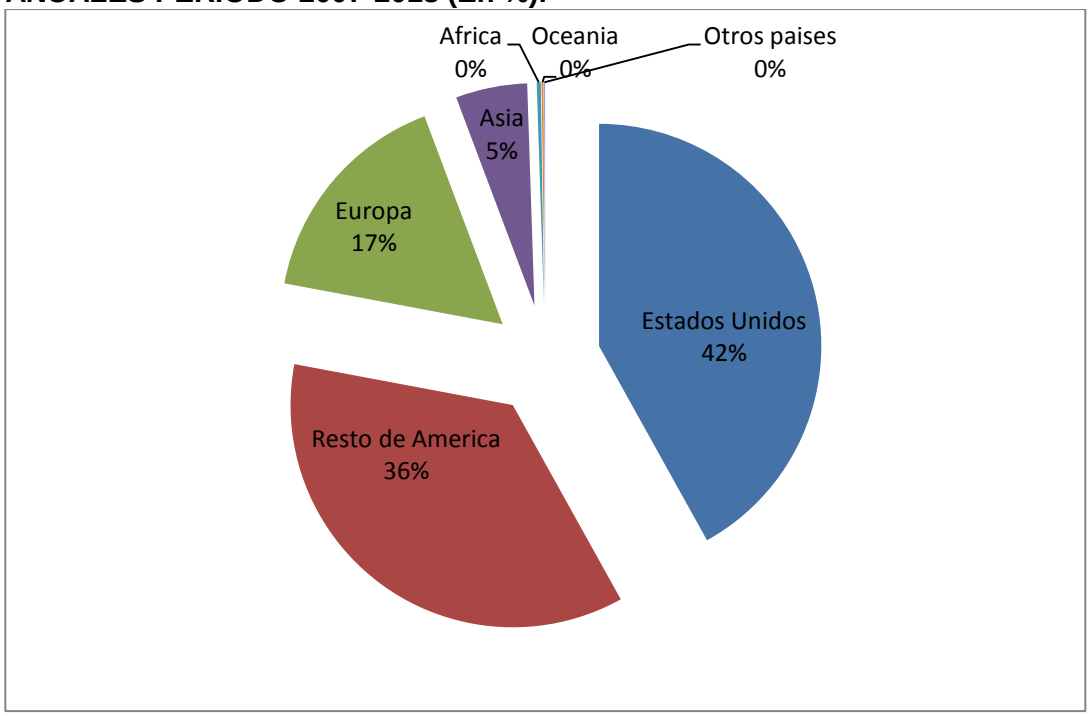
Fuente: Banco Central
Elaborado por: Santiago Perasso

En el año 2007, el mercado estadounidense alcanzó una participación del 43% (USD 6.169 millones) del total de la canasta exportable del Ecuador. De los años siguientes, hasta el 2013, los únicos períodos donde el país norteamericano no representa más del 40% de la oferta de exportación nacional, son los años

2009 y 2010, producto de la recesión económica mundial; empero, siempre se mantuvo como el principal socio comercial del país como se indica en el gráfico No. 3, el cual muestra la participación mundial de las exportaciones ecuatorianas durante el período seleccionado.

GRÁFICO No.4

PARTICIPACION MUNDIAL DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS FOB ANUALES PERÍODO 2007-2013 (En %).



Fuente: Banco Central
Elaborado por: Santiago Perasso
Período 2007-2013: En los informes del Banco Central no existe este tipo de información precedente al año 2007.

Otra manera de demostrar que Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador es mediante la obtención del Índice de Balassa de los principales productos de exportación hacia el mercado estadounidense a través de los datos consignados en la tabla No.16. Este indicador mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. (CEPAL, 2008)

Para calcular el índice en casos particulares con información de referencia del mercado de análisis, en este caso el mercado de Estados Unidos, se utiliza la siguiente fórmula: (CEPAL, 2008: 24)

$$IB = (X_{ki\text{-}EE.UU}/XT_{iw}) / (MT_{EE.UU\text{-}i}/MT_{EE.UU\text{-}w})$$

Donde:

Xki-EE.UU: Exportaciones del país i hacia Estados Unidos del producto k
XTiw: Exportaciones totales del país i al mundo
MTEE.UU-i: Importaciones totales de Estados Unidos desde el país i
MTEE.UU-w: Importaciones totales de Estados Unidos desde el mundo

TABLA No.16

ÍNDICE DE BALASSA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS NO PETROLEROS EXPORTADOS A EE.UU. Período 2004-2013 (En miles de dólares FOB)

Producto	Exportaciones de Ecuador hacia EE.UU del producto	Exportaciones totales de Ecuador al mundo	Importaciones totales de EE.UU desde Ecuador	Importaciones totales de EE.UU desde el Mundo	Índice de Balassa
Camarón	3.778.477	165.327.120	78.208.750	19.618.601.568	**5.43**
Banano	3.577.048	165.327.120	78.208.750	19.618.601.568	**5.73**
Flores	1.426.203	165.327.120	78.208.750	19.618.601.568	**1.63**
Cacao	1.075.546	165.327.120	78.208.750	19.618.601.568	**2.16**
Atún	1.007.959	165.327.120	78.208.750	19.618.601.568	**1.53**

Fuente: TRADE MAP y USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Para la lectura del índice de Balassa se recomienda la utilización de las siguientes escalas:

Entre +0.33 y +1 (Existe ventaja para el país)
Entre -0.33 y -1 (Existe desventaja para el país)
Entre -0.33 y +0.33 (Existe tendencia hacia un comercio intraproducto)

De este manera se puede concluir que existente una amplia ventaja para el Ecuador en cuanto al grado de importancia del mercado estadounidense, en comparación al mercado mundial, para la exportación de los principales productos no petroleros.

2.2.2. Aprovechamiento del ATPDEA

La relación comercial entre EE.UU y Ecuador se potenció con el paso del tiempo al beneficiarse el Ecuador de la exoneración de aranceles que ofreció USA primordialmente bajo la Ley de Preferencias ATPDEA. En base a los datos obtenidos de la USITC, manifestados en la tabla No.17, el acuerdo de promoción comercial representó más del 50% del ingreso total de las exportaciones ecuatorianas hacia el país norteamericano, durante el período de estudio seleccionado; salvo en los años 2011 (8 meses de paralización del acuerdo) y 2013 (última renovación del mismo).

También se observa que cuando el ATPDEA no fue renovado; el tratamiento NMF ocupó su lugar. Esto se evidencia en los años 2011 y 2013, períodos durante los cuales la participación porcentual de la liberación de aranceles que brinda el principio de Nación Más Favorecida representó el 80.49% y 75.92% respectivamente, del ingreso de las exportaciones totales ecuatorianas hacia el mercado estadounidense.

Por otra parte, el aprovechamiento del Sistema Generalizado de Preferencias, durante la delimitación temporal de estudio, no llega al 2% de la participación total, convirtiéndose en el programa arancelario menos utilizado por los exportadores ecuatorianos.

TABLA No.17

EXPORTACIONES ECUATORIANAS FOB A ESTADOS UNIDOS BAJO LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN, PERÍODO 2004-2013 (Miles de dólares y participación porcentual)

Programa de Importación	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
NMF	1.386.679	1.445.576	1.614.914	1.440.445	2.391.864	2.444.751	3.100.838	7.646.702	3.359283	8.696.502
ATPDEA	2.747.335	4.370.654	5.325.193	4.613.792	6.594.774	2.748.446	4.179.140	1.705.544	5.869.500	2.575.095
SGP	49.604	57.700	71.222	76.599	57.137	52.263	54.413	14.7408	106.886	183.339
Civil Aircraft	0	3	85	189	57	439	38	22	80	106
Farmacéuticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13
Total	4.183.617	5.873.933	7.011.414	6.131.024	9.043.832	5.245.899	7.334.429	9.499.676	9.335.748	11.455.054
NMF	33.15%	24.61%	23.03%	23.49%	26.45%	46.6%	42.28%	80.49%	35.98%	75.92%
ATPDEA	65.67%	74.41%	75.95%	75.25%	72.92%	52.39%	56.98&	17.95%	62.87%	22.48%
SGP	1.19%	0.98%	1.02%	1.25%	0.63%	1%	0.74%	1.55%	1.14%	1.60%
Civil Aircraft		0%	0%	0%	0%	0.01%	0%	0%	0%	0%
Farmacéuticos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

Conforme los datos consignados en la Tabla No.17, se observa que el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas, direccionada al mercado estadounidense, entre 2004-2013, fue de USD 7.27 millones. Durante los años de estudio, la evolución fue constante; a excepción del año 2009 debido a la crisis financiera internacional. Este incremento, en su mayoría, se debió al alza del precio de petróleo como se indica en la tabla No.18

TABLA No.18

PRECIO POR BARRIL DE PETRÓLEO, PERÍODO 2004-2013 (Dólares)

Año	Precio por barril
2004	39.09
2005	56.47
2006	61
2007	89.43
2008	41.53
2009	74.88
2010	90.07
2011	104,26
2012	101.17
2013	105,49

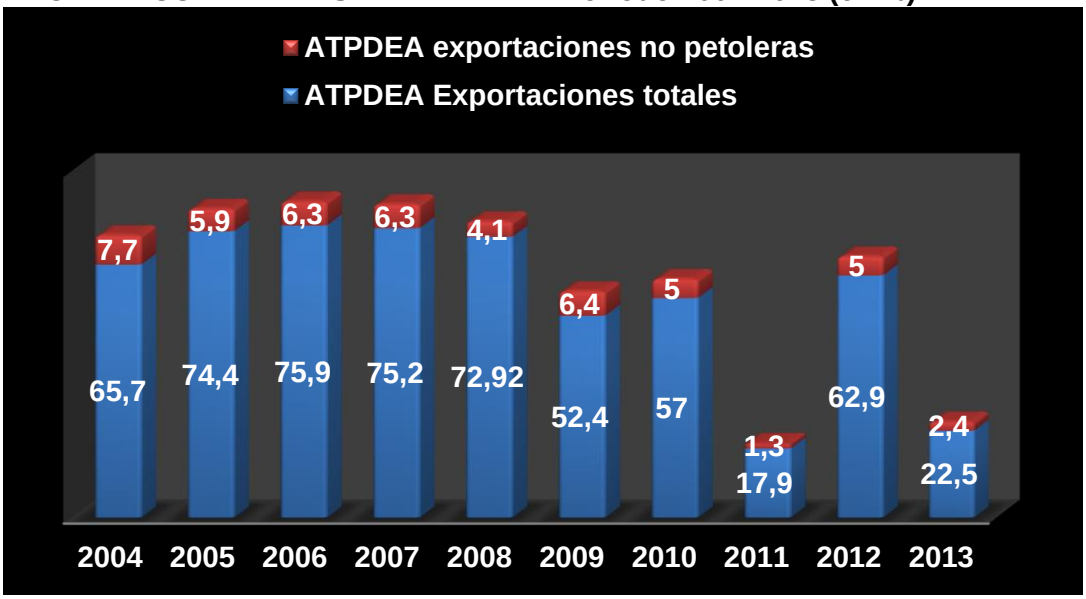
Fuente: Index Mundi
Elaborado por: Santiago Perasso

Si bien el ATPDEA estimuló el comercio exterior ecuatoriano; no se ha conseguido un aprovechamiento notorio en la exportación de productos no petroleros, a excepción del año 2004 que alcanzó su pico más alto (7.7%) según lo demuestran los datos del gráfico No.5.

En el 2011 y 2013 se produce una disminución significativa en comparación a los años precedentes, tanto en los productos petroleros como en los no petroleros cobijados por el ATPDEA. Durante el 2011 la reducción de la participación del total de canasta exportable fue más evidente, 17.9% en las exportaciones petroleras y 1.3% en las no petroleras, debido a la paralización del acuerdo por más de 8 meses; mientras que en el 2013 la disminución de la participación no fue tan característica puesto las exportaciones petroleras ATPDEA llegaron al 22.5% y las no petroleras ATPDEA (2.4%) gracias a que la última renovación de la Ley de Preferencias finalizó en julio.

GRAFICO No.5

EXPORTACIONES ECUATORIANAS PETROLERAS Y NO PETROLERAS FOB HACIA EE.UU A TRAVÉS DEL ATPDEA. Período 2004-2013 (en %).



Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

2.2.3 Videos Keep Trade Going

En el año 2013 la embajada ecuatoriana en EE.UU inició una campaña informativa a través de videos denominados "Keep Trade Going"[18], los cuales tenían el fin de mostrar los beneficios de mantener las preferencias comerciales para Ecuador. Estos videos puntualizan como los programas ATPDEA y el acceso al SGP permiten que miles de familias ecuatorianas tengan trabajo e ingresos dignos a través del envío de sus productos al mercado estadounidense. Además, según la embajadora los ciudadanos estadounidenses tienen acceso a productos de alta calidad a precios competitivos. (Cely, 2013)

Sin embargo, los productos mostrados a continuación; a excepción de las rosas y el brócoli, no formaron parte de de los principales ítems ecuatorianos no petroleros exportados hacia EE.UU durante el período de estudio. Es decir, no tuvieron una participación relevante dentro del amparo del ATPDEA, pero es importante conocer su contenido para conocer la perspectiva que tenía el gobierno sobre el acuerdo.

[18] "Que se mantenga el tratado"

Quinua

Ancestralmente, la quinua ha sido uno de los alimentos más completos de la Región Andina. Hoy en día, su alto contenido nutricional genera una gran demanda del mercado estadounidense (QUINUA ECUADOR, 2012).

La quinua es un cereal que se puede sembrar en la altitud; tiene un lapso de 6 meses de producción y sólo crece una vez al año. En consecuencia, la remuneración que reciben las familias dedicadas a la producción de la misma es de un solo pago en el año. Por ende, a partir del momento en que se exporten menos contenedores del producto a la semana, implicaría una reducción de los ingresos que perciben las pequeñas familias agricultoras del país, generando pérdidas de competitividad empresariales y complicaciones para la comunidad. Así se origina menor producción, reducción de precios, y lógicamente, menos ingresos familiares. (CELY, 2013)

El acuerdo preferencial ATPDEA hace que el trabajo de los campesinos ecuatorianos contribuya a que el país siga siendo la única nación andina sin producción de cultivos ilícitos.

Chocolate

El chocolate ecuatoriano ha sido reconocido a nivel mundial. Uno de los ejemplos es la marca “Pacari”, con más de 23 premios. Este producto es un claro ejemplo de productos exportados con valor agregado, consolidándose como el único chocolate ecuatoriano exportado a más de 28 países. La empresa empezó con 4 empleados; en la actualidad cuentan con 36; no obstante, los agricultores indirectos que proveen a Pacari con la materia prima alcanzan las 3000 familias (más de 20000 personas). (PACARI, 2014)

Para este producto, el mercado estadounidense representa el 40% de las exportaciones totales. La distancia geográfica es uno de los factores del porque Estados Unidos se afianza como el principal socio comercial del país. El Ecuador se encuentra a 12 horas de los Ángeles, siendo la ruta directa más rápida hacia un

país con gran poder adquisitivo. Así, Estados Unidos se consolida para esta empresa como un mercado natural. (CELY, 2013)

Leche

La empresa el ordeño[19] percibe al país norteamericano como un mercado potencial para la colocación de la producción de leche y sus derivados. Desde el año 2000, los agricultores se organizaron para exportar sus productos hacia EE.UU. De esta manera, se ha logrado reducir los altos niveles de pobreza puesto que el beneficio actual de la planta procesadora llega a 20.000 personas (proveedores locales) a los cuales se les compra el producto. Según Juan Pablo Grijalva, gerente general de El Ordeño, el programa de exportación a Estados Unidos es vital para ese crecimiento porque las familias favorecidas podrían llegar a duplicarse e incluso triplicarse (60.000 personas). (EL ORDEÑO S.A, 2014)

Brócoli

Hace más de 25 años la empresa Provefrut ubicada en Cotopaxi trabaja los 12 meses del año en la producción de brócoli. En sus inicios, la fábrica estaba compuesta de 60 empleados; hoy en día son más de 1000. Cabe indicar que cortar y seleccionar el producto adecuado solo lo realizan personas; es imposible trabajar con una máquina debido a las exigencias de calidad impuestas por el mercado. Al igual que el chocolate, el 40% del brócoli ecuatoriano tiene como destino principal el mercado del país norteamericano. Por lo que el arancel potencial del 15% originaría la pérdida de mismo y los empleados de este sector agroindustrial perderían sus plazas de trabajo. (PRO ECUADOR, 2014)

Otro factor a considerar, de vital importancia para el país, es que la industria de congelados de brócoli en EE.UU ya no existe; importa el 100% del mundo, existiendo una gran preferencia por el brócoli ecuatoriano. (CELY, 2013)

[19] La planta de leche en polvo El Ordeño, comenzó sus operaciones en el año 2002 en el sector de Machachi, provincia de Pichincha, motivada por los lineamientos de defensa del sector promulgados por la Asociación de Ganaderos de la Sierra y el Oriente. Inició oficialmente su actividad a partir del año 2003 con el fin de impulsar el desarrollo del sector ganadero, sustituir importaciones, captar los excedentes, abastecer de leche en polvo a los programas de alimentación del Gobierno, así como a la industria local procesadora de helados, galletas, confites y para la exportación.

Rosas

Dean Rule, gerente general de “Conectiflor” asegura que el Ecuador posee una ubicación estratégica para la producción y cultivo de rosas. En la región de la sierra, al existir un clima templado, permite el ejercicio agricultor florícola los 12 meses del año. De esta manera, los habitantes de la zona se benefician con la oferta laboral que les brindan las compañías que se desempeñan en este sector agroindustrial. (CONECTIFLOR S.A, 2014)

En relación al empleo generado por las compañías florícolas y destacando que en el país el 60% de la fuerza laboral es representado por las mujeres; es importante enfatizar que este beneficio favorece en su mayoría a ellas, puesto que, gracias a su delicadeza, son las más idóneas para el procesamiento de los cultivos. Así, la primera fuerza laboral del Ecuador tiene acceso a una estabilidad económica.

