

## “NO RENOVACION DEL ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT (ATPDA): CASO FLORES ECUATORIANAS”

Maria Magdalena Granja Miranda<sup>1</sup>, Gabriela Fernanda Correa Romero<sup>2</sup>, Catherine Lisette Ramírez Vera<sup>3</sup>, Patricia Valdiviezo, PH.D<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Egresada en Ingeniería en Negocios Internacionales, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2011; e-mail [marmagra@espol.edu.ec](mailto:marmagra@espol.edu.ec)

<sup>2</sup>Estudiante de Ingeniería en Negocios Internacionales, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2011; e-mail [Gfcorrea@espol.edu.ec](mailto:Gfcorrea@espol.edu.ec)

<sup>3</sup>Egresado en Ingeniería en Negocios Internacionales, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2011; e-mail [Calirami@espol.edu.ec](mailto:Calirami@espol.edu.ec)

<sup>4</sup>Director de Tesis, Ingeniera, Escuela Superior Politécnica del Litoral.. Decana Facultad de Economía y Negocios. Profesor titular Escuela Superior Politécnica del Litoral.; e-mail: [pvaldi@espol.edu.ec](mailto:pvaldi@espol.edu.ec)

Facultad de Economía y Negocios (FEN)

Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)

Campo Gustavo Galindo, Km 30.5 Vía Perimetral

Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

### Resumen

*En el presente trabajo se muestra un estudio la importancia de los Acuerdos Comerciales para el desarrollo del Comercio Internacional en los países y para el crecimiento sostenible de las industrias. Analizaremos el impacto de la pérdida del APTDEA ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT y del SGP Sistema Generalizado de Preferencias para los cuales se a realizado un análisis de competencia de Ecuador con sus principales competidores como lo es Colombia y hemos encontrado las fortalezas y debilidades frente a estos países.*

*Ecuador tiene ventajas competitivas y comparativas frente a los demás, solamente debemos aprovecharla. Adicional hemos realizado dos escenarios, uno con el APTDEA y sin el acuerdo, después de haberlo realizado hemos llegado a importantes conclusiones y recomendaciones que se deberían poner en práctica para que el país no sufra un alto impacto al no contar con estos beneficios arancelarios que permitan al país desarrollarse en el mercado mundial. Sino al contrario sea una oportunidad para desarrollarnos y volvernos fuertes frente a la competencia,*

*Para la realización de este estudio se utilizaron varios libros como ECONOMIA INTERNACIONAL TEORIA Y POLITICA. Krugman y Obstfeld y la página del Banco Central del Ecuador, donde hay información disponible para desarrollar todo este tipo de análisis, con información histórica desde el año 1990.*

**Palabras Claves:** APTDEA : ANDEAN TRADE PREFERENCE, SGP ( Sistema generalizado de preferencia )

## Abstract

*This paper shows a study on the importance of trade agreements for developing countries in international trade and sustainable growth industries. Analyze the impact of the loss of the Andean Trade Preference APTDEA ACT GSP Generalized System of Preferences for which it has done an analysis of competition between Ecuador and its main competitors like Colombia and found the strengths and weaknesses against these countries. Ecuador has competitive and comparative advantages over other, but must seize it.*

*We performed two additional scenarios, one with and without the consent APTDEA, after having done have come to important conclusions and recommendations should be implemented so that the country does not suffer a high impact by not having these tariff benefits allowed the developed countries in the world market. But rather as an opportunity to develop and become strong against the competition.*

*For this study used several books as INTERNATIONAL ECONOMIC THEORY AND POLICY. Krugman and Obstfeld and page of the Central Bank of Ecuador, where information is available to develop this type of analysis, historical information since 1990 .*

**Keywords:** APTDEA: ANDEAN TRADE PREFERENCE, SGP ( Sistema generalizado de preferencia )

## INTRODUCCIÓN

El Ecuador es conocido como un país mono-exportador, su motor económico depende de las exportaciones, por este motivo los acuerdos comerciales con los países importadores son esenciales, porque permiten que los productos nacionales compitan con la oferta extranjera haciéndolos más atractivos en precio y calidad para los importadores. El ATPDEA es un acuerdo comercial que Estados Unidos firma unilateralmente desde el 2002 para países de la región andina que colaboran en la lucha contra las drogas y entre ellos se encuentra Ecuador. Por su parte el SGP favorecía a los países en desarrollo para: (a) incrementar sus ingresos por exportaciones, (b) promover su industrialización, y (c) acelerar sus tasas de crecimiento económico. El 12 de diciembre de 2010 después de que el SGP expiró el Gobierno de los Estados Unidos decidió suspenderlo indefinidamente y posteriormente el 12 febrero de 2011 también decidió no renovar el Acuerdo Comercial con los países Andinos.

