



*Universidad del Azuay - Escuela de Economía*

---

**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**



**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA  
ADMINISTRACION  
Escuela de Economía**

**“Análisis de la Producción y Exportación de la  
Industria de Línea Blanca en el Ecuador para el  
Período 2000 – 2005 y Posible Impacto  
del Tratado de Libre Comercio  
del Tratado de Libre Comercio  
(TLC) Ecuador – Estados Unidos”**

**Tesis de grado previa  
a la obtención del título  
de Economista**

**Autora: María del Cisne Naula Mora  
Director: Eco. Rodrigo Cueva Malo**

**Cuenca - Ecuador  
2006**



## **RESUMEN**

El objetivo de esta investigación es analizar importaciones y exportaciones de línea blanca del Ecuador desde el año 2000 al 2005 así como las Políticas Arancelarias y de Comercio Exterior nacionales para evaluar el posible impacto del TLC. Para este análisis también se tomó como referencia el ejemplo de México que tiene 20 años de experiencia del TLC con Estados Unidos. Se puede concluir que por la vulnerabilidad de ciertos productos, el TLC implicaría ganancias para ciertas industrias y pérdidas en otras. En Ecuador, solamente las cocinas superan en exportación a las importaciones. Por esto las autoridades competentes deberán tomar toda precaución en este acuerdo, para no perjudicar industrias desprotegidas, porque se traduciría en pérdidas de nivel de empleo y salarios.



---

## **ABSTRACT**

The objective of this research is to analyze Ecuadorian white line imports and exports from the year 2000 at the 2005 as well as the Tariff and Foreign Commerce National Policies, in order to evaluate the possible impact of the TLC. The example of Mexico was taken as reference for this analysis since it has had 20 years of TLC experience with United States. It can be concluded that due to the vulnerability of certain products, the TLC would imply profit for some industries and losses for others. In Ecuador, the export of stoves alone surpasses their import. For this reason the pertinent authorities should take all possible caution regarding this agreement so as not to harm unprotected industries that might experience a decrease in both levels of employment and wages.



**INDICE DE CONTENIDOS**

Introducción .....	1
Capítulo I: Análisis de variables económicas del sector industrial .....	3
1. Producción de Línea Blanca .....	3
2. Importaciones y Exportaciones de línea blanca .....	5
3. Política de Comercio Exterior y Arancelaria del Ecuador .....	16
3.1 Generalidades .....	16
3.2 Política de Comercio Exterior del Ecuador .....	16
3.3 Política Arancelaria .....	17
3.3.1 Primer Elemento de la Estrategia de Negociación Arancelaria .....	20
3.3.2 Segundo Elemento de la Estrategia de Negociación Arancelaria .....	23
3.3.3 Estudios Sectoriales previas a un Acuerdo Comercial .....	24
<b>CAPITULO II: TRATADO DE LIBRE COMERCIO ECUADOR</b>	
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	29
1. Reseña de la inserción del Ecuador en la economía global .....	29
2. Antecedentes .....	30
3. Tratado de Libre Comercio .....	32
3.1 Objetivos que persigue un TLC .....	34
4. Ventajas de un TLC con Estados Unidos .....	35
5. Aspectos que se debe tomar en cuenta antes de iniciar el TLC Ecuador Estados Unidos .....	40
6. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA) .....	43
7. Desgravación Arancelaria .....	47
8. Contingentes Arancelarios .....	48
9. Mesa Industrial del TLC .....	48
10. Salvaguardia .....	49
11. Obstáculos al comercio .....	49
<b>CAPITULO III: POSIBLE IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ECUADOR ESTADOS UNIDOS EN LINEA BLANCA</b> .....	51
Aspectos Generales .....	51
1. Nivel de empleo .....	52
2. Productividad y Salarios .....	53
3. Exportaciones e importaciones .....	54
<b>CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	56
Conclusiones .....	56
Recomendaciones .....	57
Referencias Bibliográficas .....	58
Bibliografía .....	60
Anexo .....	62



## ***DEDICATORIA***



A mis Padres, Franklin y Clarita por su constante cariño y apoyo a lo largo de mi carrera.

A Rodolfito, a quien siempre le llevaré dentro de mi corazón.

**Ma. del Cisne**



## **AGRADECIMIENTO**



Mi agradecimiento muy especial al Eco. Rodrigo Cueva, Director de Tesis, quien me guió con sus valiosos conocimientos durante el desarrollo de esta investigación.

A todos mis Profesores, quienes me formaron en mi carrera profesional.



## **RESPONSABILIDAD**

La presente investigación así como los  
conceptos vertidos en ésta, son de  
absoluta responsabilidad de su Autora

\_\_\_\_\_  
**María del Cisne Naula Mora.**



## **INTRODUCCIÓN**

Todo lo relacionado con el comercio internacional ha sido motivo de intensos estudios y concepciones teóricas, desde el inicio de los intercambios de bienes y servicios entre las naciones. Varios han sido los enfoques teóricos sobre el intercambio internacional que han pretendido explicar sus características y causalidades.

La firma de un tratado de libre comercio con la principal potencia económica del mundo implica compromisos de largo plazo que influirán muy profundamente en la estructura productiva y social, con sectores que serán aventajados y otros que se encontrarán en desventajas, por lo que las expectativas son buenas y malas. Establecer con mayor claridad cuales son las posibles ventajas y/o desventajas requiere necesariamente realizar estudios y análisis de los



impactos económicos y sociales esperados a nivel agregado y desagregado, lo cual se lograría si es que existe la información adecuada, con algunos análisis sectoriales.

Por otra parte, la evidencia empírica muestra que luego de suscritos los acuerdos para liberalizar el comercio aparecen sectores económicos con más fragilidad que otros frente a las reducciones de las barreras arancelarias y no arancelarias (caso México, citado en este estudio).

La cadena de aparatos electrodomésticos de línea blanca se caracteriza por estar en constante transformación. En esta cadena, entran nuevos productos y nuevas tecnologías, cambian los canales de comercialización y los hábitos de consumo, los productores deben someterse a nuevas exigencias, permanentemente ingresan nuevas marcas e



innovaciones, lo que exige de todos los productores dinamismo y mucha flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes.

Teniendo en cuenta las cifras de exportación, se puede concluir que la producción nacional se orienta principalmente hacia el mercado doméstico y que en la mayoría de los casos un porcentaje relativamente bajo se destina a la exportación.

Por otro lado si observamos las cifras de importación de línea blanca por producto, podríamos decir que la producción destinada al mercado interno no satisface la demanda, por lo que se importa grandes volúmenes de artículos de línea blanca.



## **CAPITULO I**

# **ANALISIS DE VARIABLES ECONOMICAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL**

## **1. PRODUCCION DE LINEA BLANCA**

El comportamiento del mercado de electrodomésticos en especial de los productos de línea blanca como estufas y neveras, guarda estrecha relación con las características del grupo poblacional al que esta dirigido uno u otro producto.

En cuanto al comercio exterior, la tendencia importadora del país está muy consolidada por lo que difícilmente se revertirá en el mediano plazo, mucho más cuando la competencia externa es tan fuerte en términos tecnológicos. Por otra parte, "...las posibilidades de ingresar con éste tipo productos está abierta, situación que se sustenta con el aumento de la participación de



países no tradicionales en las exportaciones de esta línea al Ecuador". (1)

En la cadena producción – comercialización, los comercializadores sean distribuidores mayoristas o minoristas en el mercado ecuatoriano asumen el menor riesgo posible y obtienen importantes márgenes de ganancia. Es común que el margen esté directamente relacionado con el poder de negociación de las partes, si existen muchos productores y pocos comercializadores o bien posicionados en el mercado estos imponen sus condiciones generando mayor precio para el consumidor final y menor valor agregado para los productores, los que en muchas ocasiones apenas cubren sus costos de producción.

El canal de distribución mayorista, es decir aquellos que compran directamente a fábrica, es el grupo conformado por Importadores y almacenes especializados, los cuales no realizan la venta directa.



Los canales de distribución minorista o dirigido a cliente final para el sector de Línea Blanca en Ecuador principalmente se divide en dos: Las cadenas de almacenes especializados y los almacenes por departamento que ofrecen gran variedad de artículos para casa y hogar que generalmente tienen presencia en los centros comerciales.

En el estudio, las condiciones de acceso al mercado hacen referencia a los aranceles y otros gravámenes como tasa y cuotas que deben tramitarse cuando se realiza la importación.

Para la distribución física internacional, las importaciones de línea blanca se dirigen principalmente por el medio marítimo, seguida por el terrestre y por vía aérea, con porcentajes que varían de acuerdo al producto y origen específico.

Las oportunidades para el mercado de línea blanca son posibles en el mercado ecuatoriano siempre y



cuando se piense por un lado en una alianza estratégica con una empresa ya consolidada en el mercado o para ciertas líneas de productos poco tradicionales en el sector y dirigidos a estratos socioeconómicos medio y alto ya que en la actualidad el gobierno impulsa en los estratos bajos el consumo de productos de línea blanca específicos y de origen nacional.

## **2. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ARTICULOS DE LINEA BLANCA**

Las compras al exterior de bienes de capital se registran bajo el rubro de, maquinaria, equipo y material de transporte las que registran el monto más alto de importación de bienes, esto permite alimentar la industria de la línea blanca, lo que nos ha permitido exportar. A pesar del incremento en la producción de línea blanca y los avances tecnológicos, por la importación de todo tipo de maquinaria, el Ecuador también ha tenido que importar artículos de la línea blanca desde la Comunidad



Andina, desde los Estados Unidos y desde el resto del mundo. En el cuadro siguiente se detalla por artículo de línea blanca para el período 2000 – 2005.