Como uno de los objetivos del ATPDEA es desalentar la producción de cultivos ilícitos en los países andinos, cabe recalcar que la creciente industria florícola ecuatoriana crea 12 plazas de trabajo por hectárea. Por lo que sin las preferencias; esta realidad cambiaría. (INTERNATIONAL CENTRE OF TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT, 2011)

Hasta el año 2013, una de las empresas florícolas nacionales como lo es “Nevado Roses” destina el 45% de su producción hacia los Estados Unidos. En consecuencia, el gerente general de la compañía, Roberto Nevado, deduce que la afectación por la pérdida del programa comercial también afectará a los productores locales (micro y pequeñas empresas) llegando a generarse una pérdida de confianza por parte de las fincas ecuatorianas en continuar invirtiendo y un estancamiento en el desarrollo, así como disminuciones del área de producción. (CELY, 2013)

Medias nylon

Ingesa es una empresa local fundada en 1962, la cual se dedica a la producción de pantimedias; la misma fue creada con la colaboración de 11 personas. Inicialmente la empresa atendía las demandas del mercado local más las exportaciones a Suramérica.

Con el tiempo, esta empresa ecuatoriana encontró en el ATPDEA a un promotor para alcanzar el mercado estadounidense. De esta manera, el incremento en la producción gracias a la apertura comercial con el país norteamericano también acrecentó la cantidad de trabajadores empleados (de 175 a 455). (INGESA, 2014)

Para Faisal Misle, Gerente General de Ingesa, la finalización de las preferencias arancelarias, no solo conllevaría una afectación para la compañía a la que representa; sino también para todo el conglomerado de proveedores de la misma, los cuales, de igual forma, se verían obligados a reducir el personal. (CELY, 2013)

2.3 Incidencias en el sector agroexportador a partir de la terminación del ATPDEA

Luego de la finalización de la última renovación del ATPDEA (31 de Julio 2013), del total de productos exportados hacia EE.UU bajo el programa, tan solo 2 (brócoli y alcachofas) redujeron su cuota de exportación. Al ser Ecuador uno de los principales proveedores de productos agrícolas en el mercado estadounidense, los sectores del agro como las rosas, que no optaron o no pudieron acogerse a otro programa preferencial como el SGP, tuvieron que someterse al pago de la tarifa arancelaria para continuar enviando sus productos.

Ante el escenario de una posible pérdida total del mercado estadounidense, mostrado por las empresas afiliadas a Fedexpor, el gobierno ecuatoriano creó la Ley Orgánica de incentivos al Sector Productivo, la cual, mediante Certificados de Abono Tributario (CAT), se encargaría de cubrir el excedente de pago generado por los aranceles.

2.3.1 Incidencias en las exportaciones no petroleras

En el acápite 2.1.3 se realizó un análisis de la incidencia por la finalización del ATPDEA en términos monetarios, por lo que es necesario complementar este análisis mediante la incidencia en la cantidad exportada de los principales productos.

De la gama de productos no petroleros beneficiarios del ATPDEA que el Ecuador exportó hacia Estados Unidos en el período 2012-2013, los que representaron más del 90% (USITC, 2014) de la canasta exportable fueron: Rosas, guayabas y mangos, brócoli, yuca, piñas y alcachofas.(BANCO CENTRAL, 2013)

A través de un análisis comparativo de la cantidad exportada de cada ítem entre el año 2012 (ATPDEA vigente) y 2013 (finalización del acuerdo después del 31 de julio) por medio de la Tabla No.19, se puede determinar la incidencia real de la afectación causada por la renuncia "voluntaria" al programa de preferencias arancelarias.

TABLA No.19

CANTIDAD EXPORTADA HACIA EE.UU, DE LOS PRODUCTOS ECUATORIANOS PRINCIPALES NO PETROLEROS, A TRAVÉS DE LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE EXPORTACIÓN, PERÍODO 2012 y 2013 (kg)

Producto	2012						2013					
	Enero-Julio			Agosto-Diciembre			Enero-Julio			Agosto-Diciembre		
	ATPDEA	SGP	NPC	ATPDEA	SGP	NPC	ATPDEA	SGP	NPC	ATPDEA	SGP	NPC
Rosas*	225.698	N/A	96	108.340	N/A	5	253.187	N/A	293	0	N/A	134.820
Guayabas y mangos	4.971	3.275	0	18.524	10.951	145	4.334	3.219	74	0	35.935	2.323
Brócoli	6.242	0	0	5.139	0	0	4.562	0	13	0	0	3.177
Yuca	5.964	1.610	35	3.065	606	22	4.180	1.068	20	30	5.753	272
Piñas	6.383	0	0	1.446	0	0	1.554	0	0	1.590	0	0
Alcachofas	850	0	0	569	0	0	778	0	17	0	0	20

Rosas*: Única cantidad del producto expresada en: número de tallos
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Rosas:

Con la finalización de la Ley de preferencias, las rosas se convertirían en el rubro más afectado del sector florícola. Esta subpartida arancelaria no gozó con la posibilidad de acogerse a otro programa de promoción comercial como el SGP o el tratamiento NMF. Esto se refleja en la tabla No.19, donde se aprecia que, a partir de julio del 2013 (fecha de finalización de la última renovación) hasta diciembre del mismo año, este producto ecuatoriano no ingresó al mercado estadounidense bajo algún acuerdo preferencial. Lo que generó el pago de impuestos para el principal bien del sector florícola nacional.

Sin embargo, al comparar la cantidad de tallos exportados entre ambos períodos, no se evidencia un decrecimiento en el total exportado mes a mes. Durante el mes de agosto a diciembre del 2012, se exportaron 108.340 tallos; mientras que entre los mismos meses correspondientes al 2013, la cantidad exportada de tallos fue de 134.820. De esta manera, se puede concluir que, a pesar de no contar con la posibilidad de acogerse a otro tratamiento preferencial, las rosas ecuatorianas son muy valoradas en el país norteamericano puesto que, a pesar de cargar con un impuesto del 6.4%, la cantidad importada del bien ecuatoriano por parte de EE.UU no ha disminuido.

Guayabas y Mangos

El mango es un producto de gran importancia económica para el país, se cultiva principalmente en la provincia del Guayas, con una superficie aproximada de 7.700 ha registradas en Fundación Mango, y de las cuales, 6500 aproximadamente están dedicadas a exportación la. (EL AGRO, 2012, pág. 17)

Desde marzo hasta septiembre del 2012 y 2013 no se registran datos de la USITC relacionados a la cantidad importada del producto debido que su cultivo, se inicia en el mes de octubre y termina en enero del siguiente año.

La comercialización de esta fruta ecuatoriana, al igual que las flores y el atún, tampoco se ha visto afectada por el cese del ATPDEA. Los productores del

mismo han optado por acogerse al SGP y de esta manera la producción y colocación de este producto nacional en el país norteamericano se incrementó en el año 2013, en comparación al año precedente al pasar de 37.866 kg a 45.885 kg.

Brócoli

El brócoli se ha convertido en una hortaliza de grande demanda en los mercados internacionales como lo son Estados Unidos, Europa y Japón. Una de las ventajas por la cual este producto ecuatoriano es muy apetecido, se debe a la cantidad de luz solar que recibe el cultivo, lo cual genera un tono verde y orete permitiendo elaborar tajos especiales. (PRO ECUADOR, 2014, pág. 2).

La industria del brócoli del país ha tenido como su socio principal a EE.UU. Esto se refleja en la tabla No.19, en la cual se puede apreciar el crecimiento de la producción gracias al impulso del ATPDEA; llegando a exportar su pico más alto, en el mes de agosto, con más de 1497 kg.

Una vez finalizado la ley preferencial mencionada; y a pesar de contar con la posibilidad de acogerse al SGP, este importante bien del sector agroexportador, continuó ingresando el mercado estadounidense a través del pago de aranceles.

En agosto del 2012, se había generado un total de 1.474 kg exportados; mientras que en el 2013 apenas se registraron 386 kg. El total de las exportaciones de este rubro de agosto a diciembre del 2012 alcanzaron los 5.139 kg; y el total de las mismas en el 2013, dentro de los mismos meses, bordearon los 3.177 kg; generándose una reducción porcentual de 38 puntos.

Yuca

La yuca es propia de la región noreste de Brasil; sin embargo, gracias a las favorables condiciones climáticas existentes en el Ecuador, así como la fertilidad de su tierra, esta se ha convertido en una significativa fuente de renta para los pequeños productos del país. (AGRONEGOCIOSECUADOR, 2012: 4)

El mercado europeo es uno de los principales destinos de exportación de la yuca ecuatoriana; aunque no el más anhelado por el productor local. El mercado más atrayente para agricultores nacionales es Estados Unidos debido a 2 factores: la cercanía, lo cual economiza los costos del flete y el precio pagado por el producto. (RAMIREZ, 2013: 5-6)

A diferencia de productos como el brócoli, la yuca si optó por la posibilidad de acogerse al SGP y de esta manera evitar el impacto en el costo de producción, que se hubieran generados por la finalización del ATPDEA.

En la tabla 19 se puede estimar que, hasta el año 2012, este bien del agro ecuatoriano priorizaba la utilización del ATPDEA por sobre el SGP para la exportación. En el año antes mencionado se llegó a exportar 9.029 kg con la ayuda del primer programa y 2.216 con el segundo (SGP).

La tabla No. 19 también muestra si se produjo o no una afectación en la yuca ecuatoriana para su continuo ingreso al mercado estadounidense. Del total exportado, en el 2013 existió una reducción mínima de -1.89 % (11.031kg) en comparación a lo exportado en el año precedente (11.2244 kg); no obstante, si se toma en cuanto tan solo el período que abarca de agosto a diciembre de cada año, en el 2012 se exportó 3.671 kg; mientras que en el 2013, 5.573 kg, lo cual indica que, únicamente, a través del SGP, los productores pudieron incluso incrementar su oferta exportable.

Piña

La producción de piña en el Ecuador ha evolucionado gracias a las condiciones geográficas. Los productores de la región litoral, en especial los de Santo Domingo, El Oro, Los Ríos, Manabí y Esmeraldas generan oferta interna y externa de este cultivo. (BOLIVAR, 2012: 28)

Las agroexportadores de este cultivo, al igual que otros productos ecuatorianos, a pesar de contar con la posibilidad de acogerse también al SGP, no

lo hicieron, debido a las exigencias parancelarias como las medidas fitosanitarias que imponen países como EE.UU.

Si bien la cantidad de piñas exportadas en los meses posteriores a finalización del acuerdo en comparación al año anterior, se redujo solamente en los meses de septiembre y octubre, 275 kg y 279 kg respectivamente. (Tabla No. 19) Se debe acotar que, aunque la cantidad producida del bien no resultó alterada; todos los kilogramos ingresados luego de julio de 2013 pagaron aranceles.

Alcachofas

Dentro del territorio nacional, las localidades donde se concentra el cultivo de alcachofa son: Zuleta, Pelileo, Yaruquí, Quinche y Machachi. Las condiciones idóneas para el cultivo de este producto se resumen en: suelos ricos en materia orgánica, excelente drenaje y profundidad media. (PRO ECUADOR, 2014)

Es necesario señalar que la oferta exportable de alcachofas ecuatorianas al mercado exterior data recién desde el año 2007, año en el cual se registró la más alta suma de toneladas métricas exportadas. (Banco Central del Ecuador, 2013)

En base a los datos mostrados en la Tabla No.18, las alcachofas es el producto ecuatoriano mayor afectado con la pérdida de las preferencias arancelarias ATPDEA, en cuanto a la exportación.

1.419 kg fueron exportados en el 2012 con el acuerdo todavía vigente. Como consecuencia de la afectación generada a partir de agosto del 2013, la cifra total exportada de alcachofas en ese período fue de 815 kg (-42%). La significativa reducción de la cantidad exportada se debe a que este sector agroindustrial, no optó por acogerse al sistema generalizado de preferencias, ni accedió al pago de aranceles para continuar siendo socio del mercado estadounidense. (CELY, 2013)

2.3.2. Grado de afectación arancelaria

Desde Julio de 2013, los productores de los principales productos ecuatorianos no petroleros exportados al mercado estadounidense tuvieron que cancelar los impuestos correspondientes a cada bien exportado el mercado estadounidense.

En la tabla No. 20 se calcula el coste generado mes a mes por la aplicación de cada arancel a partir del mes de agosto.

Rosas

Este producto tuvo que asumir un importe arancelario de 6.8% lo que generó desde agosto a diciembre del 2013 un pago de USD 2.362 millones

A pesar de haber asumido la cifra producida por la tarifa arancelaria, el Ecuador, en 2013 al igual que en el 2012, continuó siendo el segundo socio comercial para Estados Unidos en cuanto a la importación de rosas se refiere, situándose tan solo por debajo de Colombia y por encima de Guatemala. (USITC, 2014)

TABLA No. 20

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS SIN ATPDEA. Período Agosto - Diciembre-2013 (En miles de dólares FOB)

Subpartida	Descripción	Arancel	Miles de dólares FOB
06031100	Rosas	6.80%	34.733
08045040	Guayabas y Mangos	6.6ctvos/kg	1.916
0710809724	Brócoli	14%	4.306
07149010	Yuca	2.30%	302
08043040	Piñas	1.1ctvs/kg	1.002
20059980	Alcachofas	14.9%	50

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Guayabas y Mangos

La cantidad exportada de Mangos y Guayabas entre los meses de agosto y diciembre del 2013 hubiera tenido que asumir una carga impositiva de USD 2.525 al momento de ingresar en el mercado estadounidense. Sin embargo, al gozar este producto del beneficio otorgado por el SGP y hacer uso del mismo, los importadores del país norteamericano cancelaron tan solo USD 153 correspondiente al pago de aranceles.

De esta manera, se puede concluir que las incidencias de perder los beneficios del ATPDEA no fueron representativas para la industria del mango. El hacer uso del SGP ayudó a que se siga manteniendo el segundo lugar[20] en cuanto a los principales proveedores de mango del mercado estadounidense. (USITC, 2014)

Brócoli

USD 602840 fue el coste de introducir brócoli ecuatoriano al mercado de USA, principal socio comercial del país, durante período de afectación en el año 2013, provocado por la renuncia voluntaria al ATPDEA.

En la escala de países exportadores del bien hacia EE.UU, el Ecuador se encontraba por encima de Perú hasta el 2012. En el 2013 se vió por primera vez superado por el país vecino. Esto se debe a que este sector agroindustrial, a pesar de ser el más apetecido por los ciudadanos estadounidenses, no optó por acogerse al otro sistema de promoción comercial (SGP), para compensar la pérdida de competitividad originada por el pago de aranceles. (USITC, 2014)

Yuca

El arancel para la subpartida conocida como “malanga fresca o refrigerada, incluso en trozos” sin tratamiento preferencial es del 2.3%. Lo que estimó un pago arancelario de USD 6946 (TABLA No. 29)

[20] El primer lugar según la Comisión de Comercio de EE. UU lo ocupa México. Por debajo de Ecuador están países como Perú, Brasil, Guatemala. Etc.

Sin la posibilidad de acogerse más a la Ley de Preferencias a partir de Agosto de 2013; la yuca ecuatoriana, gracias al SGP, pudo mantenerse y consolidarse en EUA, llegando a ocupar 36.9 % del mercado durante los años 2011, 2012 y 2013. (USITC, 2014)

Piñas

De acuerdo a los datos obtenidos en la tabla No. 29, la piña ecuatoriana no se vio afectada por la terminación del acuerdo comercial, debido a que el arancel impuesto es relativamente bajo, 1.1 ctvs./kg. Por ende, el costo arancelario cancelado entre agosto y diciembre de 2013 fue de apenas USD 17.49

El Ecuador no representa un socio comercial importante para EE.UU en cuanto al abastecimiento de piñas se refiere puesto que ocupa el sexto lugar, por debajo de Panamá. La diferencia con Costa Rica, principal exportador del producto hacia EE.UU, es de USD 445 millones, lo que otorga al estado ecuatoriano una participación porcentual del mercado de piñas estadounidenses del 0.4%. (USITC, 2014)

Alcachofas

Este sector agroindustrial resultó el más afectado con la finalización del programa preferencial. A pesar de haber exportado tan solo USD 50.000 durante los meses posteriores a julio de 2013, el coste del arancel (14.9%) originó un pago de USD 7.450 dólares.

Al igual que las piñas, el Ecuador ocupa el sexto lugar en el ranking de proveedores de alcachofas de EUA. A pesar de haber exportado la escasa cantidad de 20 kg entre agosto y diciembre de 2013, el país se situó por encima de China, al igual que ocurrió en el 2012. (USITC, 2014)

2.3.3. Ley Orgánica de Incentivos al Sector Productivo

Según el artículo 284 y 306 de la Constitución de la República del Ecuador establecen como objetivos de la política económica del país: *"Incentivar la producción, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación de conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias".* (COMEX, 2013: 1)De la misma manera, *"El estado promoverá las exportaciones ambientales responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y el sector artesanal"* (COMEX, 2013: 2)

La primera concesión de certificados de abono tributario se registró en julio de 1979 y fue suspendida en Agosto de 1986. Posteriormente, en marzo de 2010 y mayo de 2011, se reactivó la concesión de los CATS.

A partir del 12 Agosto de 2013, período en el acaba la cobertura preferencial del ATPDEA, el Estado Ecuatoriano, a través de la Ley Orgánica de Incentivos al sector productivo, anunciada en el registro oficial No.56, decreta que el COMEX [21] operará como Comité Administrativo de La Ley de Abono Tributario.

En este marco, el Comité de Comercio Exterior del Ecuador, es el encargado de decidir el período a partir del cual, los exportadores del país, afectados por la finalización al Programa de Preferencias Comerciales, puedan hacer uso de los CATS, siempre y cuando cumplan con los requisitos para recibir los mismos.

Dentro de las regulaciones que estable el COMEX para la concesión de los certificados se encuentran:

- Porcentajes que se destinarán dependiendo del producto
- Fijación del monto anual máximo a ser entregado por cada exportador
- Evaluar a los beneficiarios del abono tributario

[21] Comité de Comercio de Exterior

- Determinar cuáles son los mercados internacionales, que hayan sufrido una desmejora en su nivel de acceso, a los cuales se destinan los productos ecuatorianos.

Por otra parte, cabe mencionar que la asignación presupuestaria para compensar la afectación generada por la pérdida de las preferencias arancelarias se dividió en 2 rubros: 9 millones de dólares correspondientes al año fiscal 2013, y 25 millones de dólares para el 2014, montos que serán entregados por el Ministerio de finanzas.

Para que las personas naturales o jurídicas puedan ser calificadas como beneficiarias y así acceder a los CATS, los cuales serán entregados por la SENAE, deberán cumplir con los siguientes requisitos (SENAE, 2013):

- Calificarse bajo el status de beneficiario de la Ley de Abono Tributario
- No tener obligaciones pendientes con el SRI ni con la SENAE
- Exportar únicamente los productos favorecidos por los certificados de abono tributarios hacia los mercados delimitados por el Comité Administrativo de la Ley, dentro de los plazos establecidos.