## OBJETIVO GENERAL

Mantener el posicionamiento comercial que tiene Ecuador en la exportación de flores, por medio de estrategias comerciales como incentivos a los exportadores y desviación del comercio hacia otros países.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

Para la realización de este estudio se proponen los siguientes objetivos específicos:

- Calcular el impacto arancelario en la exportación de las flores a causa de la no renovación del APTDEA.
- Análisis de cifras de exportación de flores y cual es su aporte a la economía del país.
- Analizar la principal competencia de Ecuador en Estados Unidos
- Ampliar las oportunidades que tiene el Ecuador de ingresar a nuevos mercados.
- Análisis de estrategias que podría tomar el gobierno para que los exportadores no se vean afectados por este arancel.

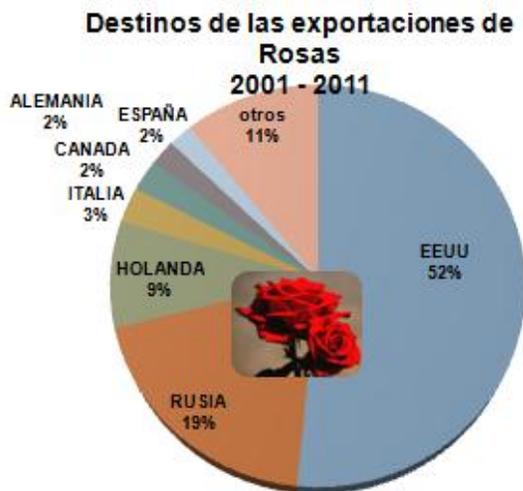
## ACUERDOS COMERCIALES CON PAÍSES COMPETIDORES

- Permiten que los productos nacionales compitan con la oferta extranjera.
- Facilitan la libre circulación de bienes y servicios.
- Generan más empleo.
- Mejoran el bienestar de la población.
- Promueven la creación de nuevas empresa

### Acuerdos Vigentes

- MNF
- CAN
- MERCOSUR
- ALADI
- IMPACTO DE LA PÉRDIDA DEL APTDA Y SGP

### DESTINO DE LAS INFORMACIONES DE ROSAS



Desde el año 1990 hasta el año 2010 Estados Unidos es el principal destino de productos no petroleros y es el principal Socio Comercial de Ecuador..

### APTDEA : ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINO Y ERRADICACIÓN DE DROGAS

Acuerdo Comercial que Estados Unidos firma unilateralmente desde el 2002 para países de la región andina que colaboran en la lucha contra las drogas y entre ellos se encuentra Ecuador .

Permitía el Ingreso libre de aranceles a 5,697 productos, excluidos los textiles y las confecciones provenientes de Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador.

Su principal objetivo era Estimulación a negocios lícitos y a la creación de alternativas de empleo para reducir los índices de producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos.

Luego de haber sido extendido el programa por 5 ocasiones no se encuentra más en vigencia ya que finalizó el 14 de febrero del 2011

### SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

Mecanismo por el cual países en desarrollo tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales ó libres de aranceles para :

- a) Incrementar sus ingresos por exportaciones.
- b) Promover su industrialización.
- c) Acelerar sus tasas de crecimiento económico.

Productos beneficiados : Principalmente son los manufacturados y semi- manufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar. Son un total de 3600 productos provenientes de 150 países.

Después de haber sido renovado en 11 ocasiones se suspendió el 31 de Diciembre del 2010

Los países se dividen en 2 categorías :

- 1.- PAÍSES EN DESARROLLO
- 2.- PAÍSES MENOS DESARROLLADOS: RECIBEN BENEFICIOS EN MÁS PRODUCTOS.