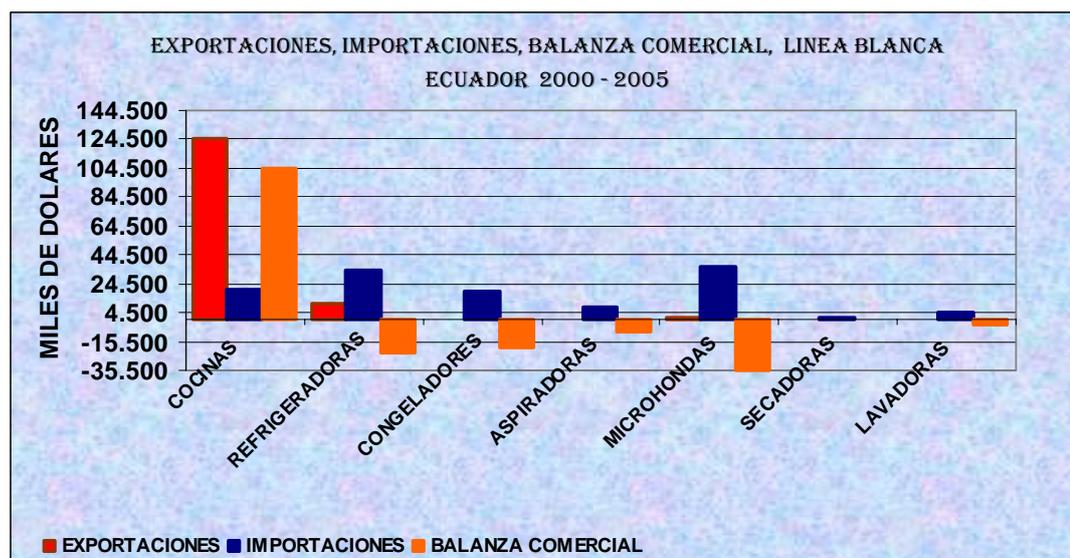
CUADRO Nº 1  
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ARTICULOS DE LINEA BLANCA EN MILES DE DOLARES 2000 - 2005

PRODUCTO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
COCINAS	125.364,89	20.997,62	104.367,27
REFRIGERADORAS	10.521,85	33.774,62	-23.252,77
CONGELADORES	108,21	19.521,34	-19.413,13
ASPIRADORAS	17,69	8.471,83	-8.454,14
MICROHONDAS	772,93	35.930,36	-35.157,43
SECADORAS	1,26	497,26	-496,00
LAVADORAS	2,94	4.266,86	-4.263,92
<b>TOTAL</b>	<b>136.789,77</b>	<b>123.459,89</b>	<b>13.329,88</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

## GRAFICO Nº 1



Fuente: Cuadro Nº 1

Elaboración: La Autora



Analizando los datos obtenidos, se puede observar que excepto para las cocinas, efectivamente las importaciones de artículos de línea blanca superan a las exportaciones. La balanza comercial total de todos los artículos, tiene saldo positivo debido a las exportaciones de cocinas, pero tomando el resto de artículos uno por uno, el saldo de exportaciones menos importaciones presenta saldo negativo.

CUADRO N° 2

IMPORTACION DE COCINAS EN MILES DE DOLARES 2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
MEXICO	5.391,77	25,68%
CHILE	4.771,81	22,73%
COLOMBIA	2.853,11	13,59%
BRASIL	2.672,37	12,73%
ESTADOS UNIDOS	2.461,09	11,72%
PANAMA	757,83	3,61%
PERU	253,17	1,21%
VENEZUELA	114,88	0,55%
RESTO DE AMERICA	10,28	0,05%
RESTO DEL MUNDO	1.711,31	8,15%
<b>TOTAL</b>	<b>20.997,62</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora



CUADRO N° 3  
EXPORTACION DE COCINAS EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
PERU	34.273,20	27,34%
COLOMBIA	30.214,51	24,10%
VENEZUELA	25.335,78	20,21%
GUATEMALA	8.281,10	6,61%
EL SALVADOR	5.775,75	4,61%
MEXICO	5.675,26	4,53%
PANAMA	3.414,36	2,72%
ESTADOS UNIDOS	2.937,34	2,34%
REPUBLICA DOMINICANA	2.226,22	1,78%
COSTA RICA	1.954,51	1,56%
CHILE	1.282,84	1,02%
RESTO DE AMERICA	3.133,34	2,50%
RESTO DEL MUNDO	860,68	0,69%
<b>TOTAL</b>	<b>125.364,89</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

Observando las importaciones de cocinas hacia nuestro país (Cuadro N° 2), Estados Unidos se ubica en el quinto lugar con el 11.72% del total de cocinas importadas. Respecto de las exportaciones hacia este país nosotros solamente exportamos el 2.34% del producto. Pero comparando el total de exportaciones de este artículo, tenemos una gran ventaja sobre las importaciones, hacia el resto de América y del Mundo. Con Estados Unidos se podría pensar que estas cifras se presentan por los gustos y preferencias diferentes del consumidor estadounidense, en comparación con los de



nuestro país y del resto del mundo, por esto se dice que “...los artículos de la línea blanca guardan relación con las características poblacionales”. (2)

Además la tecnología desarrollada en las cocinas producidas en nuestro país, es muy competitiva, lo que se refleja en las exportaciones, además que no es un producto sensible a la apertura de mercados, según los indicadores de competitividad.

En el mercado internacional, en la actualidad los compradores de África y Centro América prefieren cocinas ecuatorianas. “El interés por adquirir estos artefactos, es porque los precios frente al euro y otras monedas han hecho que los productos europeos no tengan la aceptación esperada y no sean competitivos”. (3)



CUADRO N° 4

IMPORTACION DE REFRIGERADORAS EN MILES DE DOLARES

2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
COLOMBIA	15.185,97	44,96%
ESTADOS UNIDOS	4.746,11	14,05%
PERU	4.135,09	12,24%
CHILE	3.957,89	11,72%
PANAMA	2.579,15	7,64%
MEXICO	1.267,24	3,75%
BRASIL	763,23	2,26%
CHINA	618,17	1,83%
COREA (SUR), REPUBL	349,98	1,04%
RESTO DE AMERICA	3,96	0,01%
RESTO DEL MUNDO	167,83	0,50%
<b>TOTAL</b>	<b>33.774,62</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

Respecto al total de importaciones de refrigeradoras, observamos que el monto es mucho mayor que el de exportaciones desde nuestro país. Desde los Estados Unidos se importa el 14.05% de refrigeradoras (Cuadro N° 4), mientras que nuestra exportación hacia dicho país es del 1.38% (Cuadro N° 5). En estos artefactos se hace más notoria la preferencia por artefactos de diferentes características y tecnología que los que se producen en nuestro país. Debido a la baja aceptación de los congeladores hechos en nuestro país en los Estados Unidos, podemos decir que es un



producto con baja competitividad y muy sensible a la apertura de mercado. En este caso se necesitaría mejorar o cambiar la tecnología de acuerdo a los requerimientos del país importador, en caso contrario las importaciones acabarían con la producción nacional. Ecuador aceptó el ingreso cero arancel para las refrigeradoras producidas en EEUU de más de 21 pies, pero mantuvo cierta restricción para los aparatos menores a estas especificaciones. Las neveras con menos de 21 pies tendrán un retiro de aranceles durante un lapso de 10 años. “Actualmente estos aparatos pagan un arancel del 30%”, (4) a pesar de esto se puede observar la cifra tan alta de importaciones en relación a lo que exportamos. Esta medida salvaguarda la producción nacional por lo menos durante 10 años que dura la desgravación arancelaria. Si no se mejora la tecnología de estos aparatos en todos los países que pretenden ingresar al TLC con Estados Unidos, este país



absorberá el total de las importaciones del Ecuador en cuanto a este producto.

CUADRO N° 5  
EXPORTACION DE REFRIGERADORAS EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
PERU	4.697,58	44,65%
VENEZUELA	4.606,36	43,78%
COLOMBIA	1.036,39	9,85%
ESTADOS UNIDOS	144,87	1,38%
RESTO DE AMERICA	2,87	0,03%
RESTO DEL MUNDO	33,78	0,32%
<b>TOTAL</b>	<b>10.521,85</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La mayoría de exportaciones como se puede observar en el Cuadro N° 5 son absorbidas por Perú y Venezuela, y en muy bajo porcentaje Colombia, el resto de América tiene preferencias por refrigeradores producidos en otros países. Estas cifras de exportación se ven muy influenciadas por el tratado de comercio de la CAN.



CUADRO N° 6

IMPORTACION DE CONGELADORES EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
BRASIL	8.062,81	41,30%
ESTADOS UNIDOS	4.261,92	21,83%
CHILE	2.403,25	12,31%
ARGENTINA	1.305,01	6,69%
COLOMBIA	1.088,59	5,58%
PERU	898,42	4,60%
CHINA	805,21	4,12%
MALASIA	207,84	1,06%
RESTO DE AMERICA	291,78	1,49%
RESTO DEL MUNDO	196,51	1,01%
<b>TOTAL</b>	<b>19.521,34</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La importación de congeladores a nuestro país se presenta en una cifra muy importante, de la cual Estados Unidos ocupa el segundo lugar con el 21.83% de las importaciones (Cuadro N° 6), por esto se puede decir que la producción nacional es probablemente muy reducida. Respecto a las Exportaciones observamos que de los países Andinos Venezuela absorbe el 80.04% de la producción para exportación. Estados Unidos ocupa el tercer lugar con el 3.57% (Cuadro N° 7). Si no mejora la tecnología y las condiciones de producción de los congeladores, al momento de desgravar las



importaciones, estas cubrirían totalmente el mercado nacional.

CUADRO N° 7  
EXPORTACION DE CONGELADORES EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
VENEZUELA	86,61	80,04%
ESPANA	4,76	4,40%
ESTADOS UNIDOS	3,86	3,57%
BRASIL	3,8	3,51%
ARGENTINA	3,79	3,50%
PANAMA	3,44	3,18%
Z.FRANCA ECUADOR	1,72	1,59%
PERU	0,23	0,21%
<b>TOTAL</b>	<b>108,21</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

Para lograr una mayor exportación hacia los Estados Unidos la producción deberá cambiar en cuanto a sus especificaciones técnicas, para adaptarlas al mercado Norteamericano. Los congeladores representan un producto muy sensible y poco competitivo para el mercado exterior.



CUADRO N° 8

IMPORTACION DE ASPIRADORAS EN MILES DE DOLARES

2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
BRASIL	2.356,13	27,81%
ESTADOS UNIDOS	1.979,12	23,36%
PANAMA	1.868,05	22,05%
CHINA	1.018,72	12,02%
SUECIA	461,16	5,44%
RESTO DE AMERICA	296,14	3,50%
RESTO DEL MUNDO	492,51	5,81%
<b>TOTAL</b>	<b>8.471,83</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

Las importaciones de aspiradoras proceden en su mayoría y con porcentajes relativamente cercanos entre sí, en orden de importancia de Brasil (27.81%), Estados Unidos (23.36%) y Panamá (22.05%) (Cuadro N° 8).