Generación del CAT

A través de la Declaración Aduanera de exportación, el COMEX verifica que se cumplan los siguientes parámetros:

1. Lista de Exportadores beneficiarios
2. País de Destino
3. Producto (subpartida)

Una vez verificados los datos mencionados en la DAE, se genera la Nota de Crédito emitida por ECUAPASS. (SENAE, 2013)

Uso del CAT

Mediante la nota de crédito, los exportadores pueden escoger entre 4 beneficios (SENAE, 2013) para compensar el pago arancelario generado por la finalización del ATPDEA:

1. Uso directo: Cancelar cualquier obligación pendiente con la aduna del Ecuador
2. Endoso: La nota de crédito puede ser endosada para cumplir obligaciones pendientes con el SRI, Corporación Financiera Nacional, Banco Ecuatoriano de la Vivienda o con el Banco Nacional de Fomento.
3. Puede ser endosada directamente a los importadores o exportadores.
4. Endoso: Bolsa de Valores

Una vez concluido el capítulo 2 se puede resumir que: el sector agroexportador ecuatoriano ha direccionado el envío de sus productos hacia el mercado estadounidense gracias a las ventajas que brindaba el ATPDEA. Durante la vigencia del mismo, se priorizó su utilización por sobre el SGP y NMF; salvo en los lapsos parciales de paralización del acuerdo. Sin embargo, cabe destacar que la canasta exportable de productos no petroleros, a través de la Ley de Preferencias Andinas, tuvo una participación minoritaria del total de ítems exportados a EE.UU. En todo caso, el gobierno ecuatoriano tratará de compensar, mediante los Certificados de Abono Tributario, los aranceles generados.

CAPÍTULO III
El ATPDEA Y EL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO

3.1 El Sector florícola

A lo largo de las últimas décadas y gracias a la gran demanda de flores ecuatorianas en el mercado internacional. De acuerdo al último censo florícola realizado por el MAGAP en el año 2009, las plantaciones correspondientes del sector florícola nacional se han incrementado, y así, las comunidades donde se acentúan las plantaciones, se han beneficiado con el aumento de la oferta laboral que brinda el sector.

Las flores ecuatorianas cumplen con las exigencias del mercado exterior como la longitud del tallo, la larga duración dentro del florero, entre otras, gracias a las ventajas comparativas y competitivas características del sector florícola nacional, lo cual ha permitido desarrollar varios productos, aparte de los ya tradicionales.

3.1.1 Características del sector florícola ecuatoriano

En el mercado internacional las flores ecuatorianas continúan siendo demandadas. La introducción, cultivo y posterior exportación de este bien no tradicional comenzó en los años 80, durante la presidencia de Oswaldo Hurtado; a pesar de que los indicadores económicos proporcionados por el Banco Central se muestran desde 1990. (BANCO CENTRAL, 2013)

A partir de 1985, se consolidó la proliferación de invernaderos, en su mayoría, dentro de la provincia de Pichincha, lo que disminuyó la cantidad de terreno utilizada para la cría de ganado, producción de leche y sus derivados. Con el paso del tiempo, se consolidó la demanda de flores ecuatorianas en el mercado internacional, llegando a posicionarse en el 2013, el sector florícola nacional, como el tercer mayor exportador de rosas del mundo, situándose tan solo por debajo de Holanda y Colombia, con el 14,5% de la participación de marcado en las exportaciones mundiales (VER ANEXO 1).

Por la ubicación geográfica, clima y biodiversidad del país existe la posibilidad de producir una variedad de especies de flores, adicionales a las tradicionales: rosas, crisantemos, gypsofilas y claveles. *"Las prestaciones de luminosidad de la Sierra ecuatoriana hizo que la industria florícola centre su producción en las provincias de Cotopaxi, Imbabura, Pichincha, Azuay, Guayas, Cañar y Carchi"*. (PRO ECUADOR FLORES, 2013)

> *Las condiciones de luminosidad del país, permiten que se generen micro climas, los cuales proveen distinciones únicas al producto como: Tallos completamente verticales, de gran longitud y grosor; así como grandes botones muy coloridos; sin mencionar la prolongación de días sin marchitarse.* (PRO ECUADOR FLORES, 2013)

La producción florícola del país, se orienta fundamentalmente al mercado externo (98%) y la diferencia al consumo interno. El sector florícola nacional en los últimos 10 años ha sido un sector dinámico dentro de la economía nacional, es así que en el año 2013 contribuyo con el 2% del PIB. (BANCO CENTRAL, 2013)

Debido a las condiciones antes mencionadas, la gran demanda mundial de flores ecuatorianas hizo que la floricultura, como principal actividad agrícola de exportación, logre consolidar una oferta laboral no sólo en el área de cultivo; sino también para: post-cosecha, área administrativa y guardianía, dentro de las instalaciones de las fincas.

El empleo generado para el país a través del crecimiento del sector florícola, de acuerdo el último censo realizado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca en el año 2009, sobrepasó los 32.565 empleos directos desde la creación del programa renovado de preferencias arancelarias en el 2002 (VER ANEXO 2) (SINAGAP, 2009). Como casi toda la producción florícola del Ecuador se orienta al mercado exterior, también se crean empleos indirectos en: aerolíneas, agencias de carga, insumos agrícolas, empresas de transporte terrestre, plásticos para invernaderos, cajas de cartón pata transportar el producto, etc. Estos sobrepasan los 120.000. (CASTRILLÓN, 2011)

En el marco empresarial, al año 2013, en el país había cerca de 600 empresas productoras de flores que destinaban sus productos a Estados Unidos

(BANCO CENTRAL, 2013), las cuales colocaban la oferta exportable nacional al amparo del ATPDEA, constituyéndose en el sector de mayor aprovechamiento del acuerdo, puesto que fue el único que se acogió al programa en más del 99.9%.

3.1.2. Principales bienes del sector floricultor ecuatoriano exportados hacia Estados Unidos

Las favorables condiciones geográficas del Ecuador hacen que el sector florícola nacional ofrezca al mundo una gran variedad de productos. Dentro de las estadísticas que maneja el Banco Central del Ecuador, al consultar "TOTALES POR NANDINA"[22] e ingresar la subpartida 0603 correspondiente a "flores y capullos", se puede apreciar que los principales productos exportados del sector floricultor nacional hacia el mercado estadounidense, dentro del período de estudio seleccionado son:

Claveles

El clavel puede ser cultivado en tamaño miniatura y estándar. Son plantas cuyos tallos alcanzan una longitud de hasta 80cm, diferentes colores y con una durabilidad de varios días, al ser cortados. Estos representan, una de las flores de mayor importancia para el comercio internacional debido a su rápida y sencilla capacidad de multiplicarse. Hasta el año 2013 Estados Unidos era el principal mercado comprador de clavel del mundo y Colombia su principal proveedor. Ecuador se ubicó en el puesto 3, por debajo de México (VER ANEXO 3). (INFOAGRO, 2013)

Crisantemos

El crisantemo, comúnmente denominado "margaritas", es de origen japonés y requieren de climas tropicales para su producción. Su cultivo se prolonga durante todo el año. El crisantemo nacional, hasta el 2013, contó con más de 2.100 hectáreas de cultivo a nivel nacional y es una de las flores más resistentes y de

[22] La NANDINA constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)

variados colores que posee el país. (REVISTA EL AGRO, 2013) De acuerdo a los datos proporcionados por USITC, Colombia y Ecuador fueron los principales exportadores del ítem hacia EE.UU en el 2013. (VER ANEXO 4)

Rosas

Gracias a su durabilidad, calidad de exportación y perfección, las rosas del Ecuador son demandas por los mercados internacionales más exigentes del mundo y por supuesto, Estados Unidos. Las características únicas de esta flor como: tallos de gran grosor, extensión y de vivos colores, así como su alargado tiempo de vida en remojo hacen que sobresalgan por sobre las demás. (CONECTIFLOR S.A, 2014)

Los lugares más propicios para la producción y cultivo de este bien son los que sobrepasan los 2000 m de altura. A esa altitud, la iluminación solar es mayor y la temperatura se mantiene constante durante la mayor parte del año. En el territorio nacional, hasta el año 2013, se destinaba más de 2400 hectáreas para la producción y cultivo de rosas, lo que permitía un flujo constante de la canasta exportable durante todo el año. Así, Ecuador en 2013, fue el segundo mayor proveedor de rosas en el mercado estadounidense, superado sólo por Colombia (VER ANEXO 5). (ANALISIS SECTORIAL DE FLORES ECUADOR, 2014)

Gypsophila

Ecuador, con más de 315 hectáreas de cultivo en el 2011, abarcó el 70% de la producción de Gypsophila a nivel mundial en virtud de las favorables condiciones climáticas: temperatura que varía de 5 a 27 grados y la ayuda de luz solar perpendicular directa. Así, esta flor consigue tallos que varían entre los 80 y 90 cm, lo cual justifica el hecho de ser utilizada como “flor de relleno” para decoraciones y arreglos florales. (REVISTA LÍDERES, 2012) En el año 2013, por encima de Holanda y debajo de Canadá, fue el tercer mayor exportador de Gypsophila a Estados Unidos. (VER ANEXO 6)

3.1.3. Ventajas comparativas y competitivas del sector floricultor ecuatoriano

Comparativas

Uno de los fundamentos básicos que rige en el comercio internacional es la teoría instituida por David Ricardo, la cual estable que las naciones deben especializarse en producir y exportar bienes que les resultase, elaborarlos, con menos costos de lo que resultaría para el resto de países. Entonces, un país debe exportar productos en los cuales es comparativamente más eficiente que los demás e importar aquellos en los que es menos eficiente.

En el sector florícola ecuatoriano se evidencia el concepto de ventaja comparativa puesto que el 98% de la producción nacional se destina al mercado externo y apenas un 2% al interno. Las condiciones que hacen que nuestro país tenga ventajas comparativas respecto a otros y se especialice en la producción y exportación de flores son las siguientes (TRADE MAP, 2013):

- **Ubicación geográfica del sector y biodiversidad,** Las zonas donde se asientan las fincas productoras de flores propicias para el cultivo tanto de flores de verano como tropicales, como por ejemplo Cayambe, que se halla a 2450 metros sobre el nivel del mar, donde la temperatura promedio varía entre 14 y 15 grados C. así como Guayas, región costa, cuyas condiciones climáticas son ideales para la propagación de flores tropicales; además de contar con un promedio de luz solar de 12 horas diarias, así como abundante agua durante todo el año.

- **Componentes tecnológicos,** gracias a la infraestructura y capacitaciones que se dan en las fincas agroindustriales se ha optimizado la calidad y cantidad producida del bien. Un ejemplo es la mayor utilización de métodos orgánicos para los sembríos. Esto permite una disminución considerable en la utilización de químicos, produciendo un follaje de aspecto no acartonado[23] y permitiendo que en el recipiente los capullos se abran naturalmente (PRO ECUADOR FLORES, 2013)

[23] Carece de vitalidad

- **Cuidado del medio ambiente,** los exportadores nacionales buscan producir bienes altamente competitivos y a la vez ser amigables con el medio ambiente. Por ende, el productor del sector florícola ecuatoriano cuenta con sellos verdes y de calidad como las normas ISO 9000 y 14000 así como el FLOWER LABEL PROGRAM (FLP), otorgados por organismos internacionales, los cuales certifican la credibilidad del mismo. (PRO ECUADOR FLORES, 2013)

Competitivas

La ventaja competitiva se aplica cuando un país adquiera una diferenciación de su producto respecto a sus principales competidores, permitiéndole lograr mejores rendimientos de manera sostenible en el tiempo. Solo así, se llegar a ser competitivo dentro de las exigencias que demanda el mercado internacional. (El ERGONOMISTA, 2014)

Las flores ecuatorianas exportados al mercado de Estados Unidos y al mundo poseen las ventajas competitivas detallada a continuación:

- Se las considera como las flores cuyos tallos poseen la mayor longitud en comparación a las exportadas por las demás naciones que generan una competencia directa como Holanda o Colombia. Dentro de estas, se encuentran las afamadas rosas “Freedom”, las cuales pueden alcanzar hasta los 1.8m de largo.
- Diferentes rasgos y formas, capullos y botones magnánimos de colores llamativos e intensos.
- Su duración al ser cortados y reposar únicamente en agua, puede durar de 11 a 16 días.
- Toleran ser manipulados y no requieren de refrigeración. (ANALISIS SECTORIAL DE FLORES ECUADOR, 2014)

3.2. Exportaciones florícolas ecuatorianas hacia Estados Unidos

Si bien, hasta el año 2013, los mercados de Rusia, Holanda y otros países han ganado terreno en el porcentaje de participación total de las flores ecuatorianas exportadas al mundo; Estados Unidos, durante el período de estudio, se consolidó como el principal destino de exportación de los varios ítems del sector florícola del Ecuador. Además, con la creación del ATPDEA, dichas exportaciones se acentuaron aún más, entre el país norteamericano y el suramericano.

3.2.1 EE.UU como principal destino de exportación

Al acogerse el sector florícola nacional a las preferencias arancelarias andinas hasta un 99%, ha consolidado a Estados Unidos como el principal destino de exportación de flores ecuatorianas durante el período de estudio seleccionado; sin embargo, la variación porcentual, desde el año 2004 hasta diciembre del 2013, ha disminuido en 23 puntos procentuales (64.13%-41.07%), conforme lo evidencia los datos consignados en la tabla No.21, debido al incremento de la oferta exportable de flores a mercados como el de Rusia y Holanda. (Banco Central, 2013).

TABLA No.21

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES ECUATORIANAS DURANTE EL PERÍODO 2004-2013. (En %)

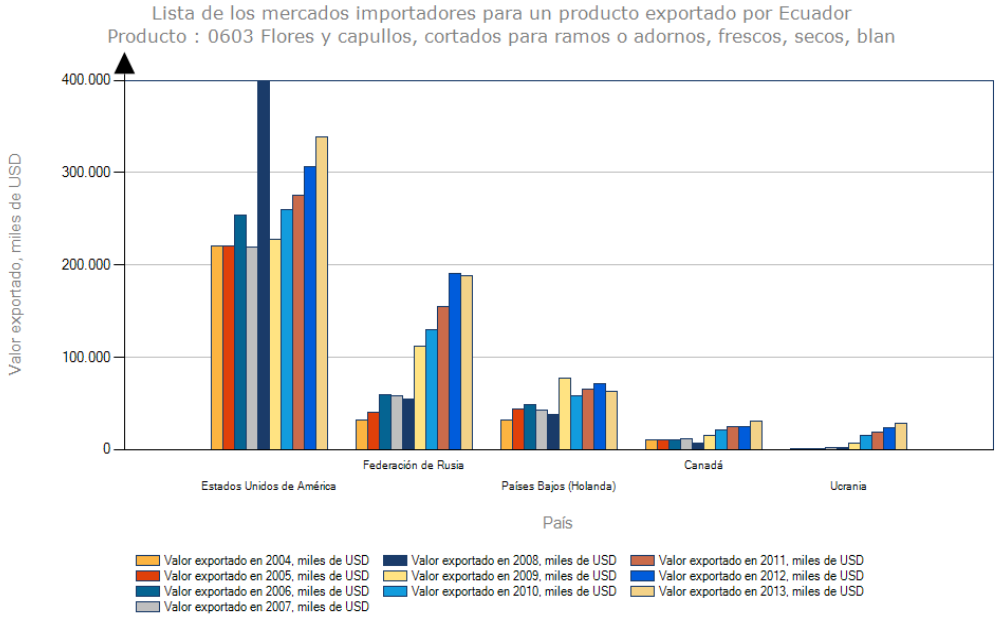
AÑO	%USA	%Otros**	Total
2004	64.13	35.87	100
2005	60.21	39.79	100
2006	58.31	41.69	100
2007	61.01	38.99	100
2008	71.44	28.56	100
2009	41.43	58.57	100
2010	41.36	58.64	100
2011	40.43	59.57	100
2012	37.75	62.25	100
2013	41.07	58.93	100

* Los % se han establecido en base a las exportaciones en USD-FOB
** Los principales destinos de exportación del sector florícola ecuatoriano luego de Estados Unidos son: Rusia, Holanda, Ucrania, Canadá, Italia
Fuente: Banco Central
Elaborado por: Santiago Perasso

En el gráfico No.6, se puede apreciar cómo ha evolucionado la oferta exportable del sector floricultor ecuatoriano hacia el mundo. Durante el período de estudio, Estados Unidos se destacó como el primer destino de las exportaciones de flores de Ecuador. Desde el año 2004 hasta el 2013, el valor exportado correspondiente a los productos del sector florícola ecuatoriano hacia el mercado estadounidense se ha mantenido por sobre los USD 100 millones; y en el 2013 se llegó a exportar la cifra más alta (USD173 millones).

GRÁFICO No.6

LISTA DE LOS MERCADOS IMPORTADORES PARA UN PRODUCTO EXPORTADO POR ECUADOR: 0603 FLORES Y CAPULLOS. Período 2004-2013 (En miles de dólares FOB)



Fuente: TRADE MAP
Elaborado por: TRADE MAP

Con el paso de los años, la diversificación de mercados para las flores ecuatorianas se ha centrado en 4 países: Rusia, Holanda, Canadá y Ucrania. A pesar de que Rusia, Ucrania y Canadá forman parte de los 5 mayores países importadores de flores que aplican tarifas arancelarias a los principales productos del sector floricultor ecuatoriano, como se indica en la Tabla No.22, el valor exportado hacia Rusia fue el de mayor crecimiento, al pasar de USD 31.8 millones en el 2004 a USD 188.5 millones en el 2013; evidenciando un crecimiento del 492%. (TRADE MAP, 2013)

TABLA No.22

TARIFA ARANCELARIA COBRADA A LOS PRINCIPALES PRODUCTOS FLORÍCOLAS ECUATORIANOS, 2013. (En %)

País	Rosas	Claveles	Orquídeas	Crisantemos	Demás flores
Canadá	10.5%	8%	0%	8%	6%
Kazajistán	3.8%	4%	3.8%	4.3%	3.8%
Rusia	8.2%	10%	3.8%	15%	19.4%
Suiza	40,9%	19,5%	19.9%	34,3%	20.9%
Ucrania	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%

Fuente: MACPAP
Elaborado por: Santiago Perasso

En segundo lugar se encuentra Holanda, con un incremento del 96.88% al pasar de USD 31.9 millones a USD 62.9 millones. El país neerlandés se encuentra por debajo de Rusia, a pesar de que es el mayor intermediario dentro del comercio mundial de flores, asumiendo el rol de importador para luego, re-exportar el producto al resto de países del mercado europeo.