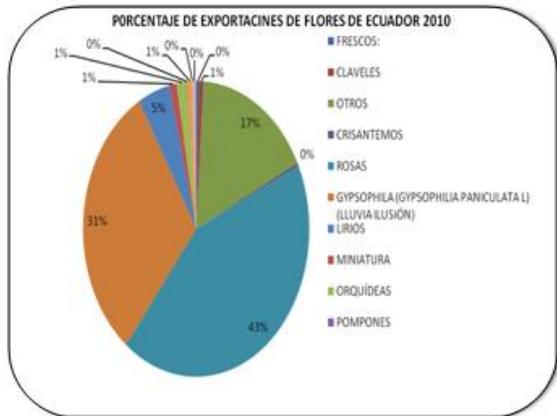
### CONSECUENCIAS DE LA NO RENOVACION DEL ATPDEA NI DEL SGP

(6300 productos bajo ATPDA y 3600 bajo SGP) ahora deberán pagar impuestos a la importación en el mercado Estadounidense

### PRODUCTOS MAS AFECTADOS:

- \*Flores = Rosas + Gypsophilia
- \*Frutas tropicales
- ( piñas y hortalizas)
- \*Elaborados de madera.

### ESPECIES MÁS EXPORTADAS



En el año 2010 las exportaciones de flores en todas sus especies ascendieron a \$607.761 miles de dólares, con una tasa de variación de sus exportaciones totales del 11,2% en comparación al año 2009. En lo que va del 2011 tiene una tasa de crecimiento del 8% en comparación a lo meses de enero hasta abril del año 2010. Este valor del total de exportaciones se reparte entre todas las especies siendo las rosas (43%), las gypsophila (31%), los lirios (5%) y los claveles (2% considerando los miniatura) los que tienen una mayor participación. El resto representan otras variedades de flores como los crisantemos, las orquídeas ente otros

### PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES

Para este caso solo tomaremos cifras correspondientes a importaciones de flores frescas utilizando la partida 060310 correspondiente. En el 2010 los 25 principales países importadores de flores frescas representaron el 95,8% de las exportaciones mundiales de flores frescas con una tasa de crecimiento del 7% anual. La demanda europea representó el 73,8% de la demanda mundial de flores recién cortadas, mientras que Estados Unidos y Canadá representaron el 16,6%.

### PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES

Dentro de los principales países exportadores de flores frescas en primer lugar encontramos a los Países bajos con una participación de 49,6% se puede considerar la mitad de la oferta mundial de flores frescas, cabe recalcar que Holanda importa flores para luego reexpórtalas a otros países de la Unión Europea. En segundo y tercer lugar tenemos a Colombia y Ecuador respectivamente estos dos países latinoamericanos son los principales proveedores de flores a nivel mundial y cuentan con una participación del 17,5% y 9,2% de las exportaciones mundiales respectivamente. Colombia y Ecuador

tienen una tasa de crecimiento igual del 18%, en este sector existe un alto nivel de competencia por parte de estos países

Estados Unidos es el primer importados de flores frescas en el mundo con una participación de 14,9% de total mundial con \$1,035,468 (miles de dólares) importados en el 2010. Alemania ocupa el segundo el lugar con una participación del 14,9% seguido de Reino Unido con un 13,2% de participación. Cabe destacar que Ecuador exporta a todos estos países con excepción a Dinamarca e Irlanda

### COSTO DE LA NO RENOVACION DE ATPDEA



En este escenario se tomara el valor en Aduanas de las principales importaciones realizadas por Estados Unidos provenientes de Ecuador bajo el ATPDEA, y se calculara la cantidad de total de aranceles que deberán pagar para ingresar a este mercado, según su arancel Ad Valorem. Se debe recalcar que las cifras que se mostraran a continuación pertenecen al año 2010, si bien en este año aún estaban vigentes estos acuerdos comerciales con EEUU, se las toma como referencia para poder cuantificar el valor monetario de los aranceles suponiendo que en ese año ya no éramos beneficiarios de ningún programa.