CUADRO N° 9

EXPORTACION DE ASPIRADORAS EN MILES DE DOLARES

2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
COLOMBIA	12,21	69,02%
PERU	4,56	25,78%
ESTADOS UNIDOS	0,66	3,73%
ESPAÑA	0,22	1,24%
PANAMA	0,04	0,23%
<b>TOTAL</b>	<b>17,69</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

De las exportaciones de aspiradoras el 69.02% es para Colombia, país al que más se exporta. Hacia los



Estados Unidos se exporta apenas el 3.73% (Cuadro N° 9). Igual que para el caso anterior de los congeladores, la apertura de mercado y desgravación a las importaciones de aspiradoras desde Estados Unidos, cubrirían nuestro mercado y del resto de países a los cuales se exporta en pequeñas cantidades.

El monto total de exportaciones para este caso es muy poco significativo en relación con el de importaciones (Cuadros N° 8 y 9).

CUADRO N° 10  
IMPORTACION DE HORNOS MICROONDAS EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
PANAMA	20.936,10	58,27%
CHINA	6.619,46	18,42%
ESTADOS UNIDOS	5.724,96	15,93%
RESTO DE AMERICA	249,84	0,70%
RESTO DEL MUNDO	2.400,00	6,68%
<b>TOTAL</b>	<b>35.930,36</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La cifra total de importaciones para los hornos microondas nos indica que en nuestro país la producción no alcanza a cubrir el mercado nacional si es que la comparamos con la cifra de exportaciones totales.



Estados Unidos se encuentra en tercer lugar como importador hacia nuestro país cubriendo del 15.93% de todas las importaciones (Cuadro N° 10).

CUADRO N° 11  
EXPORTACION DE HORNOS MICROONDAS EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
VENEZUELA	755,3	97,72%
COLOMBIA	9,93	1,28%
ESPANA	4,65	0,60%
ESTADOS UNIDOS	3,05	0,39%
<b>TOTAL</b>	<b>772,93</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

De nuestras exportaciones de hornos microondas hacia Venezuela se dirige el 97.72%, casi el total. Hacia Estados Unidos se exporta el 0.39% (Cuadro N° 11). Para tener mayor acceso al mercado norteamericano, tendría que pasar años de adelanto tecnológico y de igual manera que en otros productos, adecuarlos a las necesidades, gustos y preferencias del consumidor estadounidense.



CUADRO N° 12

IMPORTACION DE SECADORAS DE ROPA EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	366,17	73,64%
RESTO DE AMERICA	50,06	10,07%
RESTO DEL MUNDO	81,03	16,30%
<b>TOTAL</b>	<b>497,26</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La importación de secadoras de ropa hacia nuestro país proviene en el 73.64% desde los Estados Unidos (Cuadro N° 12). Con desgravación en la apertura de mercado, esta cubriría el total de las importaciones.

CUADRO N° 13

EXPORTACION DE SECADORAS DE ROPA EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	1,06	84,13%
Z.FRANCA ECUADOR	0,20	15,87%
<b>TOTAL</b>	<b>1,26</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La exportación de secadoras prácticamente se realiza solamente con los Estados Unidos. El Cuadro N° 13 indica que no importamos a otros países, sino solamente mediante la zona franca. Las exportaciones desde nuestro país significan el 0.25% de las importaciones que realizamos. Para este producto las



salvaguardias deben ser extremas, para que Estados Unidos no absorba todo el mercado exterior que se involucra en el TLC. En este caso el no firmar un TLC con Estados Unidos, nos dejaría prácticamente sin exportaciones de secadoras de ropa.

CUADRO N° 14  
IMPORTACION DE LAVADORAS DE ROPA EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
CHINA	2.025,47	47,47%
PANAMA	858,54	20,12%
COLOMBIA	572,39	13,41%
ESTADOS UNIDOS	531,43	12,45%
COREA (SUR)	113,99	2,67%
MEXICO	99,46	2,33%
RESTO DE AMERICA	12,80	0,30%
RESTO DEL MUNDO	52,78	1,24%
<b>TOTAL</b>	<b>4.266,86</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La mayoría de lavadoras proceden de china, las que significan el 47.47% de todas las importaciones de este artículo. Desde los Estados Unidos importamos el 12.45%. De los países Andinos solamente importamos desde Colombia (13.41%). (Cuadro N° 14)



CUADRO N° 15  
EXPORTACION DE LAVADORAS DE ROPA EN MILES DE DOLARES  
2000 - 2005

PAIS	MILES DE USD\$	PORCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	2,74	93,20%
Z.FRANCA ECUADOR	0,20	6,80%
<b>TOTAL</b>	<b>2,94</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: B.C.E.

Elaboración: La Autora

La exportación de lavadoras de ropa está prácticamente dirigida únicamente para los Estados Unidos, que la absorben en el 93.20% (Cuadro N° 15). Dejar de exportar a los Estados Unidos acabaría con la exportación de este producto. Las exportaciones totales significan el 0.07% de las importaciones totales. Lo que nos lleva a deducir que es un producto muy sensible a la apertura de mercados exteriores.

Excepto las cocinas, el resto de productos de línea blanca analizados, tienen que ser salvaguardados frente a las importaciones, ya que según nos indican las cifras de exportación, la producción nacional no es la apta para los mercados internacionales.



### **3. POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR Y ARANCELARIA DEL ECUADOR**

**3.1 Generalidades.-** El proceso de apertura comercial iniciado a finales de la década del 80, introduce profundos cambios en la estrategia comercial ecuatoriana, enfocándose hacia los mercados latinoamericanos, tanto a nivel multilateral (ALADI y CAN) como bilateral. Entre los años 90 y 2001, la participación de ALADI y CAN en los flujos de comercio pasaron del 14% y 8% a 23 y 18%, respectivamente, constituyéndose la región latinoamericana en el segundo mercado de exportación, en especial de exportaciones manufacturadas. Sin embargo de este hecho, Estados Unidos continua siendo el principal socio: en 2003, absorbió alrededor del 40.6% de las exportaciones.

**3.2 Política de Comercio Exterior del Ecuador.-** “La política de Comercio Exterior, es el conjunto de Normas



y Reglamentos que regulan las relaciones de un país con el resto del mundo.” (5)

La política de Comercio Exterior no es solo una, esta se regula según consenso entre los países a los que lleguen a un acuerdo comercial con el Ecuador. Entre los Principales tenemos: Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA/ATPDEA); Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) Comunidad Andina de Naciones (CAN): y Organización Mundial de Comercio (OMC); entre las principales.

**3.3 Política Arancelaria.-** “Son todas las normas, estrategias e instrumentos aplicables a los derechos de aduana que se gravan a los productos importados a un país, constituyendo fundamentalmente medidas de proteccionismo, las que favorecen a los mercados nacionales.



También puede ser aplicada a las exportaciones, con el fin de recaudar impuestos tributarios.

La tarifa oficial donde se recogen los aranceles aplicables a la entrada, salida y tránsito internacional de mercancías se denomina Arancel de ADUANAS.”<sup>1</sup>(6)

Como resultado de la apertura comercial y financiera iniciada a fines de los años 80, Ecuador inicia varias reformas estructurales, entre ellas de política comercial, lo que coincide con el crecimiento de las exportaciones no tradicionales. Entre las principales reformas estructurales de tipo comercial tenemos: la reforma arancelaria, iniciada en 1989, cuyo objetivo básico fue el de simplificar la estructura arancelaria así como también disminuir los niveles de protección. El resultado de esta reforma se hace evidente en los niveles arancelarios promedios observados en 1989 (29%) y 1994 (11%) respectivamente. El número de

---

<sup>1</sup> ANDERSEN, Arthur. Ob. Cit. Pág. 30



tasas arancelarias se redujo de 14 a 7. En 1992, el tipo arancelario máximo se redujo de 290% al 40%. Actualmente el nivel máximo se encuentra en el orden del 35% solo para el sector automotriz. Al 2003 el arancel nominal promedio ponderado por comercio continúa reduciéndose, y asciende a 9.85%.<sup>2</sup>(7)

### GRAFICO Nº 16

ESTRUCTURA ARANCELARIA DEL ECUADOR 2003		
ARANCEL	Nº DE PARTIDAS	VOL. COMERCIO
0%	384,00	1.581,20
3%	24,00	181,40
5%	2.220,00	1.496,70
10%	1.206,00	907,70
15%	1.241,00	899,20
20%	1.656,00	1.167,30
25%	18,00	4,80
35%	14,00	294,20
<b>TOTAL</b>	<b>6.763,00</b>	<b>6.532,50</b>

Fuente: BCE, MICIP Y MEF

**Elaboración:** La Autora

El propósito fundamental de la política arancelaria es el de fomentar la producción doméstica (el valor

<sup>2</sup> Datos obtenidos de la Nota Técnica N.20, Banco Central del Ecuador, Octubre 1999



agregado) y el empleo, mediante la protección en distintos grados, a determinados sectores económicos. Es decir, la política arancelaria debe ser diseñada para servir como una herramienta para cumplir con objetivos y estrategias de desarrollo. Sin embargo, podría también generar efectos no deseados. Por ejemplo, una estructura arancelaria de varios niveles y de alta dispersión entre protecciones efectivas entre sectores y productos incentiva para que los recursos se concentren en los sectores con mayor protección, impidiendo que las decisiones de inversión se ubiquen en los sectores más eficientes. Bajo este razonamiento, convendría entonces mantener iguales niveles de protección efectiva (PE) para todos los sectores, a fin de lograr la mejor asignación de recursos. Un argumento opuesto podría apoyar más bien diseñar un esquema arancelario que mantenga tasas de PE diferenciadas, bajo el supuesto de que el Estado es capaz de determinar cuáles son los sectores que presentan las mejores perspectivas de



desarrollo, o cuáles son los mayores demandantes de empleo (agricultura, textiles, etc.); sin embargo, esta política podría desincentivar el desarrollo de otros sectores que, teniendo el potencial de crecimiento, no han sido beneficiados con políticas de fomento y protección sectorial. Las dificultades inherentes a una política industrial de este tipo son las presiones de grupos de poder por capturar los incentivos estatales; otra dificultad es que a pesar de que pueden existir razones teóricas para el apoyo preferencial del Estado a ciertos sectores, (por ejemplo, los sectores beneficiados generarían efectos hacia otros), es muy difícil determinar cuáles son estos, pues la estructura productiva es dinámica; en este sentido, "...la aplicación de políticas horizontales complementarias, incentivarían el desarrollo de los sectores más idóneos" (8). Por ello, una tercera vía que fue adoptada con éxito en los "Nuevos Países Industrializados" (NPI), fue la de otorgar temporalmente mayor protección a los sectores menos competitivos



internacionalmente. Paralelamente, los niveles de protección más bajos fueron asignados a los sectores que estaban más listos para enfrentar la competencia internacional y así beneficiarse de la apertura comercial a través del aprovechamiento de economías de escala, incentivos a la elevación de la productividad y la calidad incentivada por la mayor competencia internacional, reducción de la brecha de conocimientos con el resto del mundo etc.