Canadá y Ucrania han tendido un crecimiento de USD 10.1 millones a USD 30.3 millones; y de USD 0.327 millones a USD 28.7 millones respectivamente entre los años 2004-2013. Estos datos reflejan que el mercado ucraniano, a pesar aplicar una tarifa arancelaria a los productos del sector floricultor ecuatoriano, mayor a la de EE.UU luego del ATPDEA, y ubicarse como el quinto mercado en recibir una de las mayores cantidades de valor exportado por Ecuador; tuvo un incremento, entre los años 2004 y 2013, del 8683.18% como importador de flores ecuatorianas.

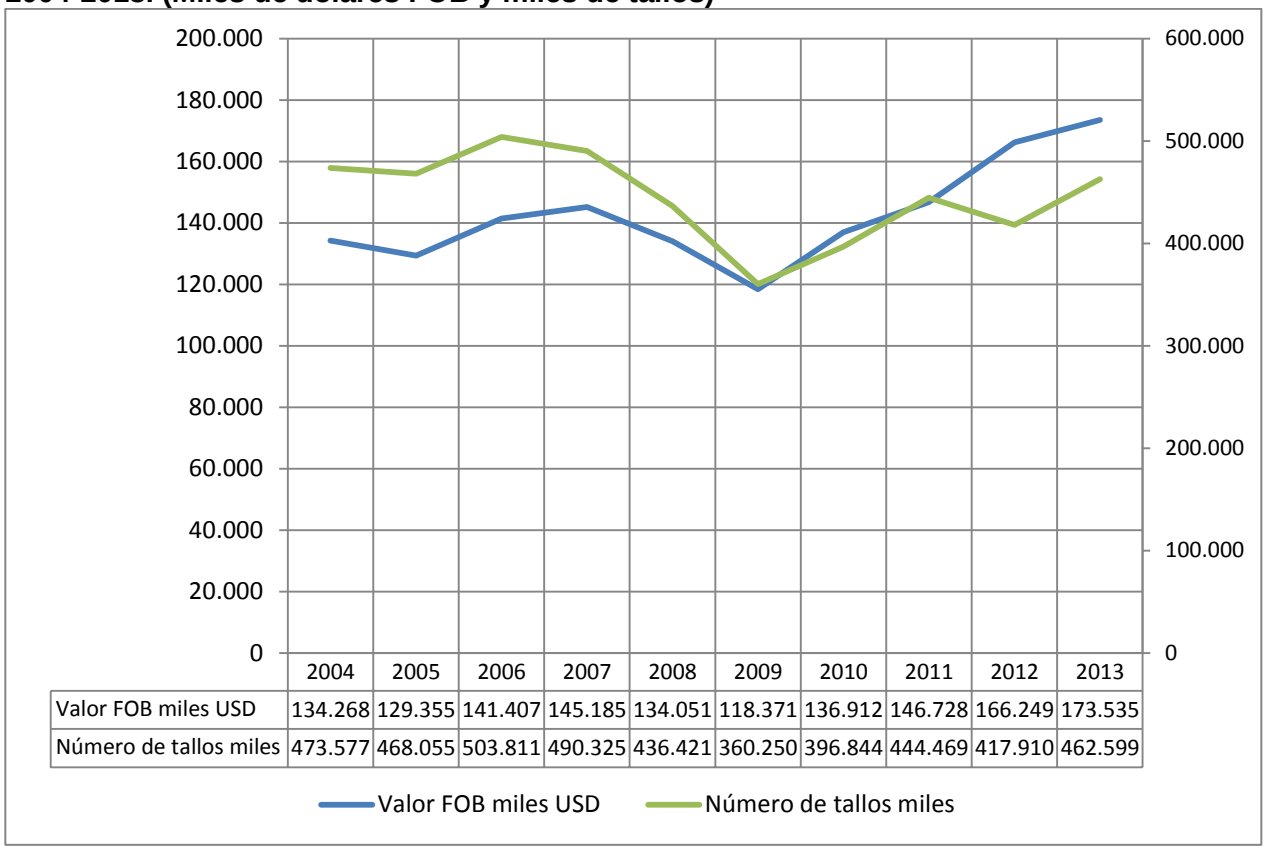
3.2.2 Evolución de las exportaciones bajo el marco del ATPDEA

Durante el periodo de análisis, las exportaciones de flores representaron un promedio del 26,56% del conjunto de bienes agrícolas ecuatorianos que ingresaron al mercado de los Estados Unidos en el marco del ATPDEA (USITC, 2014), lo cual evidencia que el sector florícola nacional ha sido el mayor beneficiario del acuerdo, pues se ha acogido en casi el 100% del convenio (99,66%).

De acuerdo con la información consignada en el gráfico No.7, la oferta exportable del sector florícola ecuatoriano hacia EUA, en USD dólares FOB ha tenido un crecimiento continuo durante los años 2004-2013,al pasar de USD 134 millones en 2004 a USD 173 millones en 2013, con una tasa de crecimiento promedio anual de 2.89%.

GRAFICO No. 7

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES HACIA EE.UU, PERÍODO 2004-2013. (Miles de dólares FOB y miles de tallos)



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Valor FOB miles USD	134.268	129.355	141.407	145.185	134.051	118.371	136.912	146.728	166.249	173.535
Número de tallos miles	473.577	468.055	503.811	490.325	436.421	360.250	396.844	444.469	417.910	462.599

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Es importante destacar que, hay un contraste entre valores y volúmenes exportados durante el mismo periodo, pues la tasa de crecimiento de estos últimos fue de -0.26% anual, destacándose el año 2009 como el de menor crecimiento debido a las repercusiones generadas por el colapso de la burbuja inmobiliaria suscitada en el 2008 en EE.UU, la cual produjo una crisis de liquidez mundial. A partir del 2010, y a pesar que se originaron lapsos de paralizaciones parciales del ATPDEA en el 2011 y 2013, la curva de crecimiento del valor exportado por el

sector floricultor ecuatoriano fue constante. Esta situación evidencia que, los buenos momentos del sector florícola nacional en el mercado estadounidense se ha debido a los buenos precios, antes que a un incremento de los volúmenes exportados.

Otro indicador que nos muestra la reducción del mercado estadounidense como destino de exportación de flores ecuatorianas, es la participación porcentual prioritaria que tuvo el ATPDEA durante su vigencia, representada en la tabla No.22, en los acuerdos comerciales creados por EE.UU que benefician al país. El promedio de participación durante el período 2004-2013 fue: **ATPDEA** (90.8%); **SGP** (2.6%); **NMF** (6.5%).

De esta manera se puede corroborar la importancia del acuerdo durante su vigencia, puesto que únicamente en los años 2011 (paralización del acuerdo 12/02/2011-21/10/2011); y 2013 (vigente hasta 31/07/2013) son los períodos donde el ingreso del sector agro exportador florícola nacional al mercado estadounidense, a través del ATPDEA, no alcanzó más del 90% conforme lo evidencian los datos consignados en la Tabla No.23

TABLA No.23

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES ECUATORIANAS BAJO LOS PROGRAMAS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS CONVENIDOS ENTRE ECUADOR Y EE.UU PERÍODO 2004-2013

Año	Programa Importación			
	ATPDEA	SGP	NMF	TOTAL
2004	99.77	0.09	0.14	100
2005	99.78	0.07	0.15	100
2006	99.82	0.06	0.12	100
2007	98.62	1.19	0.2	100
2008	98.93	1.02	0.05	100
2009	99.92	0.02	0.06	100
2010	99.83	0.09	0.08	100
2011	41	15.23	43.77	100
2012	99.86	0.08	0.06	100
2013	70.47	9.03	20.5	100
Promedio	90.8	2.66	6.52	100

Fuente: USITC
Elaborador por: Santiago Perasso

En base a los datos mostrados en la tabla No.24 y gráfico No.8, las rosas se consolidaron como el rubro de mayor participación de la canasta exportable florícola ecuatoriana, alcanzando el 57% entre el 2004 y 2013. Así como el 63% y 64% durante los años de paralización del acuerdo (2011 y 2013). Estas forman parte de los productos cuyo arancel NMF en el país norteamericano es elevado, y no están incluidos en el régimen SGP.

TABLA No.24

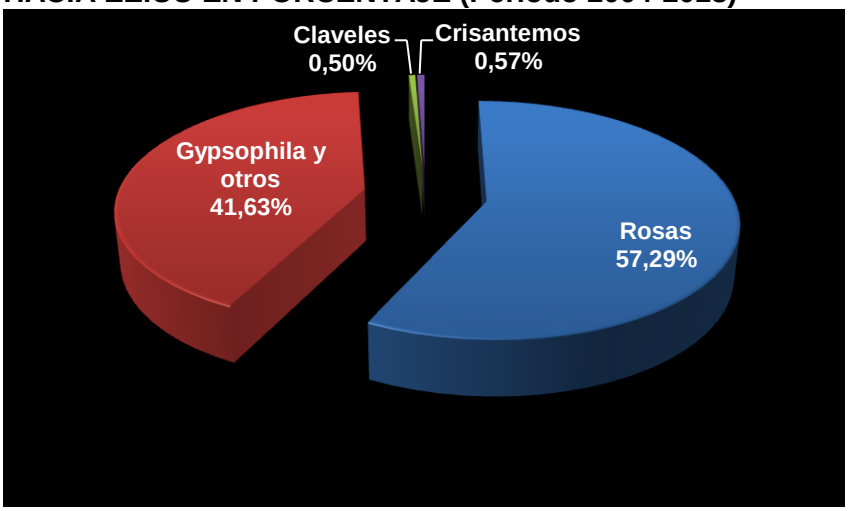
VALOR EXPORTADO POR LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB (Período 2004-2013)

Rosas	580.530
Gypsophila y otros	421.861
Claveles	5.104
Crisantemos	5.751

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

GRÁFICO No.8

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL VALOR EXPORTADO POR LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR FLORICULTOR ECUATORIANO HACIA EE.UU EN PORCENTAJE (Período 2004-2013)



Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Estos tratamientos arancelarios que han beneficiado al país, no se excluyen el uno al otro. Es decir, existe la posibilidad de que las partidas que ya no gocen de un tratamiento preferencial debido a la renuncia voluntaria al ATPDEA,

ingresen bajo el SGP y continúen con el beneficio de la exoneración de aranceles como lo hicieron los demás productos del sector floricultor ecuatoriano. Sin embargo, ante la posibilidad de que el SGP pueda reemplazar al programa de preferencias arancelarias andinas, la pérdida de competitividad de los productos nacionales se regiría únicamente a las partidas de los productos que se queden sin ningún otro tipo de preferencia, dentro de los cuales se encuentra el petróleo, algunas frutas, vegetales y las rosas, convirtiéndose el sector florícola como el de mayor afectación. (MCPEC, 2011)

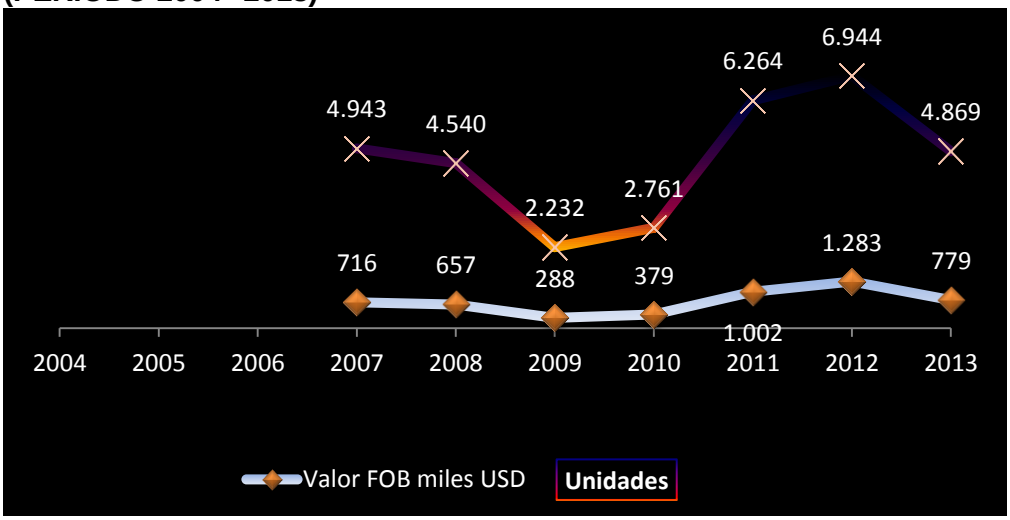
3.2.3 Exportaciones por grupo de productos

Claveles

De acuerdo con los datos proporcionados por la USITC y representados en el gráfico No.9, se destaca que el total de claveles ecuatorianos exportados hacia EE.UU, durante el período 2007-2013, alcanzó la cifra de 32 millones de unidades de tallos.

GRÁFICO No.9

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CLAVELES HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB E UNIDADES EXPORTADAS (PERÍODO 2004*-2013)



* De acuerdo a la información obtenida en la USITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos) no se registraron datos correspondientes a las subpartidas detalladas en el gráfico No. durante los años 2004, 2005 Y 2006
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

La tasa porcentual de crecimiento en miles de dólares FOB fue de 1.21%; mientras que la tasa porcentual en unidades exportadas llegó al -0.21%, lo cual muestra que el incremento del valor exportado se debió al incremento en el precio y no a los volúmenes.

El año de mayor crecimiento de las exportaciones de claveles fue el 2012, con un total de 6.94 millones de unidades exportadas, gracias a que el ATPDEA estuvo vigente durante todo ese año, al ser renovado el 21 de Octubre del 2011.

En el 2013, a pesar de que la subpartida 060312 se acogió al SGP luego de la finalización de la última renovación del ATPDEA, se evidenció un decrecimiento, tanto en las unidades exportadas como en el valor FOB, lo cual indica que este producto del sector florícola ecuatoriano si se vio afectado por la renuncia voluntaria a la Ley de Preferencias Arancelarias.

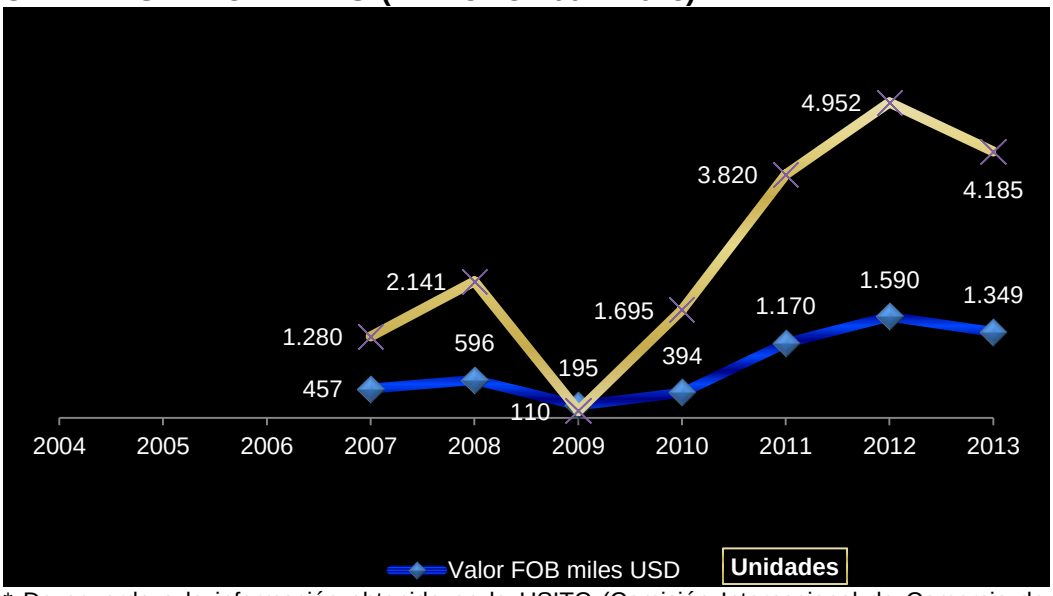
Ecuador, en los años 2012 y 2013, incluso después de la reducción del valor exportado mencionado antes, se ubicó como el tercer mayor proveedor de claves para el mercado USA, por debajo de Colombia y México (VER ANEXO 3). No obstante, representó tan solo el 2.8% de la participación del mercado estadounidense y durante el período de estudio (2004-2013), no alcanzó ni el 1% de la participación en la canasta exportable del sector floricultor ecuatoriano destinada a EE.UU

Crisantemos

El gráfico No.10 indica que en los años 2009 y 2013 se generaron reducciones en la cantidad de crisantemos ecuatorianos exportados hacia el mercado estadounidense. En el 2009, la caída fue notable, producto de la crisis en EE.UU por el colapso de la burbuja inmobiliaria que tuvo repercusiones mundiales; mientras que en el 2013, el decrecimiento fue tan solo del -15.4% como consecuencia de no contar más con la ayuda del ATPDEA luego de 31 de Julio de ese año.

GRÁFICO No.10

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CRISANTEMOS HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB Y UNIDADES EXPORTADAS (PERÍODO 2004*-2013)



* De acuerdo a la información obtenida en la USITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos) no se registraron datos correspondientes a las subpartidas detalladas en el gráfico No. durante los años 2004, 2005 Y 2006
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Luego de la crisis financiera internacional de 2008, se llegaron a exportar más de 14 millones de crisantemos (2010-2013), con una tasa de crecimiento promedio anual del 18.43% en términos de unidades; y de un 16.72% en dólares FOB.

Desde el 2004 hasta el 2013, la subpartida 06031400 correspondiente a los crisantemos, representó el 1% de la cantidad de flores ecuatorianas exportadas hacia Estados Unidos. Ecuador, si bien tiene un porcentaje de participación del 1.1% dentro del mercado estadounidense de crisantemos; ocupa el segundo lugar, por debajo de Colombia y encima de Costa Rica. (VER ANEXO 4).