PARTIDA	DESCRIPCION	VALOR EN ADUANAS	ARANCEL	TOTAL DE ARANCEL	DE LAS EXP. NO PETROL.	% DE TOTAL ARANCEL
60311	Rosas frescas	74 218 684	6.80%	5 046 871	20.92%	28.80%
60319	gypsophila	61 924 451	6.40%	3 963 165	17.45%	22.62%
60314	Crisantemos cortados y frescos	394 297	6.40%	25 235	0.11%	0.14%
603123	Claveles frescos	378 872	3.20%	12 118	0.11%	0.07%
44123231	Madera contrachapada/	26 101 758	8.00%	2 088 141	7.36%	11.92%
7108097	Brocoli	20 992 796	14.90%	3 127 927	5.92%	17.85%
8045040	Guayabas, mangos	18 003 089	6.5cent/ha	1 692 000	5.07%	9.66%
7149010	Malanga	13 754 258	2.30%	316 348	3.88%	1.81%
8043040	Piñas	12 607 418	1cent/ha	271 000	3.55%	1.55%
17011110	Caña de azúcar, en forma sólida	12 605 098	0.84cent/ha	171 000	3.55%	0.98%
20089915	Los plátanos, que no sea la pulpa,	12 245 189	0.80%	97 962	3.45%	0.56%
20089060	Jugo de cualquier otra fruta	10 928 126	0.5cent/ha	32 000	3.08%	0.18%
20089913	Pulpa de banano, preparados o conservados,	5 769 879	3.40%	196 176	1.63%	1.12%
8119010	Los bananos y plátanos, congelados	4 868 341	3.40%	165 524	1.37%	0.94%
69101000	Porcelana o loza	4 726 101	5.80%	274 114	1.33%	1.56%
20089100	Palmitos, preparados o conservados	4 669 422	0.90%	42 295	1.32%	0.24%
	TOTAL CUADRO USD	284 217 579		\$ 17,521,873		
	TOTAL NO PETROLERIAS	354 784 420				

ESCENARIO 1

## ESCENARIO 2: NO RENOVACION DEL ATPDEA Y POSIBILIDAD DE USAR SGP

En este cuadro vemos la clasificación que reciben los productos bajo el SGP, las partidas que marcadas con A+ son aquellas elegibles solo para países menos desarrollados, Ecuador no podrá calificar en esa categoría por lo que los productos marcados con este símbolo tendrán que pagar el arancel asignado para ingresar a Estados Unidos. Las partidas que están marcadas con A\* representan exclusión de ciertos países pero Ecuador no está excluido, la exclusión es para países como Brasil y Argentina. El cuadro muestra sombreadas las partidas a las que nuestro país puede acogerse directamente y en negrillas las que se encuentran con el símbolo A\* que también favorecen a productos ecuatorianos.

PRODUCTOS BAJO SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS			
PARTIDA	DESCRIPCION	SGP	
60311	Rosas cortadas y frescas		5 046.871
60319	Lirios, arturos frescos	A	
60314	Crisantemos cortados y frescos	A	
60312	Claveles frescos	A	
44123231	Madera contrachapada	A*	
7108097	Brocoli	A+	3 127.927
8045040	Guayabas, mangos y mangostanas,	A	
7149010	Malanga, frescos o refrigerados	A	
8043040	Piñas	A+	71.000
17011110	Caña de azúcar sin refinar,	A*	
20089915	Los plátanos, que no sea la pulpa, preparados o conservados	A	
20089060	Jugo de cualquier otra fruta,	A	
20089913	Pulpa de banano, preparados o conservados,	A	
8119010	Los bananos y plátanos, congelados, en agua o con adición de edulcorantes	A	
69101000	Porcelana o loza fregaderos de cerámica, avabos, bañeras	A+	274.114
20089100	Palmitos, preparados o conservados	A	
	TOTAL DE ARANCEL		8.519.912

ESCENARIO 2

En la elaboración de estos escenarios se tomaron en cuenta otras partidas arancelarias aparte de las Flores, así se demostró que las Rosas son el producto más afectados por la no renovación de ATPDEA, en ambos escenario las Rosas debían pagar un arancel de 6,8% lo que correspondía a

más de 5 millones de dólares sin en el 2010 no hubiese contado con preferencia arancelaria y aunque en el segundo escenario se planteó la posibilidad de utilizar el SGP, las rosas no se pudieron beneficiar de este. Al ser las rosas el producto más exportable a Estados Unidos beneficiario de este programa. Existe gran incertidumbre por parte de los exportadores nacionales que ven en riesgo su producción sobre todo porque las rosas son la especie más cultivada y exportada de nuestro país.