La estrategia de inserción al resto del mundo que implemente el país, que implica la negociación de aranceles con otros países o regiones, debe tomar en cuenta los efectos dinámicos que la política arancelaria genera en la producción y el empleo de los distintos sectores económicos, y no tan solo el efecto estático de un arancel, en los excedentes de productores y consumidores, y sobre los ingresos del gobierno. “Es decir, la política arancelaria debe ser parte integral de la



estrategia general de desarrollo del país, la cual debe tener como objetivo y reto fundamental, la reconversión del aparato productivo nacional que, como identifican varios estudios de diagnóstico, adolece de serios problemas de competitividad y productividad”.(9)

Los principales criterios que deben formar parte de los objetivos de las negociaciones comerciales del país, así como los elementos fundamentales que debe contener la negociación comercial arancelaria, son los siguientes:

Los acuerdos de liberalización comercial deben tener dos objetivos fundamentales:

1. Fomentar la generación de ventajas competitivas, en sectores que actualmente presentan bajos niveles de competitividad relativa frente al resto del mundo y,



2. Potenciar el crecimiento de sectores productivos que ya cuentan con ventajas competitivas en la actualidad.

Para el cumplimiento de ambos objetivos, es necesario que los acuerdos comerciales contengan ciertos elementos fundamentales.

**3.3.1 Primer Elemento de la Estrategia de Negociación Arancelaria.-** Este es necesario para el cumplimiento del primer objetivo, y propone que el país negocie acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, que expongan al sector privado a la competencia internacional, de forma más o menos gradual, dependiendo del nivel de competitividad relativa de un sector productivo, en igualdad de condiciones el mismo sector productivo en los países socios en el acuerdo comercial. O lo que es lo mismo desgravación



arancelaria diferenciadas por sector productivo, bajo el principio de que los sectores menos competitivos (más sensibles a la apertura comercial), sean expuestos de forma más gradual, a la competencia internacional. Lo que sería un periodo de transición hacia el libre comercio, para que los sectores productivos menos competitivos, realicen durante ese tiempo, esfuerzos y acciones coordinadas con el sector público, con el objetivo de elevar su competitividad. En los sectores que presenten mayor vulnerabilidad hacia el mercado exterior, antes de empezar la desgravación deben tener un alto grado de protección efectiva

El incentivo para elevar la competitividad de sectores de baja competitividad relativa durante el periodo de transición está basado en que el acuerdo comercial se compromete a levantar gradualmente la protección arancelaria de cada sector, en base al cronograma preestablecido en el acuerdo comercial. Esto elimina la



formación de lobbies que presionan al gobierno para mantener el status quo de protección de forma indefinida, y más bien, crea los incentivos correctos para que el sector productivo mejore sus condiciones de competitividad relativa con los otros socios del acuerdo, a fin de adecuarse a los mayores niveles de competencia que espera enfrentar en el futuro. De esta manera, la estrategia de apertura gradual incorpora los efectos dinámicos de la política arancelaria, e incentiva la elevación de la competitividad en sectores de baja competitividad relativa.

Durante el periodo de transición, es esencial que los esfuerzos del sector privado para elevar su competitividad, se complementen con una política fiscal cuyo objetivo sea el de minimizar o eliminar las fallas de mercado existentes en los países en desarrollo, que obstaculizan el desarrollo de sectores dinámicos y competitivos. Como es bien conocido, existen



importantes fallas de mercado al igual que externalidades, en mercados claves para la competitividad (mercado financiero, mercado de tecnología, mercado laboral, etc.), lo que justifica la intervención del Estado a fin de evitar efectos adversos en el sector privado.

En conclusión, esta estrategia toma en cuenta el hecho de que la ventaja competitiva es un concepto dinámico y no estático; es decir, así como los países pierden ventajas competitivas en productos a lo largo del tiempo al ser superados por otros países, también pueden desarrollar ventajas competitivas en bienes en los que antes no existía dicha ventaja. Más aún, los países altamente competitivos y de alto crecimiento económico, han desarrollado, en base a la intervención de la política económica, productos y sectores competitivos, que no existían antes de la implementación de las políticas. Por ejemplo: el sector electrónico en



Corea, el sector maderero en Finlandia, el software en la India, etc. Por esto es fundamental que los sectores económicos actualmente no competitivos y por tanto sensibles a la apertura comercial, cuenten con el espacio suficiente de tiempo para desarrollar ventajas competitivas, particularmente en sectores dinámicos a nivel internacional.

Por otro lado, en países en desarrollo como el Ecuador, que cuentan con ventajas comparativas en sectores fundamentalmente primarios, es aún más crucial implementar políticas de apertura gradual a la competencia internacional, a fin de permitir a los sectores privado y público, un tiempo en el que el esfuerzo empresarial, junto con la política del gobierno, logren el desarrollo de sectores que incorporen mayor conocimiento y valor agregado al proceso productivo. Esta es la única manera de aumentar la productividad y la competitividad, como vías para dinamizar el empleo,



incrementar los ingresos reales de las personas, y diversificar la oferta exportable con la aparición de nuevos productos de exportación.

Una liberalización comercial o desgravación arancelaria demasiado acelerada o inmediata, provocaría la quiebra innecesaria de empresas, y la destrucción del aparato productivo. En el otro extremo, los procesos de protección arancelaria atemporal (muy larga en tiempo) del aparato productivo, tampoco son consistentes con el objetivo de reconversión del aparato productivo, debido a la presión y captura de la política arancelaria por parte de lobbies que buscan mantener la protección de forma indefinida, eliminando los incentivos a la reconversión productiva y la mejora de la competitividad.

**3.3.2 Segundo Elemento de la Estrategia de Negociación Arancelaria.-** El segundo elemento



fundamental de las negociaciones de liberalización comercial, es lograr acuerdos que permitan el mayor acceso al mercado del país o países con los que se conforman acuerdos comerciales, dando prioridad al acceso de aquellos productos con mayor potencial para ingresar a dicho mercado. La reducción de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de estos productos con potencial exportador, permitirá potenciar su crecimiento, y en muchos casos, permitirá el aprovechamiento de economías de escala, redundando en menores costos unitarios de producción.

**3.3.3 Estudios Sectoriales previos a un Acuerdo Comercial.-** Es indispensable por lo anterior, que el gobierno ecuatoriano cuente con estudios de productividad y competitividad a nivel sectorial, con desagregación, para establecer adecuadamente las estrategias de negociación comercial con diferentes países o regiones. Dicha información es indispensable para definir, tanto la sensibilidad a la competencia



internacional ante procesos de apertura comercial con diferentes países o regiones; así como el potencial exportador del país, lo que ayudará a definir las prioridades de solicitud de acceso a los diferentes mercados.

“Los estudios de potencial exportador deben contener como mínimo, para todos los bienes producidos por el Ecuador, análisis de la demanda por mercado y análisis de la rivalidad comercial en cada mercado. Esto es esencial debido a que permitirá al país ubicar los mercados existentes en cadenas de valor a nivel mundial, es decir, los productos que cuentan con una demanda dinámica en otros mercados, así como la intensidad de la competencia que enfrentaría la producción nacional en otros mercados” (10)

“Los estudios de potencial exportador deben estar complementados con estudios sectoriales de cadenas



productivas y cadenas de valor”(11). Dichos estudios coadyuvarán al análisis de demanda y de rivalidad comercial, en la definición de estrategias de negociación de acceso a otros mercados, en base a las prioridades que se establezcan para el desarrollo de cadenas productivas y cadenas de valor consideradas prioritarias y estratégicas para el desarrollo nacional.

Una vez establecido un cronograma de negociaciones comerciales con otros países en base a los estudios de potencial exportador realizados, los estudios de sensibilidad a la apertura comercial por sector productivo, ayudarían a definir la estrategia de negociación para la desgravación arancelaria diferenciada por sector. Estos estudios también deben contar con información sobre la sensibilidad o vulnerabilidad competitiva ante un proceso de apertura comercial, la sensibilidad socio-económica ante la liberalización del comercio, y, los impactos en protección



efectiva por industria o actividad económica, la que serviría de base para el establecimiento de estrategias de negociación.

Evidencia empírica en relación a las estrategias de política arancelaria y los efectos sobre el desarrollo productivo dan cuenta del efecto sobre los niveles de empleo y valor agregado.