Rosas

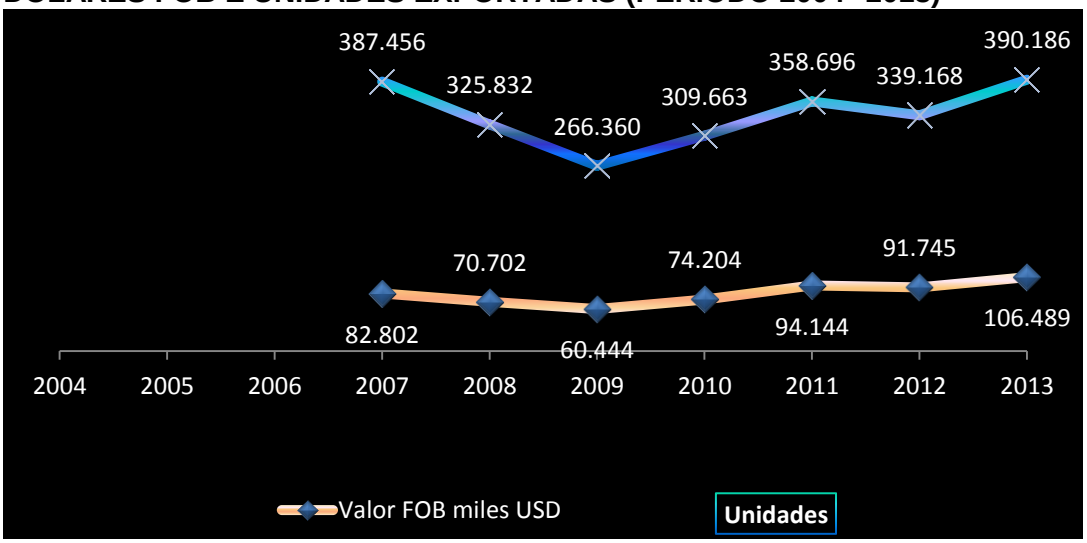
La evolución de las exportaciones del rubro más representativo del sector florícola hacia E.U.A ha sido constante; a excepción de los años 2008, 2009 por la crisis antes mencionada; y una pequeña reducción del 2.55% en el 2012 en

comparación a lo exportado en 2011 a pesar de que el programa de preferencias arancelarias estuvo vigente; lo cual indica claramente que la incidencia del ATPDEA, como herramienta de promoción comercial para este producto del sector florícola ecuatoriano, no fue un factor determinante.

El total de rosas exportadas durante el período 2004-2013 alcanzó la cifra de 580 millones de dólares FOB, producto de los 237 millones de unidades exportadas, con un crecimiento promedio anual del 3.65% y 0.1% respectivamente, conforme a la evidencia de los datos constantes en el gráfico No.11

GRÁFICO No.11

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ROSAS HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB E UNIDADES EXPORTADAS (PERÍODO 2004*-2013)



*De acuerdo a la información obtenida en la USITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos) no se registraron datos correspondientes a las subpartidas detalladas en el gráfico No. durante los años 2004, 2005 Y 2006
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

A pesar de ser la única subpartida del sector floricultor que no tuvo la posibilidad de contar con la posibilidad de acogerse a otro sistema preferencial como el SGP, las rosas ocuparon el primer lugar de los derivados del sector agroexportador florícola nacional en el período 2004-2013, con el 57% del total de flores exportadas hacia E.U.A.

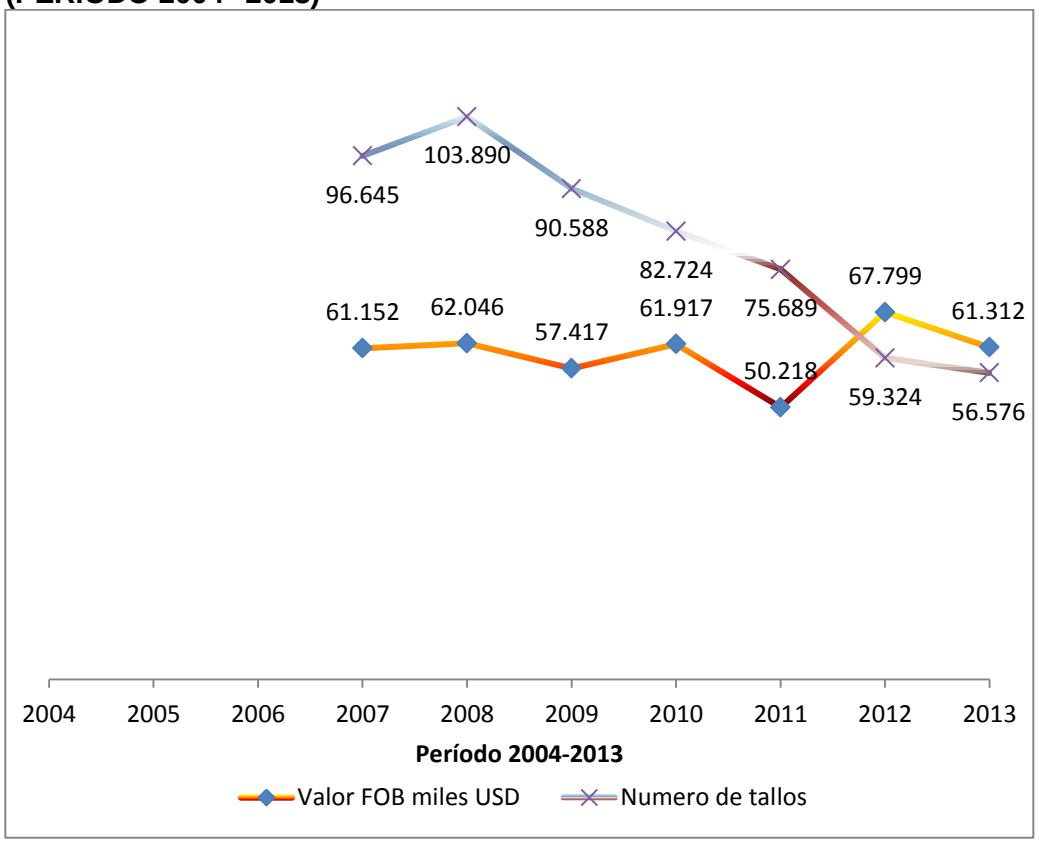
Las rosas exportadas hacia EE.UU en el 2013 ocuparon el 64% de la canasta exportable de flores ecuatorianas, lo que sitúa a este sector de la industria florícola, como el segundo mayor proveedor de rosas del país norteamericano, con el 30.4% de la participación de mercado (VER ANEXO 5).

Gypsophila

En el gráfico No.12 se detalla otro bien, característico del sector exportador de flores nacional destinado al mercado estadounidense, la Gypsophila, con 59.3 millones de unidades exportadas en 2012 y 56.5 millones en 2013, generando un valor por el total exportado de USD 67.7 millones y USD 61.3 millones respectivamente.

GRÁFICO No.12

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE GYPSOPHILA Y OTROS HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB E UNIDADES EXPORTADAS (PERÍODO 2004*-2013)



* De acuerdo a la información obtenida en la USITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos) no se registraron datos correspondientes a las subpartidas detalladas en el gráfico No. durante los años 2004, 2005 Y 2006
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

En el 2013 tanto en el valor FOB como en las unidades despachadas hubo una reducción del 9.57% y 4.63% respectivamente, en comparación a lo facturado en 2012. Esta reducción no puede atribuirse a la terminación del ATPDEA puesto que, desde el año 2009 hasta el 2013, la curva de unidades exportadas ha sido decreciente.

La Gypsophila, durante el período de estudio, se situó por debajo de las rosas, como el segundo producto florícola exportado por Ecuador, con el 42% de participación del total; y en el 2013 se ubicó en el tercer puesto, por debajo de Canadá, dentro de la repartición de Gypsophila en el mercado de EE.UU. Sin embargo, dentro de esta subpartida se debe considerar que existe un compendio de varias flores como: Lirios, Pompones, Alstroemeria, Aster, Gerberas, entre otros. (VER ANEXO 6)

3.3 Incidencias de la terminación del ATPDEA

Los países vecinos del Ecuador, Colombia y Perú, también exportan bienes del sector agrícola hacia Estados Unidos. Sin embargo, al contar, en su mayoría, con las mismas ventajas comparativas y competitivas, el primero de ellos es el principal competidor del sector florícola ecuatoriano. Además, el país cafetalero firmó un TLC con EE.UU, el cual entró en vigencia en el 2012, y así promovió aún más las exportaciones de flores colombianas hacia el mercado estadounidense. Este factor es determinante para medir el nivel de pérdida de competitividad generado para el Ecuador, luego de la vigencia del ATPDEA.

3.3.1 Competencia con países que tienen suscrito un TLC con EE.UU

Un Tratado de Libre Comercio conocido por sus siglas TLC es un contrato comercial firmado por 2 o más naciones, o también puede ser suscrito entre un bloque regional[24] y un país. Al firmar el acuerdo, ambas partes se comprometen a cumplir obligatoriamente con las condiciones de comercio estipuladas, que generalmente buscan consolidar herramientas de promoción comercial como la desgravación arancelaria.

[24] Como la Unión Europea

El objeto del tratado es erradicar las barreras comerciales, como mecanismos arancelarios, para así: consolidar el intercambio comercial, apuntalar el acceso a los diferentes bienes y servicios favoreciendo al consumidor, y fomentar la inversión extranjera directa mediante el crecimiento de empresas privadas.

A su vez, cabe recordar que los grupos opositores del TLC como los que conforman el sector del agro de un país[25], consideran que existen productos sensibles a la importación, por lo que, al firmar este tipo de acuerdos, se genera desempleo e inequidad porque en un Tratado de Libre Comercio no se estipula el plazo de duración y concurren presiones en cada negociación, por parte del país más desarrollado. (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, 2011)

En el marco de la ampliación del acuerdo de promoción comercial ATPDEA, se aplicaron nuevos criterios de elegibilidad que debían cumplir los países beneficiarios, dentro de los cuales, se exigía el deseo de formar parte de la negociación en acuerdos de promoción comercial y tratados de libre comercio. Dos países que afianzaron el desarrollo de esas negociaciones fueron Perú y Colombia, quienes son los principales competidores del Ecuador, puesto que exportan hacia EE.UU productos de características muy similares.

Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos

De acuerdo a lo estipulado por el Ministerio De Comercio Exterior y Turismo peruano, el ATPDEA resultaba un mecanismo insuficiente para la promoción y planificación de las exportaciones y las inversiones a largo plazo; contrariamente al soporte que brinda un TLC al asegurar una apertura preferencial constante para el resto de productos no petroleros que componen la tasa exportable de Perú, y de la misma manera, la eliminación de barreras parancelarias. (AGENCIA AGRARIA DE NOTICIAS PERU, 2011)

Dentro del marco de lo acordado en el TLC Perú-EE.UU, la mayor parte de exportaciones estadounidenses hacia Perú son complementarias, es decir,

[25] Agroindustria, Alimentos procesados, Artesanías, Banano y musáceas, textiles y conexiones, flores, pesca y acuacultura, entre otras.

productos que no son fabricados por el país suramericano, tales como: equipos de tecnología y maquinaria, los cuales son utilizados para la elaboración de bienes finales, lo que no permite que se genere competencia con los productos manufacturados localmente. Consecuentemente, la disminución del coste de importación que se obtuvo a través de la firma del Acuerdo Comercial con Perú, teóricamente, favoreció a sectores como: textiles, industria maderera, agroindustrias, joyas, productos artesanales y bienes de capital.

En base a la lista arancelaria de la República de Perú donde se detallan las subpartidas que gozan del tratamiento de libre arancel, gracias al TLC firmado con E.U.A, se realizó una recolección de datos, mostrado en la tabla No. 25, en la cual se observa que, los productos más representativos del sector florícola peruano que se destacaron en el mercado estadounidense fueron: rosas y Gypsophila.

TABLA No. 25

PRODUCTOS MÁS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR FLORÍCOLA PERUANO EXPORTADOS HACIA EE.UU A TRAVÉS DE LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE EXPORTACIÓN, PERÍODO 2004-2013* (En miles de unidades y dólares FOB)

Unidades						
	ATPDEA			TLC		
	2007	2008	2009	2012	2013	Var.% 13/12
Rosas	12	232	19	302	134	-55,80%
Gypsophila				450	95	-34,30%
Miles US$ FOB						
Rosas	9	34	4	133	66	-50,30%
Gypsophila				85	57	-33,20%

*De acuerdo a la información obtenida en la USITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos) no se registraron datos correspondientes a las subpartidas detalladas en la tabla No. 32 durante los años 2004, 2005, 2006,2010 y 2011.
Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Las rosas peruanas exportadas hacia el mercado del país norteamericano hasta antes de la entrada en vigencia del TLC (vigente desde el 1 de febrero de 2009) también participaron del beneficio del programa preferencial ATPDEA, llegando a exportar desde 2007-2009, USD 47 millones; esta cifra en comparación a lo exportado por el Ecuador durante el mismo período (USD 214 millones)

representa el 0.22% de lo exportado por el Estado ecuatoriano. Al entrar en vigencia el TLC, tan solo se registraron exportaciones de rosas por parte de Perú en los años 2012 y 2013 por un total de USD 199 mil; mientras que Ecuador, durante los mismos años, alcanzó la cifra de USD 198.2 millones.

En cuanto a la Gypsophila, Perú exportó 545 mil unidades del producto, facturando USD 142 mil por el mismo. Estos datos representaron el 3.8% y 1.92% respectivamente de lo producido y exportado por el Ecuador.

En conclusión, los productos del sector florícola peruano, a pesar de contar con el impulso que brinda el TLC, no representa una amenaza competitiva para el sector florícola del Ecuador.

Tratado de libre Comercio Colombia-Estados Unidos

Para Colombia, la nación norteamericana es su principal socio comercial, en el marco de lo cual, los acuerdos comerciales firmados con EE.UU como el ATPDEA y el TLC se convirtieron en herramientas de promoción comercial para impulsar las exportaciones colombianas hacia el mercado estadounidense. Con el fin de consolidar el comercio bilateral y afirmar el tratamiento preferencial a los bienes procedentes del país cafetalero con destino al mercado estadounidense, Colombia firmó el TLC con Estados Unidos el 22 de Noviembre de 2006, el cual entró en vigencia el 15 de Mayo de 2012. La meta principal del gobierno colombiano con la firma del tratado fue ganar terreno en el ámbito internacional en comparación a los países que generan una competencia directa como Ecuador y Perú.

Los ítems favorecidos con el afianzamiento del acuerdo derivaron en: petróleo, textiles, plantas vivas, flores, plástico y azúcar.

Hasta el año 2013, el país vecino del norte ocupó el segundo lugar, por debajo de Holanda, en cuanto a la producción mundial de flores se refiere. Más del 90% de la totalidad de su producción se destina al sector externo; el 80% de la misma se ubica en el mercado estadounidense. (PRO COLOMBIA, 2014)

> *Por tratarse de una tierra privilegiada en cuanto a ubicación geográfica y topografía, ofrece diversos microclimas con óptimas condiciones de luminosidad, humedad, temperatura y fertilidad, que favorecen la producción de las flores de la mejor calidad". Por otra parte, el sector floricultor tiene alto impacto social, genera más de 120 mil empleos directos y vincula alrededor del 25% de la mano de obra rural femenina. Así mismo, involucra programas de sostenibilidad medioambiental y responsabilidad social.* (PRO COLOMBIA, 2014:3)

Colombia al igual que Ecuador, debido a las favorables condiciones climáticas, puede producir una gran variedad de flores, más de 1500 especies identificadas. Las variedades más comunes exportadas por el país cafetalero son: Rosas, claveles, crisantemos y alstroemeria. Esto lo ha convertido en el segundo mayor exportador de flores del mundo, solo superado por Holanda. Además es el primer proveedor de claveles de EE.UU y del mundo, con más de USD 103 millones y USD 229 millones respectivamente, en valor exportado en el 2013; lo que le otorga el 44.66% de la participación del mercado mundial en ese ítem. (TRADE MAP, 2013). Luego de la entrada en vigencia del TLC, hasta el año 2013, este producto tuvo una tasa de crecimiento promedio anual del 5.05%

De acuerdo con los datos constantes en la tabla No. 26 se puede corroborar la información antes mencionada. En primer lugar se encuentra la subpartida 060319 correspondiente a la Gypsophila con un valor exportado hacia Estados Unidos, en el 2013, de USD 539 millones. No obstante; esta subpartida contiene algunas especies de flores como son: Gypsophila, Lirios, Aster, Gerberas, Alstroemeria, entre otras. Las exportaciones colombianas de este bien representan el 15.91% de las exportaciones mundiales, ubicándose en el segundo lugar del ranking (TRADE MAP, 2013).

En cuanto a los Crisantemos, Colombia es el principal proveedor del mercado de EE.UU de este producto y el segundo del mundo (17.74% de la participación mundial), (TRADE MAP, 2013) consiguiendo exportar en el 2013 a EE.UU, más de USD 140 millones. Este producto también fue favorecido con la entrada en vigencia del TLC, llegando a consolidar una tasa de crecimiento anual de 9.79%

Las rosas colombianas alcanzaron en el 2013, un valor exportado, hacia EE.UU, de más de USD 276 millones, lo que mantiene a este producto del sector floricultor, al igual que los crisantemos, como el primer proveedor del mercado estadounidense. De la misma manera, como el rubro de mayor trascendencia del sector floricultor colombiano. (USITC, 2014)

Siendo las rosas, el rubro más representativo del sector floricultor colombiano, se debe realizar un análisis más minucioso de cómo ha evolucionado este sector con la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

TABLA No. 26

PRODUCTOS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR FLORÍCOLA COLOMBIANO, EXPORTADOS HACIA EE.UU EN MILES DE DÓLARES FOB (2011-2013)

Subpartida	Descripción	Programa de importación	2011	2012	2013
060319	Gypsophila, lirios, Aster, Gerberas, alstroemerias		476,473	509,727	539,376
060311	Rosas frescas recién cortadas	ATPDEA TLC NPC **TOTAL**	102,597 0 155,074 **257,672**	153,184 108,185 10,600 **271,969**	0 275,224 1,246 **276,470**
060312	Claveles spray y miniatura	ATPDEA TLC SGP NPC **TOTAL**	35,443 0 16,620 32,155 **89,229**	52,734 47,989 56 5,561 **105,640**	0 103,266 0 200 **103,466**
060314	Crisantemos	ATPDEA TLC NPC **TOTAL**	33,682 0 72,168 **105,850**	51,557 68,675 5,945 **126,177**	0 140,028 57 **140,085**
060390	Botones florales	ATPDEA TLC SGP NPC **TOTAL**	142 0 810 353 **1,305**	1,420 480 44 44 **1,988**	0 1,276 0 12 **1,288**
060313	Orquídeas		52	20	12

Fuente: Trademap y USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Al comparar los años 2011 y 2012, la cantidad percibida por los exportadores de rosas colombianas correspondientes a la subpartida 060311 que ingresó al mercado estadounidense, a través de los programas preferenciales, se incrementó de USD 102.6 millones a USD 261.3 millones (60.75%); y gracias al TLC, la tarifa arancelaria pagada se redujo de USD 9.9 millones a USD 678 mil (93.16%).