Aunque nuestro país se destaca por ser exportador de toda variedad de flores, existe la posibilidad de que los lirios, claveles entre otras especies ingresen con el SGP a Estados Unidos por este motivo nuestro siguiente análisis se basará netamente en la importación de Rosas ecuatorianas a Estados Unidos.

## TASA CRECIMIENTO COMPUESTO ANUAL

$$\text{Compound Period Growth} = \left( \frac{\text{Ending Period Statistical Value}}{\text{First Period Statistical Value}} \right)^{\frac{1}{\text{Number of Periods}-1}} - 1 \times 100$$

- Valor en aduanas
- Numero de tallos importados precio por tallo

Como ya se mencionó con anterioridad el mercado de rosas es altamente volátil, para saber cuál es la tasa de crecimiento de las importaciones, utilizaremos la tasa de crecimiento compuesta, debido a que esta tasa nos permite moderar el efecto de volatilidad de retornos periódicos que pueden hacer irrelevantes las medias aritméticas. La tasa de crecimiento compuesto se utiliza frecuentemente para describir el crecimiento sobre un periodo de tiempo de algunos elementos en este caso valor en aduanas, numero de tallos importados y precio por tallo.

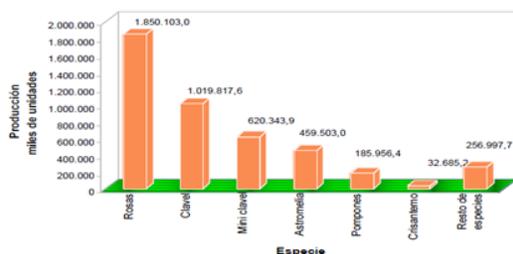
## ANALISIS DE COMPETENCIA

### COLOMBIA TIERRA DE FLORES

Colombia es el país de las flores. Más de cincuenta mil especies de todos los colores, todos los olores, todos los tamaños y todas las formas nacen, crecen y se reproducen. Cuando se habla de Colombia en el mundo, una de los aspectos más comunes es mencionar sus flores. La ubicación

geográfica de Colombia, en la zona tórrida, entre dos océanos y con una variedad de climas y accidentes geográficos que le permiten tener a pocos minutos de distancia selvas húmedas, bosques tropicales, costas ardientes, páramos encumbrados y otros ecosistemas fascinantes, ha servido para originar una vegetación, nativa muy rica dentro de la cual las flores se han convertido en símbolos de una exuberancia natural que sigue asombrando a viajeros y científicos que atraviesan el país. Es así como, dentro de ese entorno, dentro de ese paisaje urbano y rural, la flor se alza como el símbolo de una naturaleza que ha sido inmensamente generosa.

La presencia de la flor en todos los climas, regiones y etapas históricas del país, ha provocado un fenómeno interesante y cotidiano, la cultura de la flor, es decir la forma como el colombiano común y corriente actúa ante las flores, las utiliza, las sublimiza, las convierte en parte viva de su entorno, para expresar su amor o su dolor; para mostrar su alegría durante los Carnavales o para traducir su religiosidad durante la Semana Santa, sin barreras políticas, sociales o económicas. No hay acto cotidiano que no la involucre; no hay gesto doméstico o sublime, intelectual o mundano, que no se alimente de la imagen de una flor. Es la cultura alrededor de la cual se tejen tantos sueños y tantas realidades.



Para calcular la proporción de ejecutivos por nivel de instrucción utilizamos la base de ejecutivos año. La fuente de información del nivel de instrucción de cada ejecutivo se la obtuvo de la base del SENESCYT. Cabe señalar que en muchos casos no se encontró información sobre estudios de educación superior realizados por el ejecutivo. Es posible que alguien estudió en el extranjero y no registro su título en el país, a pesar de ello calcularemos el porcentaje de ejecutivos año que no tienen título universitario.

## ESTRATEGIAS DE COLOMBIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

La posición que tiene Colombia a nivel mundial como productor y exportador de flores no solo se debe a la variedad de flores que ostenta,

tampoco por su tamaño o color. La verdad es Colombia se a consolidado a nivel mundial gracias a las estrategias comerciales que aplica, lo que hace que sus flores ganen renombre y cada vez capten más compradores.