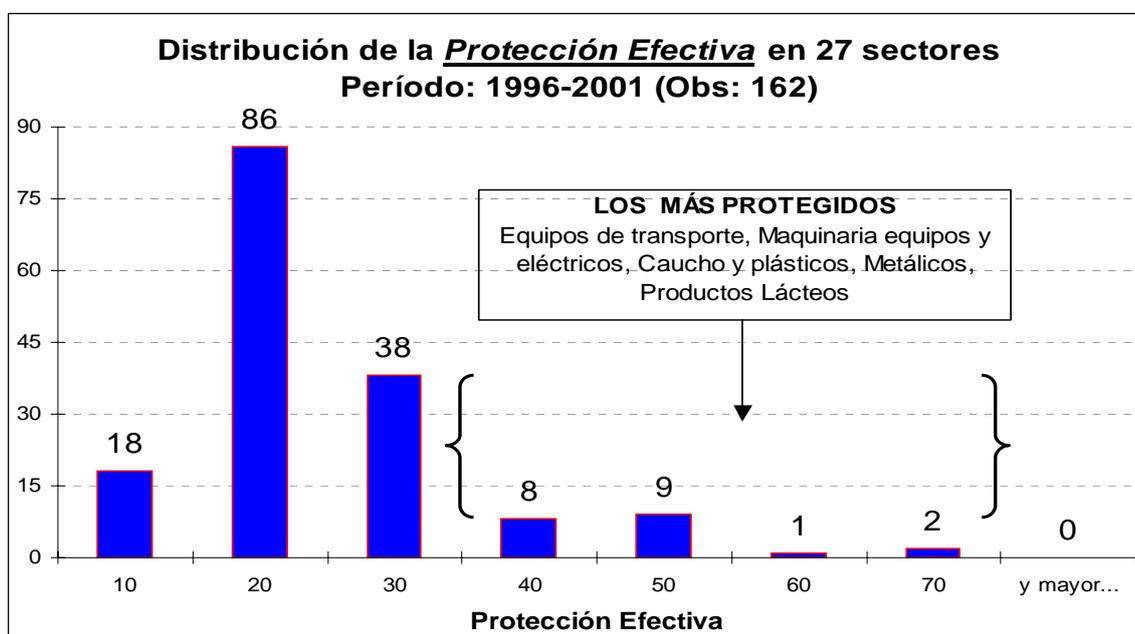
En relación con "...los niveles de protección arancelaria efectiva en Ecuador, encuentran que la dispersión de la protección efectiva (PE), para los 27 sectores analizados, es amplia y se ubica entre valores de 0.1% y 64%" (12). "Los sectores con mayores *niveles* de PE pertenecen al grupo denominado *No Alimenticios Elaborados (NAE)*" (13). Este grupo de sectores se caracteriza por mantener crecientes déficits comerciales con la CAN y el resto del mundo. Utilizando 162 observaciones, el valor promedio de Protección Efectiva



para el período de análisis asciende a 19.4%; (Chile presenta una tasa de protección efectiva promedio del 6.3%). Alrededor del 53% de observaciones se ubican en este nivel, según se aprecia en el siguiente gráfico.

## GRAFICO N° 2

### Ecuador: Protección Efectiva



Fuente: [http://www.tlc.gov.ec/informes\\_rondas/informe\\_cartagena.doc](http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe_cartagena.doc)

Para determinar si la política arancelaria se ha orientado al fomento de sectores generadores de empleo y valor agregado, una primera aproximación fue a través de analizar la correlación entre los niveles de PE con el valor agregado (VA) y el empleo. “Las correlaciones



calculadas para el período 1996-2001, presentan valores bajos y además con signo negativo, contrario al esperado. El coeficiente de correlación entre la PE y el empleo, arroja un valor de  $-0.30$ . Un valor similar se encuentra para la correlación entre la PE y el valor agregado ( $-0.35$ ). Aunque los coeficientes de correlación son relativamente bajos” (14). Estos resultados sugieren que la política arancelaria no se orientó a la protección de los sectores generadores de empleo y valor agregado; por el contrario, los sectores más protegidos, presentan bajas contribuciones en estas variables

El Estado brinda también apoyo al sector exportador a través de varios mecanismos tales como: la implantación del **drawback** que es un régimen por el cual se devuelve de los derechos e impuestos pagados por la importación de materias primas o insumos incorporados al producto exportado, lo que beneficia a productos de exportación que contienen insumos



importados; aunque en la práctica el uso del mecanismo ha sido parcial, por cuanto persisten algunos problemas para su implementación. “En el proyecto se plantea mantener dos procedimientos de devolución condicionada de impuestos: por medio de un porcentaje fijo del 4 % del precio FOB de exportación declarado o por medio de un valor específico. La primera alternativa, similar al caso chileno, de aplicar un drawback de porcentaje fijo (4% del precio FOB de las exportaciones), si bien tiene la ventaja de simplificar la operatividad, debe también considerar factores propios de la realidad económica del país, como la cultura tributaria, por ejemplo. Por tanto, en este escenario las devoluciones por drawback deben estar estrechamente ligadas al cumplimiento de las obligaciones fiscales por parte de los exportadores beneficiados. Por otra parte, es necesario considerar la posibilidad de aplicar el mecanismo también al caso de empresas nacionales



que proveen de insumos a las industrias de exportación”.

(15)

También se han efectuado avances en la simplificación de la tramitología y/o eliminación de los permisos de importación así como de barreras no arancelarias. Estos esfuerzos se han traducido en la eliminación de varios impuestos a las exportaciones a fin de incrementar los niveles de competitividad: reducción de tarifas portuarias, implementación del crédito tributario que les permita recuperar el pago del IVA abonando a otras obligaciones tributarias.



---

## **CAPITULO II**

### **Tratado de libre comercio ecuador estados unidos**

## **1. RESEÑA DE LA INSERCIÓN DEL ECUADOR EN LA ECONOMÍA GLOBAL**

A lo largo de la historia, Ecuador ha sido uno de los últimos países de la región en incorporarse a los procesos de integración, principalmente comerciales.

El actual proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos que nuestro país afronta conjuntamente con Perú y Colombia no es el primer intento de creación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, sistemas preferenciales, entre otros, sino que se enmarca dentro de la dinámica con que la población mundial crece y la tecnología avanza. Este crecimiento determina la necesidad de buscar aliados estratégicos.



Juan Paz y Miño Cepeda menciona que “...una vez finalizado el proceso de Independencia, los primeros esfuerzos de integración de América Latina se concretaron temporalmente en la Confederación de las Provincias Unidas de Centroamérica, la Confederación Peruano-Boliviana y la Gran Colombia” (16) lo que demuestra que desde el siglo XIX ya existía la necesidad de integrarse.

En el artículo *La Integración Latinoamericana*, el historiador Juan Paz y Miño Cepeda menciona una breve reseña del proceso integracionista del que Ecuador ha sido parte. “Los esfuerzos modernos de integración económica entre los países latinoamericanos únicamente ocurren en la segunda mitad del siglo XX: ALALC (1960) que fue sustituida por ALADI (1980); CARIFTA (1968), transformada en CARICOM (1973), todo esto aupado por la CEPAL, que pensaba y



*fomentaba el integracionismo. El Pacto Andino (1969).*

*La segunda ola integracionista con MERCOSUR (1994-95); G3, con Colombia, México y Venezuela (1995), Comunidad Andina (1996). Los diversos convenios de integración centroamericana (SICA, SIECA, AEC), así como varias entidades regionales (SELA, OLADE, etc.) y una amplia red de acuerdos pluri y binacionales". (17)*

## **2. ANTECEDENTES**

La negociación de tratados de libre comercio es una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional y la integración económica de los pueblos. Las reglas básicas sobre las cuales se establecen estos tratados podemos encontrarlas en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) suscrito por varios países en 1947. El GATT fija principios que rigen el comercio mundial, basándose en



la no discriminación, previsibilidad, y un trato equivalente entre productos nacionales e importados.

En 1994, sobre la base del GATT, se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual Ecuador es miembro desde 1996. A partir de ese momento el Ecuador accede a derechos en el comercio mundial que debe profundizar mediante acuerdos o esquemas de integración económica como en la CAN, el MERCOSUR y la ALADI.

Actualmente, varios países del mundo han suscrito Tratados de Libre Comercio. Los ejemplos más relevantes para el Ecuador son los acordados entre Chile y Estados Unidos y, recientemente, el denominado CAFTA, firmado por los países centroamericanos con la nación norteamericana.

Ecuador se sumó a esa tendencia y asumió la opción de cambiar su historia el 2 de octubre del 2003,



cuando el país propuso formalmente a los Estados Unidos, el deseo de iniciar negociaciones de un TLC.

El 18 de noviembre del 2003, el representante comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció y notificó al Congreso de ese país, la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con Ecuador, Colombia y Perú.

“En Cartagena de Indias, el 18 de mayo del 2005, los tres países andinos conjuntamente con los Estados Unidos, iniciaron oficialmente la Primera Ronda de Negociaciones del TLC.” (18)

Cuando Ecuador expresó formalmente su interés de iniciar un proceso de negociaciones tendiente a suscribir un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, inicia el respectivo proceso de negociaciones, por lo que surgió la necesidad de evaluar técnica y objetivamente las capacidades competitivas de los distintos sectores económicos del Ecuador, por lo que el Banco Central del Ecuador desarrolló análisis sectoriales concebidos como una herramienta orientada a lograr un mayor y mejor



acceso de los productos ecuatorianos al mercado mundial, así como a establecer mediciones objetivas de sensibilidad de los diferentes segmentos del aparato productivo, ante procesos de apertura comercial. Dichos análisis fueron contruidos alrededor de dos objetivos principales:

- Determinar la posición competitiva de productos ecuatorianos en otros mercados, e Identificar los productos de exportación con las mejores perspectivas para ingresar a un mercado determinado.
- Determinar los sectores de la economía ecuatoriana más vulnerables o más sensibles a la apertura comercial, toda vez que éstos requieren un proceso de apertura más lenta o gradual, a fin de emprender procesos de reconversión productiva.

Estas herramientas han sido utilizadas como un criterio más en la elaboración de listas de productos para los cuales solicitamos ingreso al mercado norteamericano; así como en la elaboración de las listas de productos para los cuales ofrecemos acceso con cero aranceles a nuestro mercado, en distintos plazos. “Adicionalmente, los análisis sectoriales contribuyen al



diagnóstico de la capacidad competitiva del aparato productivo nacional y, por lo tanto, constituyen un insumo importante para la definición posterior de una Agenda Interna para el desarrollo, que deberá estar en función de las potencialidades como sensibilidades sectoriales del aparato productivo. Las metodologías desarrolladas pueden ser utilizadas en el diseño de una estrategia de inserción en otros mercados, distintos al norteamericano”. (19)

### **3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

*“Un Tratado de Libre Comercio (TLC), es un acuerdo mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios e inversiones”.* (20)

*“Los Tratados de Libre Comercio brindan a los países que los suscriben, un marco que les permite apuntalar el flujo libre de bienes y servicios e impulsar la orientación para emprender en una verdadera apertura y liberalización económica”.* (21)



El objetivo central de cualquier TLC es el establecimiento de una zona de libre comercio, "...al amparo de lo que establece el Artículo XXIV del GATT (General Agreement for Tariffs and Trade – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que determina una autorización en el ámbito de la normativa mundial de comercio para que las Partes del TLC puedan concederse privilegios de índole económico y comercial -como las preferencias arancelarias- con el propósito de promover la libre circulación de bienes, servicios y capitales en sus territorios". (22)

Con este antecedente, las Partes firmantes de un acuerdo de este tipo reconocen también las obligaciones que tienen vigentes en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de otros acuerdos de comercio de los que sean miembros.