TABLA No.27

PRODUCTOS MÁS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR FLORÍCOLA COLOMBIANO, EXPORTADOS HACIA EE.UU EN UNIDADES (2011-2013)

Subpartida	Descripción	Programa de importación	2011	2012	2013
060311	Rosas frescas recién cortadas	ATPDEA TLC NPC **TOTAL**	366,575 0 701,674 **1'068,222**	564,346 496,704 47,828 **1'108,878**	**0** 1'100,782 1,819 **1'102,601**
060312	Claveles	ATPDEA TLC SGP NPC **TOTAL**	169,418 0 72,167 241,343 **482,928**	233,457 229,255 203 25,876 **488,791**	0 471,056 0 385 **471,441**
060314	Crisantemos	ATPDEA TLC NPC **TOTAL**	180,783 0 431,315 **612,098**	273,146 362,245 30,885 **666,276**	0 725,660 254 **725,914**

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

Por lo descrito anteriormente, se puede concluir que, gracias a la entrada en vigencia del TLC Colombia-EE.UU, la exoneración arancelaria contribuiría a una menor afectación al precio establecido para el consumidor estadounidense de rosas colombianas que al de rosas ecuatorianas.

3.3.2 Arancel impuesto al sector florícola ecuatoriano sin ATPDEA

A partir de la renuncia voluntaria a la Ley de Preferencias Arancelarias ATPDEA por parte del Ecuador, el 31 de julio de 2013, el único ítem del conglomerado de productos florícolas exportados hacia el país norteamericano,

que no tuvo la posibilidad de acogerse a otro programa preferencial como el SGP, fue la subpartida 06031100 correspondiente a las rosas.

El SGP concede un tratamiento preferencial a los países en vías de desarrollo, dentro de los cuales se encuentra el Ecuador; pero, con la particularidad, de que este programa preferencial determina cuotas de importación. Por consiguiente, aquellos productos que exceden la cantidad establecida por estas cuotas, se recarga sobre su costo, el arancel ordinario como si no gozaran de un tratamiento preferencial.

Los datos registrados en la tabla No. 28 indica el arancel impuesto por EE.UU a los productos del sector florícola nacional más representativos. El arancel impuesto a la totalidad de las subpartidas; con excepción de las rosas, fue de 6.4%.

TABLA No. 28

ARANCEL IMPUESTO A LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR FLORÍCOLA ECUATORIANO, Y CANTIDAD EXPORTADA DE LOS MISMOS A EE.UU EN MILES DE DÒLARES FOB (Período: Enero a Diciembre de 2013)

Subpartida	Descripción	Arancel sin ATPDEA	TOTAL EXPORTADO (Miles de dólares FOB)	
060312	Claveles	6.4%	**ATPDEA**	522
			SGP	214
			NPC	43
			TOTAL	779
06031400	Crisantemos	6.4%	**ATPDEA**	903
			SGP	435
			NPC	11
			TOTAL	1349
06031100	Rosas	6.8%	**ATPDEA**	72,017
			NPC	34,472
			TOTAL	106,489
060319	Gypsophila	6.4%	**ATPDEA**	46,827
			SGP	13,455
			NPC	1,029
			TOTAL	61,312

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

En el marco de la eliminación del ATPDEA, desde Agosto a Diciembre del 2013, los, crisantemos y Gypsophila (Gypsophila, lirios, pompones, Aster, Gerberas, alstroemeria) ecuatorianos tuvieron que costear un total de USD 66.500

por la cantidad de bienes exportados fuera del programa SGP. Esta cantidad representó menos del 2% del valor exportado por los productores locales. Tan solo, la subpartida 060312 (claveles) tuvo que cubrir una tarifa arancelaria por el 5.51% de su producción, un total de USD 2.700

El bien más representativo del sector florícola nacional, las rosas, tuvo que cubrir el costo arancelario por el 100% de lo exportado una vez finalizado la última renovación del ATPDEA (De agosto a diciembre de 2013); y además, la tarifa arancelaria gravada de 6.8 % fue mayor, en comparación al resto de ítems. El pago arancelario fue de USD 2.34 millones

3.3.3 Pérdida de Mercado estadounidense para las flores ecuatorianas

De acuerdo con los datos indicados anteriormente, se ha confirmado que EE.UU es el principal socio comercial de Ecuador y Colombia, y que acoge la mayor parte de sus canastas exportables.

Los productos del sector floricultor de ambos países poseen características similares; sin embargo, cabe destacar lo siguiente: en el año 2011, antes de la entrada en vigencia del TLC Colombia-EE.UU, Ecuador exportó el 10.53%, 1.12% y 1.10% correspondiente a la cantidad de Gypsophila, claveles y crisantemos exportada por Colombia.

En el 2012 (15 de mayo entró en vigencia el TLC Colombia-EE.UU). Los valores exportados por Ecuador, de los mismo productos, se ubicaron en el 13.3%, 1.21% y 1.26% de lo facturado por el país cafetalero.

En el 2013, vigente el TLC Colombia-Estados Unidos, y finalizado el ATPDEA Ecuador-EE.UU, los porcentajes de los productos más representativos del sector florícola ecuatoriano correspondieron al 11.36%, 0.75% y 0.96% de lo exportado por Colombia.

Las cifras referidas entre el 2011-2013 indican que cuando estuvo vigente el ATPDEA para el Ecuador y luego de su finalización, el TLC firmado por Colombia no tuvo de manera global una mayor incidencia en el sector florícola ecuatoriano como herramienta de promoción comercial; debido a que pudo

acogerse al SGP para continuar ingresando las flores al mercado estadounidense. La afectación fue mínima.

Las rosas, única subpartida que no fue elegible bajo las preferencias SGP una vez finalizado el ATPDEA, durante los años 2011,2012 y 2013, representó el 36.53%, 33.73% y 38.51% de lo exportado por el sector floricultor colombiano, lo cual muestra que para el bien más representativo de las flores exportadas por Ecuador, la terminación del ATPDEA no tuvo una incidencia negativa.

En el Ecuador, la rosa es la flor a la que más hectáreas de cultivo se dedican, con alrededor de 2.5 millones de hectáreas distribuidas en 275 florícolas en todo el país (VER ANEXO 9), y teóricamente la de mayor afectación puesto que no cuenta con la posibilidad de acogerse al Sistema Generalizado de Preferencias. (MCPEC, 2011)

En términos de competencia florícola, Ecuador y Colombia mantienen similitudes y coincidencias:

- Se han convertido en los países de Latinoamérica que más exportan al mundo, la subpartida correspondiente a flores frescas.
- Se han consolidado en el primer y segundo lugar en cuanto a la provisión de rosas para EE.UU se refiere.
- Los tallos, textura y variedad de colores se asemejan
- Ambas naciones se beneficiaron de los diferentes programas preferenciales acordados con Estados Unidos como el ATPDEA, SGP y NMF. (REVISTA EKOS, 2011)

En la tabla No.29, se observa a los 2 países de mayor importancia para la nación norteamericana en cuanto a la provisión de rosas se refiere. Es evidente que la cantidad del producto que ingresa al mercado estadounidense procedente de Colombia, representado en miles dólares FOB, constituye un poco más del doble de lo exportado por el Ecuador durante 2011-2013. Además, el país cafetalero abarca el 68% de las importaciones estadounidenses correspondientes a la subpartida 060311; mientras que Ecuador el 25%

TABLA No. 29

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEEDORES DE ROSAS DE ESTADOS UNIDOS (MILES DE DÓLARES FOB y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN)

Países	2011	2012	2013	Total	
				USD	%
Colombia	257.671	271.968	276.470	806.109	68
Ecuador	94.144	91.745	106.489	292.378	25
Otros	16.192	28.638	48.770	93.680	7
Total	368.007	392.351	431.729	1.192.087	100

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

En lo referente al número de tallos de rosas exportados hacia EE.UU desde Colombia y Ecuador, los datos de la tabla No. 30 permite observar que, durante el período 2007-2009, la cuantía total del rubro decreció en lo exportado por Ecuador; caso contrario con el país cafetalero, el cual incrementó su producción hasta el año 2010. Durante el 2011, el conglomerado de ítems colombianos se redujo en 1 %; mientras los ecuatorianos aumentaron un 14%, hecho que no se preveía puesto que desde febrero del 2011 hasta el 21 de Octubre del mismo año el ATPDEA no estuvo vigente. Sin embargo, cabe mencionar que durante esos meses el país colombiano experimentó dificultades externas[26]principalmente con el cultivo de sus rosas, que afectaron la producción de sus cultivos. (PRO COLOMBIA, 2014)

TABLA No. 30

NÚMERO DE TALLOS DE ROSAS IMPORTADOS POR ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÌODO 2004-2013 [27](En miles de unidades)

País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Variación porcentual (2012-2013)
Colombia	1'019,748	984,248	1'039,819	1'078,972	1'068,248	1'108,878	1'102,601	-1%
Ecuador	387,456	325,832	266,360	309,663	358,696	339,168	390,186	13%
TOTAL	1'407,204	1'310,080	1'306,179	1'388,635	1'426,944	1'448,046	1'492,787	3%

Fuente: USITC
Elaborado por: Santiago Perasso

[26] Problemas fitosanitarios y climáticos
[27] No se registran datos en la USITC durante el período 2004-2006

En el año 2012, una vez vigente el TLC y sin el problema de las externalidades[28], Colombia incrementó su producción en 4%; y el Ecuador, gracias a la renovación de la Ley Preferencial, en 2%. En el año siguiente, y a pesar de no contar más con la ayuda del ATPDEA desde el 31 de julio de 2013, el Ecuador alcanzó una variación porcentual positiva del 13%; en tanto que la producción colombiana del cultivo se redujo en 1%.

Por los datos analizados, es evidente que la única subpartida ecuatoriana que representó una competencia directa para el sector florícola colombiano, es la correspondiente a las rosas que, durante el período de estudio, representó el 57% del total de flores exportadas por Ecuador hacia Estados Unidos. Por ende, para ambos países, las rosas denotan una pugna por sobresalir en el mercado estadunidense, lo cual hace necesario establecer el grado de influencia que tiene sobre el precio del producto de ambos países, la tarifa arancelaria pagada por Ecuador, luego de la finalización del ATPDEA.

Para realizar una comparación del precio de las rosas de ambos países se ha realizado una división entre el número de tallos exportados y la cantidad FOB percibida en miles de dólares. Si bien, las rosas colombianas y ecuatorianas poseen básicamente las mismas características, las rosas colombianas tienen un precio inferior a las ecuatorianas desde el año 2010, conforme a los datos mostrados en la tabla No. 31. Esto se debió a problemas fitosanitarios y climáticos lo cual ocasionó una disminución de la calidad y por tanto el precio de las rosas colombianas. (PRO COLOMBIA, 2014)

TABLA No. 31

PRECIO FOB DE LAS ROSAS IMPORTADAS POR ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÌODO 2007-2013 (en dólares)

País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Variación porcentual (2012-2013)
Colombia	0.24	0.24	0.23	0.22	0.24	0.24	0.25	2.2%
Ecuador	0.21	0.21	0.22	0.24	0.26	0.27	0.27	0.9%

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

[28] Problemas fitosanitarios y climáticos

Por otra parte, concurren otros factores que determinan el incremento o disminución del precio de las flores en el mercado estadounidense como por ejemplo el flete. El mismo depende de la disponibilidad de vuelos o el precio de la gasolina. La mayor parte del rubro flete, se les adjudica a los importadores debido a que estas negociaciones se las realiza en términos FOB. Lo cual indica, que el importador debe asumir los valores del monto del seguro y el flete internacional de la mercadería. (CÁMARA DE INDUSTRIALES DE GUAYAQUIL , 2011)

El incremento correspondiente a seguros y fletes sobre el precio Ad Valorem, se indica en la tabla No.32 a través del valor CIF. Al restar el valor Ad Valorem del CIF, se obtiene cual fue el valor del seguro y flete. De esta manera, se puede determinar que el porcentaje de ambas cargas dentro del valor CIF es menor para Colombia que para Ecuador; 14 % y 20% respectivamente. Esto se debe a que el precio del flete de Quito a Miami es mayor al que se debe pagar para el envío del producto desde Bogotá a la ciudad estadounidense gracias a la tecnología de punta que maneja Colombia en su aeropuerto, lo que le permite llegar en menor tiempo al destino final. (CORREA, GRANJA, & RAMIREZ, 2011)

Consecuentemente, el precio que deben pagar los importadores estadounidenses de rosas ecuatorianas es 6% mayor a lo que deberían costear si importaran desde Colombia. El valor del flete es de suma importancia puesto que tiene una influencia del 25 al 35% dentro del precio de la flor en el puerto destinado.

TABLA No. 32

CANTIDAD DE ROSAS IMPORTADAS POR EE.UU DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (En miles de dólares FOB y CIF)

País	2011		2012		2013	
	Ad Valorem	CIF	Ad Valorem	CIF	Ad Valorem	CIF
Colombia	257,672	312,382	271,969	325,274	276,470	321,850
Ecuador	94,144	119,613	91,745	114,954	106,489	132,810

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

TABLA No. 33

COSTO DEL SEGURO Y FLETE PARA COLOMBIA Y ECUADOR AL INGRESAR LAS ROSAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, PERÍODO 2011-2013 (Miles de dólares FOB)

SEGURO Y FLETE			
País	**2011**	**2012**	**2013**
Colombia	54,710	53,305	45,380
Ecuador	25,469	23,209	26,321
% de Seguro y Flete sobre el CIF			
Colombia	18%	16%	14%
Ecuador	21%	20%	20%

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

Como se indicó anteriormente, las cargas del seguro y flete afectan el precio final de las rosas. Es así como en la tabla No.34 se indica el precio CIF de las rosas frescas procedente de Colombia y Ecuador. Para obtener este monto, se realizó la división entre la cantidad total CIF del período 2011-2013 y el número de tallos exportados durante esos años.

TABLA No. 34

PRECIO CIF POR CADA TALLO DE ROSA IMPORTADO DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (dólares)

Pais	2011	2012	2013
Colombia	0,29	0,29	0,29
Ecuador	0,33	0,34	0,34

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

El precio CIF de las rosas provenientes desde Colombia es inferior al de las rosas ecuatorianas. Las primeras, hasta el año 2013, son 15 % menos costosas que las segundas. Cabe recalcar, que dentro de este precio no se consideran el importe extra que establecen la tarifa arancelaria y el flete correspondiente al traslado del producto desde la aduana hasta el lugar de destino final.

Para conocer el valor de la mercadería una vez cancelados los valores propios de trámites aduaneros, tarifas arancelarias y comisiones, se debe calcular el precio LDP (Landed Duty-Paid Value) que concierne el costo de la mercancía

luego de salir de la aduana hasta llegar lugar de destino determinado por el importador.

TABLA No. 35

VALOR LDP DE LAS IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE ROSAS PROCEDENTES DE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (Miles de dólares)

País	2011	2012	2013
Colombia	322,927	325,993	321,865
Ecuador	123,473	114,960	135,154

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

TABLA No. 36

PRECIO LDP POR CADA TALLO DE ROSA IMPORTADO POR EE.UU DESDE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2011-2013 (Dólares)

País	2011	2012	2013
Colombia	0,30	0,29	0,29
Ecuador	0,34	0,34	0,35

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

En el año 2013, el valor LDP de las rosas frescas procedentes de Ecuador, de acuerdo a los datos mostrados en la tabla No.36, es 15% mayor al que fue en el año precedente. Es una consecuencia del arancel de 6.8% pagado a partir de julio de 2013 por la finalización de la última renovación de la Ley de Preferencias. Caso contrario se suscitó con el valor LDP colombiano porque, gracias a la influencia del TLC, esta nación no tuvo que cubrir los costos de internación de su producto; lo que representó un decrecimiento en este valor del 1.28%

En conclusión, los rubros correspondientes al pago de comisiones, aranceles, derechos, fletes y trámites necesarios para la desaduanización del producto, se reflejan en el precio final del producto. Como se observa en la tabla No.36, el precio por cada tallo colombiano, antes de que el Ecuador no cuente con la posibilidad de acogerse a un programa preferencial (2012), ya era menor. Al final del 2013, con la tarifa arancelaria impuesta, las rosas ecuatorianas tienen un

precio unitario de 0.35 dólares; y las procedente de Colombia, 0.29 dólares, lo que las hace 21% menos costosas.

En la tabla No.37 se evidencia cómo el precio de la mercancía ecuatoriana se incrementa en 0.08 dólares desde que se negocia el producto (precio en aduana) hasta que llega el lugar de destino (precio LDP); mientras que la colombiana incrementa en 0.04 dólares (100% menos).

TABLA No.37

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LAS ROSAS ECUATORIANAS Y COLOMBIANAS EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE, AÑO 2013 (Valor/tallo en dólares)

País	PRECIO EN ADUANA	PRECIO CIF	PRECIO LDP
Colombia	0,25	0,29	0,29
Ecuador	0,27	0,34	0,35

Elaborado por: Santiago Perasso
Fuente: USITC

Luego del desarrollo del capítulo 3 de la presente disertación, cabe destacar los siguientes puntos: durante el período de estudio, Ecuador contó con la ayuda del ATPDEA para promover las exportaciones de flores hacia EE.UU. De igual manera, Colombia y Perú, exportaron bienes del sector florícola hacia el mercado estadunidense. A pesar de que los dos países vecinos tienen suscrito un TLC con Estado Unidos, tan solo el país cafetalero representó una competencia directa para Ecuador puesto que, los productos del sector florícola de ambos países presentan características similares.

Luego de la culminación de la vigencia del ATPDEA, algunos bienes del sector florícola ecuatoriano, como las rosas, que no son elegibles bajo el SGP, tuvieron que asumir el pago de la tarifa arancelaria correspondiente debido a que gozaron de un tratamiento arancelario preferencial dentro del mercado del país norteamericano, sólo a través de le Ley de Preferencias, lo cual pudo conllevar a una pérdida de mercado puesto que, fue la subpartida más exportada hacia E.U.A, bajo el programa comercial.