Colombia maneja una marca país propia para sus flores. Es decir que en cualquier lugar del mundo donde lleguen las flores colombianas tendrán como distintivo exclusivo de uso de las flores su marca Colombia Tierra de Flores la cual es traducida en cualquier idioma lo que facilita si interpretación, esta marca país de la floricultura surgió en septiembre de 2006 tras la necesidad del sector de consolidar una identidad propia en los mercados internacionales y en el contexto local.

A nivel nacional e internacional Colombia maneja una fuerte campaña publicitaria, a nivel internacional tiene participación en las revistas más importantes de flores a nivel mundial y a nivel nacional mantiene campañas en televisión, vallas y radio. Todo esto ha logrado que las flores colombianas se encuentren en:

- 350 tiendas Tesco (10 millones de consumidores impactados)
- 70 millones de seguidores Indy Lights Series, USA
- 3.5 millones de impactos/mes -Times Square, New York, USA



Tienda TESCO

Indy Lights Series

Times Square

## CONCLUSIONES

Entre las conclusiones que se pudieron determinar, tenemos:

- Gran capacidad obtener un mayor beneficio basado en la producción y exportaciones de flores
- el gobierno minimiza el impacto de la no renovación de ATPDEA

- El pago de los aranceles pasa a segundo plano cuando sin ATPDEA la producción exportable pierde competitividad.
- El gobierno carece de una política comercial y una estrategia de contingencia para la situación.
- Diversificación no es una opción si no una necesidad
- Dentro del análisis de inestabilidad en el entorno, se concluye que a diferencia de la munificencia, esta afecta de una manera muy similar sin marcar una diferencia notable, a todos los sectores industriales dentro de nuestro estudio.
- Analizando los resultados obtenidos de las proporciones de ejecutivos en las diferentes industrias, se llegó a la conclusión que la información académica de la gran mayoría de los ejecutivos de la alta gerencia no está disponible.
- En base a los estudios realizados, se puede concluir que a pesar de la integración de la mujer en el campo laboral, la proporción de hombres en la alta gerencia es considerablemente mayor en comparación al de las mujeres.

## RECOMENDACIONES

- El sector exportador ecuatoriano debe de trabajar de manera conjunta con las instituciones que forman parte del comercio exterior del país, incorporando valor agregado para que los precios sean sostenibles en el tiempo.
- se debe comenzar hacer las negociaciones necesarias para llegar a un acuerdo comercial con estos países.
- El gobierno debería tratar los temas comerciales muy aparte de los inconvenientes políticos, y evitar en lo mínimo que el sector se vea afectado.

## BIBLIOGRAFÍA

- LIBROS
- 
- Teorías del Comercio Internacional, Bajo Rubio, Oscar
- LA POLITICA COMERCIAL EXTERIOR EN LA UNION EUROPEA, Castillo Juan, Miguel Avila.

- ECONOMIA INTERNACIONAL TEORIA Y POLITICA. Krugman y Obstfeld.

## INTERNET

- Banco Central del Ecuador, estadísticas de Comercio Exterior. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, <http://www.usitc.gov/>
- Departamento de Agricultura de Estados Unidos <http://www.usda.gov>
- Centro de Comercio Internacional, TRADE MAP <http://www.trademap.org/>
- Centro de Comercio Internacional, PRODUCT MAP <http://www.intracen.org/about/product-map/>, boletines mensuales
- CORPEI, Perfiles de Productos
- Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, boletines mensuales
- [www.expoFlores.com](http://www.expoFlores.com)
- [www.mcpec.gob.ec](http://www.mcpec.gob.ec)
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia <http://www.minagricultura.gov.co>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador <http://www.magap.gob.ec>
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración - Unidad de Inteligencia Comercial, Boletín mensual de comercio exterior [www.mmrree.gob.ec/com\\_exterior/boletines](http://www.mmrree.gob.ec/com_exterior/boletines)
- Cámara de Comercio de Guayaquil, Boletines mensuales <http://www.lacamara.org/>
- Organización de Comercio Exterior de Japon [www.jetro.go.jp/](http://www.jetro.go.jp/)
- Asociación de Importadores de Flores de Florida <http://www.afifnet.org/>
- [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)
-