En un TLC o acuerdo comercial preferencial entre dos naciones, se negocia:

- Concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.
- Aspectos como inversiones, comercio electrónico, telecomunicaciones y un tratamiento moderno de los temas sanitarios, ambientales, propiedad intelectual, laborales, entre otros.

Un TLC también es un instrumento jurídico internacional, de carácter bilateral mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios, inversiones y tecnologías.

### **3.1 Objetivos que persigue un TLC:**

- Ampliar mercados.
- Generar Empleo.
- Promover el crecimiento económico.



- Eliminar el pago de aranceles (impuestos) a la importación y exportación de productos, así como toda medida que impida o dificulte el intercambio comercial.
- Establecer disposiciones legales que regulen las áreas relacionadas con el comercio.
- Garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país socio.
- Establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios.
- Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones negociadas, estableciendo un mecanismo de solución rápida a problemas que surjan en el comercio de productos, servicios o en inversiones.
- Promover condiciones para una competencia justa.



- Incrementar las oportunidades de inversión nacional e internacional.

#### **4. VENTAJAS DE UN TLC CON ESTADOS UNIDOS**

Un TLC con un país como Estados Unidos generará señales positivas en los mercados mundiales, brindará confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros y ofrecerá una mayor seguridad jurídica al país suscriptor, en este caso, a Ecuador. Asimismo, presentará retos y desafíos para los agentes económicos nacionales, quienes enfrentarán mejores condiciones de acceso al mercado estadounidense, pero también una mayor competencia en el mercado interno. La negociación de este acuerdo nos ayudará a identificar las oportunidades y amenazas que se presentan en un mundo globalizado y los constantes procesos de integración regional.



En el caso de Ecuador, el 58% de las exportaciones realizadas en el 2003 se efectuaron bajo el sistema de preferencias ATPDEA

Según las cifras presentadas por el Banco Central del Ecuador (BCE) en el 2003, de 2.452 millones de dólares que el país exportó a Estados Unidos, correspondientes a 997 partidas arancelarias o productos, el 94,61%, es decir, 870, se beneficiaron del ATPDEA.

No negociar un Tratado de Libre Comercio implicaría, según las cifras oficiales de la CAN, la pérdida de beneficios para el 57,7% de nuestras exportaciones hacia EEUU y, según el BCE, el 53% de lo que se registró en el 2002. Esto implicaría que un bien producido en Ecuador se lo vendería a un precio mayor en ese mercado, lo que daría una ventaja competitiva a otros países que, con el TLC, garantizarían un acceso al



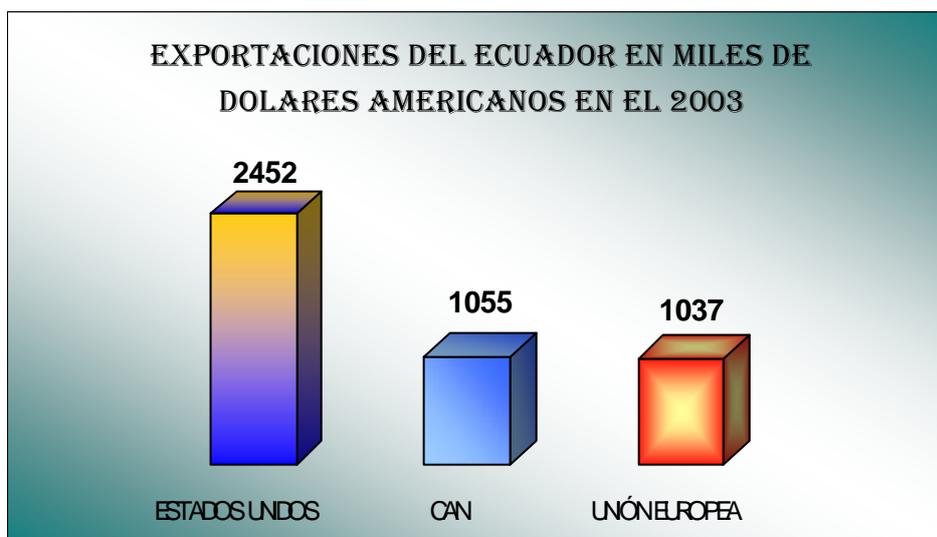
mercado estadounidense de sus productos en mejores condiciones que los ecuatorianos.

La principal razón que justifica una negociación con Estados Unidos desde la perspectiva ecuatoriana, es la necesidad de que nuestra economía crezca a un nivel superior. La expansión del comercio es condición prioritaria de una economía. (23)

Analizando el crecimiento económico de países en desarrollo que entraron al TLC con Estados Unidos, por ejemplo Chile entre 1980 y 2001 su comercio creció durante esos años (1980-2001) en 6,8% y su PIB en 5%. Por el contrario, el comercio de Ecuador tuvo una tasa del 2.3% y un PIB del 2.1%.

Otra razón que justifica la negociación del TLC con Estados Unidos, se encuentra en el destino de las exportaciones ecuatorianas.

### GRAFICO N° 3



**Fuente:** BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Boletín Anual 2005

**Elaboración:** La Autora.

Este gráfico nos demuestra que en el año 2003, Ecuador exportó a Estados Unidos 2.452 millones de dólares, casi el doble de lo que se exportó a los cuatro países de la Comunidad Andina (CAN) y algo similar a lo que se exportó a la Unión Europea.

Otra razón del por qué nuestro país debe negociar un TLC con su mayor socio comercial, se lo puede explicar de mejor manera comparando la diferencia que existe en el porcentaje de comercio de Ecuador (importaciones, exportaciones, balanza comercial) respecto de otros países. El porcentaje de las



exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos en el año 2004 fue del 43% a diferencia del 20,6% de las importaciones realizadas, lo que representa una marcada diferencia respecto del comercio que mantenemos con otro mercado muy grande como lo es la Unión Europea, destino al cual exportamos un 13% e importamos el 10,3%. (24)

No son solo estos los argumentos que permiten justificar la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Por ejemplo, existe la necesidad de tener seguridad jurídica al amparo de una normativa internacional que atraiga inversión extranjera, no solo de Estados Unidos, sino de otros países. La necesidad de cooperación técnica y económica es otro argumento para negociar con la potencia del norte.

También, se hace indispensable reformar las aduanas, los organismos de control de sanidad animal,



para poder controlar enfermedades bovinas que no permiten el desarrollo de este sector, ante la prohibición de que nuestros productores exporten a otros países. Y, en general, se busca fortalecer otras áreas –a través de capacitación, cooperación económica, asistencia técnica– como por ejemplo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y artesanos.

Estados Unidos es, sin duda, el país que aporta con la mayor cantidad de dinero a nuestra economía. Además de ello, la economía estadounidense, es complementaria a la ecuatoriana, no sustituta, puesto que nuestro país exporta productos agrícolas principalmente y, la mayor parte de importaciones estadounidenses, corresponden a artículos industriales, por ejemplo celulares.

Las negociaciones del TLC tienen como principio fundamental el Trato Nacional, es decir, que tanto



Ecuador como Estados Unidos otorguen el mismo trato a las mercancías, servicios, inversiones, entre otros; que dan en sus países.

Nuestro país busca a través de las negociaciones del TLC el reconocimiento de un trato no menos favorable del que, a nivel estatal, EEUU concedan a bienes similares, competidores directos o sustitutos. Adicionalmente, se busca obtener la excepción a la obligación de Trato Nacional, a todas aquellas medidas que resulten incompatibles con la Constitución ecuatoriana, vigente al momento del inicio de las negociaciones.

En la siguiente tabla se resume los beneficios que obtendríamos con el TLC con Estados Unidos:



## TABLA 1

### RESUMEN DE LOS BENEFICIOS OBTENIDOS CON EL TLC ECUADOR – ESTADOS UNIDOS

#### Principales Beneficios

- Permitirá crear plazas de trabajo, combatir la pobreza y evitar la migración.
- Mejorará el comercio internacional ecuatoriano promoviendo las exportaciones.
- Garantizará el acceso de productos ecuatorianos al mercado de los Estados Unidos.
- Incrementará la producción de bienes exportables.
- Captará capitales externos para los sectores productivos.
- Promoverá la transferencia de tecnología.
- Mejorará la calidad de los productos de exportación, aprovechando ventajas competitivas.

#### Al Consumidor

- Recibirá variedad y mejor calidad en productos y servicios.
- El consumidor se beneficiará directamente con la reducción de precios en productos importados y nacionales.

#### Al Productor

- El productor se beneficiará porque al existir mayor competitividad, se obligará a producir bienes con alta calidad que tendrán mayor demanda en el mercado.
- Tiene un mercado potencial de 300 millones de personas.
- Permitirá la importación de insumos y materias



primas de mejor calidad para la industria y a menores costos.

### **Al País**

- Podremos superar las limitaciones territoriales y de mercado.
- Se abren importantes oportunidades de comercio y empleo.
- Aumenta el interés de los inversionistas en el Ecuador.
- Se crean nuevas fuentes de transferencia de tecnología.
- Estimula al ecuatoriano para que produzca más cantidad y calidad.
- Esta negociación nos hará un país más competitivo.

Fuente: MICIP. <http://www.tlc.gov/micip.ec/html>

Elaboración: La Autora.

## **5. ASPECTOS QUE SE DEBE TOMAR EN CUENTA ANTES DE INCIAR EL TLC ECUADOR - ESTADOS UNIDOS**

Nuestro país, en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio ha identificado algunas necesidades específicas de cooperación que deberían



ser consideradas para la aplicación de este acuerdo comercial.

Tales necesidades de cooperación resultan de interés fundamental para el Ecuador, en la perspectiva de apoyar y consolidar su mejor participación en el proceso de apertura y liberalización comercial con los EE.UU. y con los países andinos que participan en las negociaciones.

El Programa de Cooperación –esencialmente el apoyo que ofrecería para modernizar el quehacer institucional en materia de la gestión pública y privada del sector externo y para aumentar las capacidades nacionales para la modernización y la competitividad, particularmente de las denominadas PYMES- es, por sus características, una de las herramientas que permitiría sostener las transformaciones de la estructura productiva que se requieren para mejorar la competitividad de



sectores específicos y atenuar los riesgos que de todos modos derivan de la creciente apertura de la economía hacia los mercados internacionales, particularmente cuando (como en el caso del TLC Andinos-EE.UU.) se aprecian asimetrías importantes entre los países que intervienen en las negociaciones.