VI. ANÁLISIS

A pesar de que la meta principal, tanto de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA y su posterior modificación como Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga ATPDEA, fue la de erradicar el cultivo de plantaciones utilizadas para la producción de estupefacientes a través de la exoneración arancelaria de 6300 productos; también estuvo implícito dentro del programa, la teoría conocida como “modelo neoliberal agroexportador”, la cual consolida un sistema económico basado en la producción de materias primas agrícolas para su posterior exportación a los países centrales. De esta manera el objetivo general de la presente disertación fue el de analizar las incidencias económico-comerciales dentro sector agroexportador ecuatoriano, y de manera particular el sector florícola, en el marco del ATPDEA; así como los posibles efectos generados por la terminación del acuerdo a través un análisis de los beneficios que este ha brindado al comercio del país durante su vigencia.

Es así como el Ecuador, hasta el año 2013, ha seguido los parámetros de este modelo de libre comercio agroalimentario al direccionar el envío de sus principales commodities: banano, camarón, cacao, flores, atún, entre otros; en su mayoría, hacia el mercado estadounidense. Cabe mencionar que los productos tradicionales (banano, camarón y cacao), los cuales tienen la mayor participación de la canasta exportable de productos no petroleros, son exportados bajo el tratamiento NMF, cuya aplicación está implícita en la mayoría de acuerdos comerciales que son regulados por la Organización Mundial de Comercio.

Los productos no tradicionales como las flores, vegetales, frutas, textiles, etc., han utilizado al ATPDEA y al SGP como herramientas de promoción comercial para incrementar su oferta exportable hacia el país norteamericano. Sin embargo, durante la vigencia del ATPDEA, gracias a la diversidad de su aplicación y sus menores impedimentos como: no estar sujeto a cuotas de importación o medidas fitosanitarias de mayor control, originó que los productores locales opten por hacer uso del mismo en vez del SGP. Este hecho se reflejó en el porcentaje de participación porcentual de la canasta exportable ecuatoriana, que tuvo la Ley de Preferencias Andinas durante el período de estudio. Entre el año 2004 y 2013,

más del 50% de los bienes exportados hacia Estados Unidos ingresaron a través del acuerdo; salvo en los años 2011 y 2013, donde hubo lapsos parciales de finalización del acuerdo.

Si bien, mediante la creación del ATPDEA, E.U.A fomentó la liberalización comercial y apertura económica para el desarrollo de países como el Ecuador, consolidando aún más el modelo agroexportador; no se generó un aprovechamiento notorio en la exportación de productos no petroleros puesto que, tan solo en el 2004, los bienes agrícolas favorecidos con el programa comercial, alcanzaron el pico más alto en cuanto a participación porcentual se refiere, 7.7% del total exportado.

Dentro de los ítems ecuatorianos no petroleros y no tradicionales, exportados a través del ATPDEA hasta el año 2013, los que representaron más del 90% de esta canasta exportable fueron: flores, guayabas y mangos, , brócoli, yuca, piñas y alcachofas. De estos productos, el único que redujo su cantidad exportada hacia EE.UU luego de la finalización de la última renovación del acuerdo, fueron las alcachofas y el brócoli, en 42% y 38% respectivamente. El resto de ellos optaron por adherirse al SGP o simplemente pagaron aranceles.

Del conglomerado de subpartidas exportables de mayor importancia para el Ecuador, sólo las rosas es el único producto no beneficiario de algún tipo de otro tratamiento preferencial, adicional al ATPDEA. Además, durante el período de estudio, la subpartida 06.03, correspondiente a todos los elaborados del sector florícola es la única que ha exportado el 99% de sus bienes a través del acuerdo comercial; con la excepción obvia, de los años en donde se originaron paralizaciones parciales del acuerdo (2011 y 2013).

La ubicación geográfica, clima y biodiversidad que ofrece el Ecuador, hace que todas las variedades de productos florícolas sean de muy alta calidad (en especial las rosas), lo cual ha originado una gran demanda de flores ecuatorianas en el mercado internacional. Por consiguiente, la producción florícola del país se orienta fundamentalmente al mercado externo (98%) y la pequeña diferencia al consumo interno. Además, esta gran demanda internacional de flores ecuatorianas

ha generado que, en las regiones donde se instalan las fincas dedicadas a la floricultura se consolide una tasa de desempleo del 0%, puesto que el incremento de la producción, demanda un gran número de familias trabajadoras.

Pese a que el Ecuador, durante el período de estudio, exportó en su mayoría: Claveles, Crisantemos, Gypsophila y Lirios; las rosas es el producto más representativo, no sólo del sector florícola; sino de los bienes exportados a través de Programa de Promoción Comercial y Erradicación de las Drogas ATPDEA, puesto que entre el 2011 y 2013 representó un promedio del 2.85% del total de exportaciones no petroleras y el 25.9% de las no petroleras bajo el programa.

Por otra parte, cabe recordar que uno de los requerimientos para continuar siendo considerado como país beneficiario del ATPDEA, era el deseo de formar parte de la negociación de acuerdos de promoción comercial y tratados de libre comercio. Tanto Perú como Colombia firmaron un TLC con Estados Unidos; mientras que Ecuador mantuvo las negociaciones hasta el 2006, pero no concluyeron. Como los 3 países producen y exportan rosas hacia el mercado estadounidense, este TLC les habría dado una ventaja competitiva tanto a las rosas peruanas como a las colombianas. No obstante, luego de la entrada en vigencia del TLC Perú-EE.UU a partir del 1 de febrero del 2009, tan solo se registraron exportaciones de rosas por parte de Perú en los años 2012 y 2013 por un total de USD 199.000; mientras que Ecuador, durante los mismos años, alcanzó la cifra de USD 198.234.000. Estas cifras indican que las exportaciones de rosas peruanas no representaron una competencia directa para las ecuatorianas.

Caso contrario a lo mencionado antes aconteció con Colombia. El país cafetalero, de la misma manera que el Ecuador, puede producir una gran variedad de flores de características similares a las ecuatorianas, gracias a las favorables condiciones climáticas que favorecen a ambas naciones. Las rosas también se han constituido como el derivado del sector florícola colombiano más exportado. En el año 2013, Colombia se mantuvo como el segundo mayor proveedor de flores en el mundo, con más de 1500 variedades. El 90% de la producción local se destinó al mercado externo, y el 80% de la misma es direccionado a Estados Unidos.

Si bien las paralizaciones parciales del ATPDEA, durante su vigencia, no afectó la cantidad de rosas exportadas por Colombia y Ecuador hacia EE.UU entre el 2004 y 2013; estas, así como la entrada en vigencia del TLC Colombia-Estados Unidos, pudieron haber tenido una influencia en el precio del consumidor. Por ende, se analizaron los precios FOB, CIF y LDP de ambos países, durante el período 2011-2013, para determinar el grado de influencia, de lo antes descrito, sobre el precio pagado por el importador de rosas ecuatorianas y colombianas.

En el año 2011, 2012 y 2013 el precio FOB por cada rosa colombiana fue de USD 0.24, USD 0.24 y USD 0.25 respectivamente; mientras que el precio FOB por cada rosa ecuatoriana fue de USD 0.26, USD 0.27 y USD 0.27.

El precio CIF para Colombia durante los mismos años fue de USD 0.29; y el ecuatoriano ubicó en USD 0.33, USD 0.34 y USD 0.34.

En lo que respecta al precio LDP para Colombia en el 2011 fue de USD 0.30 y en el 2012 y 2013 se mantuvo en USD 0.29. Por su parte, este precio para Ecuador se mantuvo en USD 0.34 durante los años 2011 y 2013 y se incrementó a USD 0.35 en el 2013.

Luego de contar con los valores antes detallados, se puede deducir que, las rosas producidas en Colombia desde el año 2010 tienen un coste de elaboración inferior a las producidas en Ecuador. Esto se debió a problemas fitosanitarios y climáticos que afectaron el precio de sus rosas.

El precio CIF tiene una influencia del 25% al 35% dentro del precio de la flor en el puerto de destino. Durante el 2011-2013 el precio CIF para Colombia se mantuvo en USD 0.29, lo que indica que en el 2011 y 2012 este precio se incrementó de USD 0.05 y USD 0.04 en el 2013, en comparación al precio FOB. En cuanto al precio CIF de las rosas ecuatorianas se refiere, estas alcanzaron un incremento de USD 0.07 en cada año del período mencionado. Este mayor incremento en las rosas ecuatorianas, se debe a que, el costo del flete de Quito a

Miami, es mayor al que se debe pagar por el envío del producto desde Bogotá a la ciudad estadounidense.

El precio LDP colombiano, luego de la entrada vigencia del TLC firmado con EE.UU consiguió una de reducción del 3.3% (USD 0.01) en los años 2012 y 2013; mientras que el Ecuador, sin la ayuda de Ley de Preferencias desde el 31 de Julio del 2013, su precio LDP se incrementó en 2.94% (USD 0.01).

De esta manera, la influencia que tiene el precio CIF sobre el precio final para el importador es mucho mayor que la del precio LDP. Además Colombia ha logrado reducir el costo del flete y del seguro, al pasar en el 2011, de 18% del total pagado por la mercadería, a 14% en el 2013. Mientras que Ecuador, del 21% que cargó el seguro y flete sobre la cantidad FOB, se redujo el 1% en el 2012 y se mantuvo el mismo porcentaje en el 2013.

VII. CONCLUSIONES

La hipótesis del presente trabajo de titulación la cual determina que El ATPDEA, como mecanismo de incentivo a la producción y exportación de productos alternativos a la producción de estupefacientes hacia los EE.UU., habría impulsado el crecimiento de las agro-exportaciones ecuatorianas hacia ese mercado, al cual mayormente se acogió el sector florícola, el mismo que sería el más afectado con la terminación del acuerdo; se cumple de manera parcial, en razón de las siguientes conclusiones:

- El ATPDEA, creado y renovado desde el año 1991 hasta julio de 2013, mediante 4 presidentes estadounidenses (George Bush Padre, Bill Clinton, George Bush Hijo y Barack Obama); a pesar de haber contribuido a la erradicación de cultivos para la elaboración de drogas, no tuvo una incidencia trascendente en la promoción del crecimiento de las agro exportaciones ecuatorianas en Estados Unidos, al haber utilizado tan solo el 21.8% del total de subpartidas que son acogidas bajo el programa; y tan solo en el 2004 los productos no petroleros exportados hacia EE.UU, a través del ATPDEA, alcanzaron el pico más alto de la participación de la canasta exportable total (7.4%). Sin embargo, el sector floricultor ecuatoriano se acogió, durante el período de vigencia del acuerdo, en más del 99%, para ingresar sus productos al mercado estadounidense; salvo en los lapsos de paralización parciales del mismo (2011 y 2013).

- La mayoría de productos ecuatorianos exportados hacia el mercado estadounidense también son elegibles bajo el SGP debido a que, el Ecuador está catalogado con el status de “país en vías de desarrollo”. Sin embargo, como el estado ecuatoriano no es considerado como “nación menos desarrollada” algunos productos no puede ingresar a EE.UU con la cobertura del Sistema Generalizado de Preferencias. Por ende, el ATPDEA ha contribuido para que bienes como las rosas puedan gozar también de una exoneración arancelaria.

- A pesar de haber finalizado la última renovación del programa en julio de 2013, el sector florícola, siendo el único que se acogió al programa en más

del 99% durante su vigencia, no se vio afectado luego de la terminación del acuerdo debido a que, la cantidad de rosas exportadas hacia EE.UU no se redujo, y el pago de la tarifa arancelaria (6.8%) representó tan solo el 3.3% de carga (USD 0.01) en el precio cancelado por los importadores.

- El sector agroexportador ecuatoriano direccionó el envío de sus productos hacia el mercado estadounidense gracias a las ventajas que brindaba el ATPDEA. Durante la vigencia del mismo, se priorizó su utilización por sobre el SGP y NMF; salvo en los lapsos parciales de paralización del acuerdo. De esta manera, a través del ATPDEA se consolidó la exportación de productos no tradicionales como: flores, brócoli, guayabas, mangos, piñas, alcachofas, verduras, etc., en el mercado estadounidense. Sin embargo, la canasta exportable de productos no petroleros, a través de la Ley de Preferencias Andinas, tuvo una participación minoritaria del total de ítems exportados a EE.UU.

- De la gama de productos cobijados por el programa, el brócoli y las alcachofas fueron los únicos bienes agrícolas afectados con la finalización del mismo. El primero disminuyó su cantidad exportada en 38 puntos porcentuales en comparación a lo exportado en 2012; mientras que el segundo tuvo un saldo negativo de -42%. Cabe destacar que, ambos productos, a pesar de contar con la posibilidad de acogerse al SGP; no lo hicieron.

- Mediante los videos Keep Trade Going El Estado Ecuatoriano promovió una campaña publicitaria para concientizar a los estadounidenses sobre la importancia del ATPDEA. Sin embargo, los productos promocionados en la campaña como: chocolate, leche, medias nylon, quinua, etc; no formaron parte de los principales bienes ecuatorianos exportados al mercado del país norteamericano dentro del período de estudio.

- Para contrarrestar el gasto generado por el pago arancelario, luego de la finalización del Acuerdo, el gobierno emitirá, a través de la Ley Orgánica de Incentivos al Sector Productivo, los Certificado de Abono Tributario (CAT);

los cuales permitirán a los exportadores afectados, usarlos como notas de crédito para: cancelar cualquier obligación pendiente con la aduana del Ecuador; Cumplir con obligaciones pendientes con el SRI u otras instituciones financieras; ser endosada directamente a los importadores o ser endosada en la bolsa de valores.

- Gracias a las ventajas comparativas y competitivas que brinda la producción y exportación de varios bienes del sector florícola ecuatoriano como rosas, crisantemos, Gypsophila y claveles; el Ecuador, se convirtió en el segundo mayor proveedor de flores en el mercado estadounidense, por debajo de Colombia.

- Debido a la gran demanda de flores ecuatorianas no sólo de Estados Unidos; sino de países como Rusia, Holanda, etc., el país orienta el 98% de la producción florícola al mercado externo. Hecho que fomentó el crecimiento de fincas dedicadas a la floricultura, lo cual aumentó la oferta laboral en las regiones donde se instalan las plantaciones.

- Del total de productos del sector florícola exportados hacia EE.UU durante el período de estudio, más del 90% de la oferta exportable de flores ecuatorianas ingresó el país norteamericano a través del ATPDEA; salvo en los años 2011 y 2013, períodos donde se originó una paralización parcial del acuerdo.

- A partir de la renuncia voluntaria a la Ley de Preferencias Arancelarias ATPDEA, el único ítem que no tuvo la posibilidad de acogerse a otro programa preferencial como el SGP, fue la subpartida 06031100 correspondiente a las rosas.

- A pesar de que Colombia y Perú tienen suscrito un TLC con EE.UU, tan solo el país cafetalero representó una competencia directa para el país bananero, puesto que Perú, a partir de la entrada en vigencia de su Tratado

de Libre Comercio en los años 2012 y 2013, exportó tan solo el 0.1% de la cantidad de rosas exportadas por Ecuador en el mismo período.

- Ecuador y Colombia son los principales proveedores de rosas del mercado estadounidense. El producto exportado por ambos países posee características similares, por lo que las rosas colombianas se benefician de las ventajas competitivas que brinda el TLC y la finalización del ATPDEA para el Ecuador.

- Luego de realizar las operaciones para determinar el precio FOB, CIF y LDP por cada tallo de rosa ecuatoriano y colombiano es evidente que los rubros correspondientes al pago de comisiones, aranceles, derechos, fletes y trámites necesarios para la desaduanización del producto se reflejan en el precio final del producto. El precio por cada tallo colombiano, antes de que el Ecuador no cuente con la posibilidad de acogerse a un programa preferencial (2012), ya era menor. Al final del 2013, con la tarifa arancelaria impuesta, las rosas ecuatorianas tuvieron un precio unitario de 0.35 dólares; y las procedente de Colombia, 0.29 dólares, lo que las hace 21% menos costosas.

- El precio de las rosas ecuatorianas se incrementa en USD 0.08 desde que se negocia el producto hasta que llega el lugar de destino; mientras que la colombiana se incrementa en 0.04 dólares (100% menos). La mayor afectación de este incremento se debería a que el Ecuador desde el mes de agosto de 2013, ya no pudo acogerse al programa preferencial. No obstante, de los USD 0.08, USD 0.07 corresponden al costo CIF. Es decir, el 87.5 % de incremento en el precio se debe al costo pagado por el seguro y flete; más que a la tarifa arancelaria y los costos de internación del producto, que es de USD 0.01 (12.5%).

VIII. RECOMENDACIONES

- Los productores de flores del Ecuador deberían aprovechar aún más las favorables y únicas condiciones climáticas que brindan las diferentes regiones del país para no centrar su producción en las rosas, así como lo hace el país cafetalero que es el mayor productor de claveles del mundo.

- Los productores y exportadores del sector florícola ecuatoriano , en especial los que están dedicados a las rosas, así como el Estados, deben invertir procesos que les permita aminorar el costo de producción, independientemente de los costos generados por seguro y flete, así como la tarifa arancelaria gravada; puesto que su principal competidor colombiano lleva una ventaja amplia en este ámbito.

- Lo que más influye en el costo extra por cada tallo importado es el rubro que carga sobre el precio el costo del seguro y flete. Por ende, es recomendable que se realice un estudio con el fin de aminorar los costos que implica la logística internacional para la exportación del producto. Este puede derivarse en: agilitar el proceso de embarque y despacho; reducir el coste de movilización y tratar de utilizar rutas más cortas para el envío del producto.

- Durante el mandato del Presidente Correa se ha realizado una fuerte inversión en el ámbito social, lo cual es necesario; sin embargo se ha restado importancia a las repercusiones que se suscitan al no contar con un acuerdo comercial con EE.UU, argumentado que el Ecuador debe dejar de depender del mercado estadounidense. Esta diversificación de mercados se materializa cuando existen convenios o acuerdos comerciales con los demás países. Cuando entre en vigencia el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea podría ser de gran ayuda para consolidar esta falta herramientas de promoción comercial.

- El sector agroexportador, tanto de productos tradicionales como no tradicionales, necesitan laborar en conjunto con las instituciones

gubernamentales que se encuentran dentro de la rama del comercio exterior, salvaguardando la calidad de cada producto y añadiendo valor agregado, con el fin de que los precios puedan ser sostenibles con el paso del tiempo.

- Es recomendable hacer un análisis sobre cuáles fueron los limitantes para que los productos como el brócoli y las alcachofas, a pesar de haber contado con la posibilidad de acogerse al SGP; no lo hicieron, por lo que se convirtieron en los únicos sectores agroexportadores que redujeron su producción luego de la culminación de la última renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias.

- A pesar que de los productos promocionados por la campaña gubernamental Keep Trade Going no formaron parte de los principales productos ecuatorianos exportados al mercado estadounidense durante el período de estudio; es importante realizar un análisis sobre las incidencias generadas luego de la terminación del acuerdo dentro de estos sectores, para corroborar lo que se asevera en cada video informativo.

- El gobierno debe tratar que los temas políticos no afecten a los temas de comercio, o en todo caso, que el impacto generado, sea mínimo.

IX. LISTA DE REFERENCIAS

Libros

BAJO RUBIO, O. (1991). Teorías del Comercio Internacional. Barcelona: Antoni Bosch.

CASTRILLÓN, J. C. (2007). Ecuador y la extensión de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga. *AFESE*, 126-127.

CASTRILLÓN. (2011). *Ecuador y la extensión de la Ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga-ATPDEA.* Quito: Relaciones Internacionales.

Corpei. (2006). Análisis de los posibles efectos de no firmar un TLC con los Estados Unidos de América: el impacto de la pérdida de preferencias arancelarias en el comercio de Ecuador con Estados Unidos. *Centro de Inteligencia Comercial*, 28-32.

COMUNIDAD ANDINA. (2002). *EL PRINCIPIO DE NACION MAS FAVORECIDA EN LAS NEGOCIACIONES SOBRE ACCESO A MERCADOS DELALCA Y CONSIDERACIONES ACERCA DE LOS METODOS PARA EL OTORGAMIENTO DE CONCESIONES ARANCELARIAS.*

KRUGMAN, P. (2006). Economia internacional: teoría y política.

Disertaciones

CORREA, G., GRANJA, M., & RAMIREZ, C. (2011). *No renovación del Andean Trade Preference Act (ATPDEA): caso flores ecuatorianas.* Guayaquil.

Revistas

AGRONEGOCIOSECUADOR. (2012). *La yuca tiene más de 300 usos.* Quito.

REVISTA EL AGRO. (2013). El colorido mundo del crisantemo. *El AGRO*, 7-9.

Bolívar, M. (2012). El cultivo de piña y clima en el Ecuador. *Revista El Agro*, 28.

EL AGRO. (2012). Ecuador Arranca con la cosecha de mango. *EL AGRO*, 17.

El ERGONOMISTA. (24 de Octubre de 2014). *El ERGONOMISTA*. Obtenido de http://www.elergonomista.com/3ab12.html

FLORES ECUADOR. (2014). *Lirios o Azucenas.* Quito.

REVISTA EKOS. (2011). El último ATPDEA.

GREEN ARGO. (2014). *Gerberas.* Quito .

INFOAGRO. (2013). *El Cultivo del Clavel.* Quito.

LA GUÍA DE PLANTAS. (2014). *Dalia (pompón)-últimas flores del año.*

LE PLANT. (2014). *Información de plantas.* Quito.

REVISTA LÍDERES. (2012). La gypsophila quiere estar en más arreglos florales. *LÍDERES*, 4.

REVISTA VISTAZO. (19 de Enero de 2012). Ecuador buscará un mejor mecanismo posible para ATPDEA. Recuperado el 11 de Noviembre de 2013, de http://www.vistazo.com/webpages/pais/?id=18639

Videos

Cely, N. (Dirección). (2013). *Keep Trade Going* [Película].

Sitios Web

AGENCIA AGRARIA DE NOTICIAS PERU. (23 de Enero de 2011). Exportaciones Agrícolas a EE.UU batirían record en 2011. Recuperado el 16 de Agosto de 2013, de http://www.agraria.pe/noticias/exportacionesagricolas-de-eeuu-peru-batirian-record-en-2011.

APROFEL. (2011). Perspectivas del sector Productor, Procesador y exportador de frutas y vegetales congelados. 2011.

ASOCIACION DE EXPORTADORES DE PERU. (23 de Febrero de 2011). Recuperado el 15 de Septiembre de 2013, de http://www.adexdatatrade.com/boletines/boletines%202011/for2011-12.pdf

BANCO CENTRAL. (2013). *Consulta de exportadores por Nandina.* Quito: Estadísticas Banco Central.

Banco Central del Ecuador. (2013). *Balanzas Comerciales del Ecuador por países .* Quito: Evolución de la Balanza Comecial.

BOTANICA ON-LINE. (2014). Recuperado el 13 de Abril de 2014, de http://www.botanical-online.com/aster_cultivo.htm

CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. (2011). Boletin de Comercio exterior Volumen 29. Guayaquil.

CÁMARA DE INDUSTRIALES DE GUAYAQUIL. (2011). ATPDEA, Porqué es importante para Ecuador? Guayaquil.

CEPAL. (2011). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe.

COMEX. (2013). *Resolución No. 105.* Quito.

E-conomic. (15 de Abril de 2014). *E-conomic*. Obtenido de http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-balanza-comercial

El Comercio. (10 de Abril de 2011). El Comercio siempre pendió de un hilo . pág. 5.

El Telégrafo. (28 de Junio de 2013). El 77% de ventas ingresa a EE.UU. sin el ATPDEA. *EL TELÉGRAFO*, pág. 6.

FLACSO. (3 de Octubre de 2009). *HISTORIA DEL ATPA.* Recuperado el 5 de Diciembre de 2013, de https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&ved=0CEMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.flacsoandes.org%2Fbiblio%2Fcatalog%2FresGet.php%3FresId%3D18187&ei=4wL5Ut-7IqPy0wHMl4GYBg&usg=AFQjCNHE1TBeO-ASYArJS6gSzMX3z9_p9w&sig2=BgCSA98P1Zz

INFOUSA. (2002). ATPA Favorece desarrollo económico en países andinos.Washington.

INGESA. (2014). Recuperado el 10 de Febrero de 2014, de http://www.ingesa.com/

INTERNATIONAL CENTRE OF TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT. (2011). La decision esperada: ATPDEA por 18 meses mas.

LUNA, L. (27 de junio de 2011). Las Relaciones Ecuador-Estados Unidos. Recuperado el 4 de Noviembre de 2013, de http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2011/06/las-relaciones-ecuador-estados-unidos.html

MCPEC. (2011). *Costo Arancelario de la no renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencias para Ecuador.* Quito: Ministerio Coordinador de la Política Económica.

MCPEC. (2011). *Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y SGP para Ecuador.* Quito.

MINCIT. (2011). *Ministerio de Comercio, Industria y Turimos.* Recuperado el 4 de Diciembre de 2013, de http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=18053

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. (18 de Octubre de 2011). *Acuerdos Comerciales Perú*. Recuperado el 12 de 11 de 2014, de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view= category&layout=blog&id=59&Itemid=82

MMRREE. (1 de Junio de 2011). Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración. Recuperado el 3 de Mayo de 2013, de www.mmrree.gob.ec/2011/bol505.asp

OMC. (2014). Recuperado el 09 de Septiembre de 2014, de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

OMC. (2014). *Organización Mundial de Comercio.* Recuperado el 01 de Septiembre de 2014, de Finalidad y conceptos básicos: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/c1s6p1_s.htm

EL ORDEÑO S.A. (2014). Recuperado el 5 de Febrero de 2014, de http://www.elordeno.com/es/

Osorio, L. (27 de Junio de 2011). *Flacso.* Recuperado el 12 de 07 de 2014, de www.flacsoandes.org/biblio/shared/biblio_view.php?bibid=103112&tab=opac

PACARI. (2014). Recuperado el 4 de Febrero de 2014

Paye, V. (2013). *Cultivo de Alstroemeria.*

PRO COLOMBIA. (2014). *Tratado de Libre Comercio Colombia-EE.UU.* Bogotá.

PRO ECUADOR. (2013). *Análisis sectorial de flores.* Quito: Dirección Comercial.

PRO ECUADOR. (2014). *Agroindustria.* Quito: Ministerio de Comercio Exterior.

PRO ECUADOR. (2014). *Flores.* Quito: Ministerio de Comercio Exterior.

QUINUA ECUADOR. (5 de Agosto de 2012). Recuperado el 16 de Marzo de 2013, de http://quinuaecuador.blogspot.com/

Ramírez, N. (13 de Julio de 2013). La yuca abastece mercados. *La Hora*, págs. 5-6.

SENAE. (13 de Septiembre de 2013). *Ecuapass.* Quito: SENAE.

SINAGAP. (2009). *CENSO FLORÍCOLA 2009.* Quito: MAGAP.

TRADE MAP. (2013). *List of exporters for the selected product in 2013 Product : 060312 Fresh cut carnations and buds, of a kind suitable for bouquets or for.* Ginebra.

TRADE MAP. (2013). *List of importing markets for the product exported by Colombia in 2013Metadata.* Ginebra.

TRADE MAP. (2013). *List of importing markets for the product exported by Colombia in 2013Metadata.* Ginebra.

TRADE MAP. (2013). *List of importing markets for the product exported by Colombia in 2013Metadata.* Ginebra.

TRADE MAP. (2013). *List of importing markets for the product exported by Colombia in 2013Metadata.* Ginebra.

UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME. (2015). *Responsabilidad Compartida*. Recuperado el 13 de 10 de 2014, de http://www.unodc.org/colombia/es/rc/responsabilidadcompartida.html

US GENERALIZAED SYSTEM OF PREFERENCES. (2013). GUIDEBOOK. Washington.

USAID. (27 de Septiembre de 2014). Recuperado el 24 de Febrero de 2014, de file:///C:/Users/jogasanti.10/Downloads/Bolivia_BPC_Annual%20Report_Oct_201 0.pdf

USITC. (2013). *All Import Commodities: Customs Value by Customs Value.* Washington.

USITC. (2014). *Importaciones totales FOB por programa de importación especial desde Ecuador.* Washington.

USITC. (2014). *Principales exportaciones FOB no petroleras de productos ecuatorianos a través del ATPDEA (2004-2013).* Washington: USITC.

USITC. (2014). *US imports for consumption at Customs value for HTS8 06031100.* Washington.

USTR. (13 de Noviembre de 2006). *USTR.* Recuperado el 7 de 12 de 2013, de http://www.ustr.gov/sites/default/files/NAFTA-The-Road-Ahead.pdf

USTR. (30 de Abril de 2009). Recuperado el 3 de 1 de 2014, de http://www.ustr.gov/trade- topics/trade-development/preference-programs/andean-trade-preference-act-atpa

USTR. (2009). *Fourth Report to the Congress on the operation of the Andean Trade Preferences as Amended.* Washington.

Ustr. (30 de Abril de 2009). *Impact of ATPDEA.* Recuperado el 6 de Febrero de 2014, de http://www.ustr.gov/sites/default/files/USTR%202009%20ATPA%20Report%20Fin al.pdf

USTR. (30 de Abril de 2009). *Impact of ATPDEA.* Recuperado el 6 de Febrero de 2014, de http://www.ustr.gov/sites/default/files/USTR%202009%20ATPA%20Report%20Fin al.pdf

USTR. (11 de Febrero de 2011). *Statement by USTR Ron Kirk on Need to Support American Workers by Extending Important Trade Programs*. Recuperado el 3 de Septiembre de 2014, de www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2011/february/statement-ustr-ron-kirk-need-support-american-wor

USTR. (2012). *Sixth Report to the Congress on the operation of the Andean Trade Preferences as Amended.* Washington.

USTR. (30 de Abril de 2013). *Impact of ATPDEA.* Recuperado el 6 de Febrero de 2014, de http://www.ustr.gov/sites/default/files/USTR%202009%20ATPA%20Report%20Fin al.pdf

USTR. (2013). *Seventh Report to the Congress On the Operation of the Andean Trade Preference Act as Amended.* Washington.

USTR. (2013). *U.S General System of Preferences Guidebook.* Washington.

WASHIGNTON TRADE REPORT. (2013). Title 19, U:S Code Chapter 20-Andean Trade Preference. Washington.

ANEXO 1: TABLA OBTENIDA DE TRADE MAP QUE INDICA LA LISTA DE PAÍSES EXPORTADORES PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO EN 2013. PRODUCTO: 0603 FLORES Y CAPULLOS

Exportadores	Valor exportado en 2013 (en miles de USD)	Cantidad exportada en 2013 (toneladas)
Mundo	9.186.630	N/A
Holanda	4.640.301	997.509
Colombia	1.334.597	211.979
Ecuador	837.280	156.523
Kenya	641.494	N/A
Bélgica	280.174	N/A
Etiopía	165.136	41.165
Malasia	108.082	N/A
Italia	93.564	11.749
Alemania	90.385	12.766
Israel	85.874	17.223
China	79.741	25.510
Tailandia	74.139	25.199
Lituania	50.977	6.555
Canadá	44.749	N/A
República de Corea	44.601	5.752
India	42.952	15.148
Reino Unido	40.503	7.072
España	39.127	20.483

Fuente: Trade Map
Elaborado por: Santiago Perasso

ANEXO 2: CENSO FLORÍCOLA REALIZADO EN 2009: NÚMERO DE TRABAJADORES POR GÉNERO, SEGÚN ÁREA PRODUCTIVA.

	Número de trabajadores		
	Total	**Total Hombres**	**Total Mujeres**
Azuay	1.143	542	601
Carchi	1.404	850	554
Cañar	310	111	199
Chimborazo	124	33	91
Cotopaxi	6.247	2.703	3.544
Guayas	101	66	35
Imbabura	2.375	1.212	1.163
Pichincha	20.747	10.878	9.869
Santa Elena	9	4	5
Tungurahua	105	28	77
TOTAL	**32.565**	**16.427**	**16.138**

Fuente: SINAGAP
Elaborado por: Santiago Perasso

ANEXO 3: TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: CLAVELES IMPORTADOS POR EE.UU

País	2012	2013	2014	
	Miles de USD			% del total
Todos	55.848.0	54.400.5	51.912.2	100
Colombia	53.511.9	51.726.0	47.842.7	92.2
México	1.175.8	1.958.5	2.593.7	5
Ecuador	1.144.7	712.0	1.475.7	2.8
Marruecos	0	0	0	0
Guatemala	0	0	0	0
Israel	0	0	0	0
Holanda	13	3.9	0	0
Bolivia	0	0	0	0
Perú	0	0	0	0
España	2.6	0	0	0

Fuente: USTR
Elaborado por: Santiago Perasso

ANEXO 4: TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: CRISANTEMOS IMPORTADOS POR EE.UU

País	2012	2013	2014	
	Miles de USD			% del total
Todos	128.929.0	142.084.9	142.138.1	100
Colombia	126.177.0	140.084.9	140.533.9	98.9
Ecuador	1.590.2	1.348.4	1.584.6	1.1
Costa Rica	937.6	651.6	12.3	0
Canadá	213.7	0	4.5	0
China	10.5	0	2.7	0
México	0	0	0	0
Holanda	0	0	0	0
República Dominicana	0	0	0	0
Gabón	0	0	0	0

Fuente: USTR
Elaborado por: Santiago Perasso

ANEXO 5: TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: ROSAS IMPORTADOS POR EE.UU

País	2012	2013	2014	
	Miles de USD			% del total
Todos	380.331.0	400.583.3	431.799.1	100
Colombia	271.968.8	276.470.0	279.716.3	64.8
Ecuador	91.745.2	106.489.1	131.360.7	30.4
Guatemala	3.389.6	7.413.3	7.533.5	1.7
México	6.680.7	5.808.8	7.365.2	1.7
Kenia	2.009.8	3.334.7	4.321.4	1
Holanda	456.2	283.7	589.5	0.1
Etiopia	384.3	367.9	566.0	0.1
India	356.2	203.1	223.7	0.1
Perú	133.4	66.3	48.1	0
Canadá	78.7	21.4	31.7	0
Chile	5.8	0	22.4	0

Fuente: USTR
Elaborado por: Santiago Perasso

ANEXO 6: TABLA EXTRAÍDA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: GYPSOPHILA IMPORTADOS POR EE.UU

País	2012	2013	2014	
	Miles de USD			% del total
Todos	318.745.5	320.907.4	315.360.5	100
Colombia	135.150.9	142.764.7	145.487.0	46.1
Canadá	42.521.1	42.2822.3	44.407.3	14.1
Ecuador	67.799.3	61.311.6	43.358.0	13.7
Holanda	40.363.0	38.516.7	41.504.9	13.2
México	13.182.2	14.234.3	15.807.2	5
Perú	5.313.4	5.976.2	6.582.6	2.1
Chile	1.782.8	2.069.0	4.088.7	1.3
Costa Rica	3.308.9	3.272.5	3.599.8	1.1
Israel	2.740.9	3.093.4	3.431.0	1.1
Guatemala	1.371.3	1.380.4	1.409.1	0.4
Japón	550.3	590.5	859.3	0.3

Fuente: USTR
Elaborado por: Santiago Perasso

ANEXO 7: TABLA EXTRAÍDA DEL CENSO FLORÍCOLA REALIZADO EN ECUADOR EL AÑO 2009 QUE MUESTRA EL NÚMERO DE FLORÍCOLAS POR TAMAÑOS Y SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN EL TIPO DE FLORES

Tipo de Flor	Total		Tamaño de cultivo					
			Menos de 3 ha		De 3 a menos de 20 ha		De 20 y más ha	
	No. Florícolas	Hectáreas	No. Florícolas	Hectáreas	No. Florícolas	Hectáreas	No. Florícolas	Hectáreas
Total	447	3.504.50	134	184.1	288	2.552.00	25	768.5
Rosas	275	2.517.20	53	79	203	1.868.10	19	570.1
Claveles	16	88.6	10	14.9	5	49.8	1	23.9
Gypsophila	29	316.4	2	3	25	242.8	2	70.6
Calla	8	31.8	4	3.8	4	28	-	-
Hypericum	19	163.2	5	7.3	12	78.9	2	76.9
Alstromeria	3	12.5	1	0.7	2	11.8	-	-
Limonium	13	28.3	9	7.2	4	21.1	-	-
Gerbera	3	3.4	3	3.4		-	-	-
Aster	4	5.2	4	5.2	-	-	-	-

Fuente: USTR
Elaborado por: Santiago Perasso