La normatividad y regulación del comercio internacional entre los países exige, la mayoría de las veces, cambios radicales en materia de procedimientos y regulaciones internas, las que en el caso del Ecuador evidencian serias limitaciones en distintos campos por ejemplo el aduanero, de control fitosanitario, de normativas técnicas y ambientales, de regulación para la prestación de ciertos servicios, etc.

Los ámbitos para los que se demanda dicha cooperación técnica son muy diversos, por lo que han debido establecerse prioridades; en todo caso, las



demandas de cooperación se han estructurado teniendo como referencia los siguientes aspectos:

1. La identificación de nuevas oportunidades comerciales en materia de bienes, servicios e inversiones.
2. El aumento de la productividad y competitividad externa generales.
3. La puesta en práctica de los compromisos específicos derivados de las negociaciones del TLC en el plano nacional.
4. La modulación y atenuación de las eventuales desventajas que podrían derivar de la suscripción de normativas y compromisos específicos del Tratado.



5. La institucionalización de las estructuras pública y privada relacionadas con la gestión del sector externo, en lo económico y jurídico.

6. La creación de oportunidades para las denominadas PYMES (pequeñas y medianas empresas), que podrían asumir un nuevo papel en la generación de empleo, ingresos e inversiones en el mediano plazo y bajo el escenario de apertura, por ahora aún en proceso de negociación. Las PYMES tienen una importancia fundamental en la estructura formal de generación del empleo y riqueza nacional y son las unidades productivas que requieren, con mayor urgencia, el apoyo necesario para definir apropiados patrones de expansión en el marco de las nuevas condiciones de mercado.

Un tema transversal atraviesa la descripción anterior: éste se relaciona con la importancia de la cooperación



técnica para favorecer la reconversión tecnológica en sectores productivos con posibilidades de captación de mercados externos. La necesidad de la vinculación de las universidades nacionales al proceso, en la perspectiva de apoyar la definición de alternativas y opciones de reconversión productiva acorde con la realidad nacional, es decisiva. El TLC es un proyecto nacional; como tal, involucra a todas las entidades e instancias que tienen que ver con el desarrollo y particularmente con la precisión de directrices de cambio.

En términos generales, se espera que la creación de la zona de libre comercio entre los países andinos y EE.UU. consolide las relaciones recíprocas, bajo el objetivo esencial de fortalecer el proceso de desarrollo. La intensificación de las relaciones de comercio con los EE.UU., uno de los mayores mercados del mundo y



principal socio comercial de los países andinos, es una herramienta y medio idóneo para alcanzar ese propósito.

De ahí la necesidad de definir un régimen de cooperación general dirigido a atenuar las asimetrías de las economías, originadas en razones muy diversas, como parte de un esquema de apoyo para la correcta aplicación de los compromisos normativos derivados de la negociación del Tratado.

Se trata de que la cooperación, por su impacto positivo en términos de aumento de las capacidades nacionales de gestión, contribuya a que los beneficios del proceso no tiendan a concentrarse en pocos países y/o sectores de esos países, dejando en situación de desventaja a otros. Esta tendencia ya se ha experimentado en otros esquemas y es prudente y conveniente procurar su atenuación.



## 6. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE DROGAS (ATPDEA)

**Concepto.-** *“Régimen de preferencias comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos en reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico”. (25)*

Esta ley permite que más de 6 mil productos ecuatorianos accedan al mercado estadounidense con cero arancel.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA en inglés) entra en vigencia en el año 2001, acuerdo por el cual los productores ecuatorianos se han beneficiado al no pagar aranceles para vender sus productos en Estados Unidos.

El ATPDEA reemplazó al ATPA, acuerdo comercial que tuvo una vigencia de varios años.



A pesar de los beneficios que el ATPDEA brinda, esta ley limita la inversión de largo plazo en varios productos que Ecuador exporta actualmente y en otros que a pesar de que se benefician no se producen por falta de inversión o incentivos.

Según un estudio de la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN) desde la renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de la Droga (ATPDEA en inglés), que otorga de manera unilateral Estados Unidos a los países andinos por el combate al narcotráfico, Ecuador es uno de los países que mayor provecho ha obtenido del uso de las mismas.

En el año 2003 el 58% de las exportaciones del Ecuador se realizaron bajo el ATPDEA. Adicionalmente, Colombia y Ecuador son los países que mayor nivel de exportación tuvieron bajo ATPDEA, con un monto de



US\$ 4462 millones, lo que constituye el 76% del total exportado bajo este régimen por los países beneficiados.

El Ecuador exportó a Estados Unidos, 997 partidas arancelarias o productos, y de ellas 870 que corresponde al 94,61% se beneficiaron del ATPDEA. (B.C.E)

Entre las partidas arancelarias o subproductos que no se benefician del ATPDEA se encuentran el atún enlatado y el azúcar que juntos suman el 91% del total de productos excluidos; en menor medida están las confecciones y otros artículos textiles (7,4%).

Por esto, el interés del Ecuador de negociar un Tratado de Libre Comercio que permita ampliar el listado de productos que se beneficien del ATPDEA, con lo se consigue elevar el nivel de exportaciones los que se traduce en un incremento en la demanda de trabajo.



La Corporación Andina de Fomento (CAF) explica que el ATPDEA ha permitido una mayor diversificación de las exportaciones agropecuarias ecuatorianas, en particular en el sector de las flores.

En el 2002 las exportaciones bajo el ATPDEA alcanzaron solamente el 8.4%, en el 2003, este porcentaje aumento hasta 57.7% del total exportado, según estudios de la CAN.

Los principales sectores beneficiarios del régimen son: textil y confección, atún empacado al vacío, cuero y calzado, agropecuario, madera y papel y minerales e hidrocarburos.

En el sector industrial ecuatoriano el beneficio del ATPDEA para los productores y exportadores es grande, ya que de 7.080 partidas arancelarias (productos) reconocidos por la Organización Mundial de Comercio,



3769 se benefician de este acuerdo, en tanto que otros 3251 productos tienen arancel cero por la cláusula de nación más favorecida (NMF en la OMC).

Ecuador exporta actualmente a Estados Unidos 530 productos en el ámbito industrial. De este total, 251 se benefician del ATPDEA, 20 (3 partidas de atún y 17 de calzado) no se benefician de ningún sistema y pagan arancel. Los restantes se benefician del NMF.

La oferta exportable agrícola del Ecuador es de 406 partidas. Las partidas agrícolas de los países andinos que se benefician del ATPDEA son 593, de las cuales 294 Ecuador exporta a Estados Unidos. Por otra parte nuestro país exporta a Estados Unidos 314 productos agrícolas dentro y fuera del sistema de preferencias arancelarias.



Sin embargo solo 50 productos representan el 98% de las exportaciones agroalimentarias del país, según un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

“Según la CEPAL, el 70% de las exportaciones agrícolas ecuatorianas se benefician ya del ATPDEA, sin embargo, el 84% de este 70% está sujeto a barreras no arancelarias, como cuotas o contingentes, salvaguardias y medidas antidumping (venta por debajo del costo de producción), licencias, prohibiciones, inspecciones y requisitos técnicos.

Para favorecer a los productores agrícolas, el equipo negociador ecuatoriano busca un acceso real al mercado, cuando el TLC entre en vigencia”. (26)

## **7. DESGRAVACIÓN ARANCELARIA**

Es la reducción de aranceles entre dos países que han logrado un acuerdo comercial para acceso al



mercado. Existen algunos tipos de desgravación, pero se clasifican en dos grupos:

*Desgravación Lineal.*- La que considera una desgravación descendente hasta llegar a cero en un período determinado el que por lo general el período se divide en años, fijando una tasa de desgravación en este caso anual.

*Desgravación no Lineal.*- Contempla: años de gracia, ritmos de desgravación, plazos totales entre otros.

La desgravación arancelaria busca asegurar la permanencia de mecanismos que atenúen las distorsiones comerciales generadas por políticas de subsidios a la producción agropecuaria en nuestro caso estadounidense, así como consolidar el acceso al mercado americano de productos que gozan de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA).



En el caso de los subsidios o ayudas internas que el país exportador otorga a sus productos, la desgravación arancelaria busca neutralizarlos a través de mecanismos compensatorios como las Franjas de Precios (arancel variable que regula los precios de las importaciones) u otros mecanismos nuevos, tales como contingentes o salvaguardias, que buscan proteger la producción y los precios internos de productos sensibles que podrían importarse y afectar a los productores nacionales.

## **8. CONTINGENTES ARANCELARIOS**

Son sistemas de protección comercial mediante los cuales se fija un volumen específico de un producto dado, el que ingresará al país con un arancel más bajo o cero. Si el volumen ingresado supera la cantidad fijada, se impone un arancel más alto al exceso del volumen fijado de importación. El volumen se denomina cuota, el que acuerdan los países del tratado comercial, esta



cuota puede incrementarse con el transcurso del tiempo.

Por tanto el contingente consta de dos partes la cuota (volumen fijado) y arancel (exceso de cuota).

## **9. MESA INDUSTRIAL DEL TLC**

Dentro de la industria se encuentra la producción de línea blanca. En esta Mesa se trató principalmente los bienes industriales agrícolas por ser catalogados los más sensibles.

En general en esta Mesa nuestro país busca lograr el mayor acceso posible al mercado estadounidense sin barreras arancelarias o para-arancelarias que obstaculicen el comercio para los productos industriales que se fabrican en Ecuador y, también, para aquellos que tienen un potencial de exportación y que, debido a carecer de preferencias arancelarias actuales, posiblemente no han sido sectores que han logrado un mayor crecimiento.



Dentro del ámbito de acceso a mercados, se definieron canastas de desgravación arancelaria, es decir, grupos de productos que dependiendo su sensibilidad o impacto en la economía local se permitirá su importación con o sin aranceles.

Respecto a línea blanca se estableció que las refrigeradoras tendrían una desgravación a diez años. Excepto las de más de 21 pies que tendrían arancel cero.

**10.- SALVAGUARDIA.-** Es un mecanismo de excepción temporal que se aplica cuando las importaciones de un determinado producto son tan altas, que causan daño a la producción nacional.

**Salvanguardia Especial.-** Es una medida de carácter automático que sirve para proteger la producción interna



debido a variaciones bruscas en el precio de las importaciones.

La salvaguardia especial se aplica por el precio cuando exista una caída drástica del precio respecto del precio definido, y por el volumen cuando existe un fuerte incremento de importaciones que superen la cantidad fijada y por ende provoquen una caída de precios.

Dentro de la salvaguardia se incluye el tema de “Antidumping (venta por debajo del costo de producción), es decir prácticas de comercio desleal”. (27)

## **11. OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO**

Se tratan de barreras no arancelarias. Son restricciones que se imponen a las importaciones de productos, basadas en requisitos técnicos, es decir, estándares industriales, marcado y embalaje, u otras



normas para la venta de productos. Los obstáculos técnicos están regulados por la normativa de la OMC.



## **CAPITULO III**

### **Posible impacto del Tratado de libre comercio ecuador - estados unidos en la línea blanca**

#### **ASPECTOS GENERALES**

Definir con certeza el posible impacto del TLC Estados Unidos - Ecuador, requiere una investigación de años una vez ejecutado el tratado. Para poder aproximarse a la variación de las variables económicas necesitamos conocer valores reales. Los estudios económicos disponibles no han aproximado cifras como tasas de incremento o decremento de variables como son: producción, empleo, etc., simplemente indican que una apertura comercial con un socio tan grande como Estados Unidos traerá muchas ventajas en la micro y macroeconomía de nuestro país.



En vista de que el TLC está en vías de desarrollo, se ha dado prioridad al análisis de productos agrícolas e industriales como el atún, debido a que estas industrias son las más diversas en nuestro país.

Para el presente estudio de línea blanca no se ha definido la mayoría de aspectos que la involucran, solamente una parte de desgravación para ciertos productos de esta línea.

Para conocer un posible impacto del TLC en la producción de línea blanca en el país, nos basaremos en las importaciones, exportaciones y en la experiencia de México, que a pesar de ser un país mucho más grande que el nuestro en todo aspecto, está en vías de desarrollo.

## **1. NIVEL DE EMPLEO**

No se dispone exactamente del número de empleos generados por la producción de línea blanca en nuestro



país, pero si nos referimos a las importaciones y exportaciones entre el año 2000 a 2005, podremos concluir lo siguiente: Excepto en cocinas, para el resto de artículos de línea blanca las importaciones superan a las exportaciones, por lo tanto la producción de línea blanca no genera mayor cantidad de puestos de trabajo, porque en nuestro país tenemos mayor cantidad de mano de obra no calificada, y como esta línea es eminentemente tecnológica, necesita mano de obra calificada.

El TLC depende de muchos factores pero principalmente de la desgravación arancelaria entre los países, una reducción de aranceles a nuestros productos significaría una mayor exportación, que se traduce a mayor producción y con esto mayor empleo. Pero un incremento de importaciones impuestas por el otro país, disminuiría la producción y el empleo. Y en la línea blanca especialmente lavadoras, secadoras y



aspiradoras nuestras exportaciones son muy bajas en relación a las importaciones. Para subir el nivel de exportaciones, tendríamos que tener un avance tecnológico muy grande, inversión extranjera, y desgravación arancelaria muy larga, hasta lograr una competencia aceptable.

“La experiencia de México indica que el aumento de empleos durante el TLC con Estados Unidos es incipiente, porque mientras se incrementa en una industria en otra disminuye, especialmente en las PYMES, que no tienen capacidad de exportación”. (28)

## **2. PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS**

El aumento de la productividad es una condición necesaria para que se den aumentos salariales sostenibles, ya que con el transcurso del tiempo una economía sólo puede consumir lo que produce. Pero una mayor productividad no es suficiente para garantizar



aumentos salariales. “Los salarios dependerán en parte de la oferta y la demanda en los mercados de trabajo, y en parte de la calidad y sesgo de las instituciones que determinan cómo se distribuyen los aumentos de la productividad”. (29) Actualmente, la oferta en los mercados de trabajo excede la demanda en la mayoría de las categorías laborales, lo cual aporta al menos una explicación parcial del resultado deficiente de los salarios. Por otra parte, la integración de la producción mundial como resultado del libre comercio y las mejores protecciones para los inversionistas extranjeros con el fin de atraer inversión interna y externa ha significado que, para muchas categorías de mano de obra no calificada y semicalificada, la competencia se da no sólo en los mercados nacionales de trabajo sino también a nivel internacional, en la medida que las empresas toman decisiones de producción y contratación externa basadas en parte en el costo de la mano de obra en diversos



países. En nuestro caso la mano de obra de peruanos y colombianos es más barata que la nacional.

Otro aspecto que influye es que por la misma sobreoferta de trabajo, el empleado produce más, mejorando la productividad sin mejorar su salario.

En el caso de la línea blanca, la producción logrará niveles óptimos después de muchos años de inversión e incorporación tecnológica, para hacer frente a la competencia de otros países, además que la política salarial de nuestro país está en contra de los incrementos salariales.

La experiencia de México indica que "...los salarios reales para la mayoría de los mexicanos son más bajos hoy que cuando el TLCAN entró en vigor, lo que atribuyen en buena parte a la crisis de su moneda de 1994 a 1995. Pero afirman que, durante el período del TLCAN, el aumento de la productividad no se tradujo en



un aumento salarial, como sucedió en períodos anteriores en México”. (30)

### **3. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**

Según las cifras consultadas, ya se dijo antes que las importaciones superan ampliamente a las exportaciones en línea blanca, entonces para poder incrementar las últimas tenemos que producir productos acorde con las costumbres del país donde se exportará.

La producción tendría que subir a niveles mayores de los actuales, porque las cifras indican que no es mínimamente suficiente para el consumo interno, lo que justifica las importaciones en grandes volúmenes, y podemos correr el riesgo de una caída brusca de precios debido al volumen de importaciones no solamente desde Estados Unidos sino del resto del mundo.



La política arancelaria y de protección efectiva a la industria nacional, tendrá que ser muy bien planteada, ya que necesitamos años de desarrollo tecnológico frente a Estados Unidos para poder entrar en el mercado.

Tomando por separado lavadoras y secadoras de ropa, prácticamente solo exportamos en una mínima cantidad hacia los Estados Unidos. Tendríamos que mejorar tecnología y costos para poder entrar con mayor volumen al mercado norteamericano, y proyectarnos hacia el resto del mundo.



## **CAPITULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

1. El TLC Estados Unidos - Ecuador, así como ganancias en ciertas industrias podría implicar pérdidas en otras que no están en capacidad de exportar.
2. En lo referente a la línea blanca, en nuestro país a excepción de las cocinas que son exportadas a todo el mundo y cuyas exportaciones superan las importaciones, el resto de artículos pertenecientes a esta línea está recién impulsando su industria, fenómeno que es observado en la gran cantidad de volumen importado para cubrir la demanda interna.
3. Los plazos para la desgravación arancelaria de esta línea parecen estar cortos, para poder competir con



el resto de exportadores, conclusión que se basa en la experiencia de México.

4. Actualmente el único artículo que hace frente a la competencia son las cocinas.
5. El incremento de la producción de ciertas industrias en un TLC, no se traduce a mayores salarios e incremento de la tasa de empleo.

## **RECOMENDACIONES**

Dado lo difícil de un estudio y negociación de un TLC, no podemos recomendar puntos exactos, sin embargo a manera de comentario, se hará hincapié en los aspectos que más han resaltado en el desarrollo de este estudio, y que al parecer son más críticos.

1. Las medidas arancelarias deben ser profundamente analizadas por las personas indicadas, para evitar importación excesiva de productos que acaben con la producción nacional.



2. Como el avance tecnológico de un país en vías de desarrollo como el nuestro es menor que el de los Estados Unidos, debería existir negociaciones que contemplen medidas de apoyo tecnológico para el desarrollo de la línea blanca.
  
3. Aumentar la oferta interna con nuestros productos de línea blanca para satisfacer en mayor grado la demanda, para luego ingresar en los mercados externos.



## Referencias Bibliográficas

1. [www.proexport.com.co/EstudiosBID](http://www.proexport.com.co/EstudiosBID).
2. Ibídem
3. <http://www.bolpress.com/internacional.php?Cod=2006040603>
4. <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=3527>
5. ANDERSEN, Arthur. Diccionario de Economía y Negocios. Espasa. Madrid España 1999. Pág. 101
6. ANDERSEN, Arthur. Ob. Cit. Pág. 30
7. Datos obtenidos de la Nota Técnica N.20, Banco Central del Ecuador, Octubre 1999
8. David Tarr (2000): "*On the design of Tariff Policy: A Practical Guide to the Arguments for and against Uniform Tariffs*", World Bank, September. Traducido al español
9. ONUDI, CEPAL, BCE (agendas)
10. Baquero Marco y María Belén Freire (2003): "Hechos Estilizados de 31 Sectores Productivos en Ecuador", Cuestiones Económicas..., Banco Central del Ecuador.
11. "Boletín de Competitividad Industrial", Banco Central-MICIP-ONUDI, septiembre de 2004.



12. Nota del BCE: Los sectores analizados fueron agrupados en dos grandes categorías: Alimenticios y No Alimenticios. A su vez, dentro de cada categoría se sub-clasifican a los sectores de acuerdo al grado de elaboración del producto; esto es: primarios y elaborados.
13. Nota del BCE: Pertenecen a esta clasificación los siguientes sectores: Equipos de transporte, Caucho y productos plásticos, Lácteos elaborados, Productos Metálicos, Maquinaria, Equipo y aparatos eléctricos y productos químicos.
14. Baquero Marco y María Belén Freire (2003).  
Ob. Cit.
15. Boletín de Competitividad N° 7, Mayo, Banco Central del Ecuador y Consejo Nacional de Competitividad, 2004
16. Información detallada en:  
[www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/10-24.doc](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24.doc)
17. Información detallada en:  
[www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/10-24.doc](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24.doc)
18. Edición e Investigación: Unidad de Información y Divulgación del TLC; Colaboración: Equipo Negociador del TLC; Quito – Ecuador; Enero - Mayo 2005, disponible en [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec)



19. <http://www.bce.fin.ec/home1/tlc/Notas/notasMetodologicas.pdf>
20. ESPINOSA CRISTIAN (2004): “Elementos para la definición de una política de comercio exterior”, Versión preliminar, Abril.
21. ESPINOSA CRISTIAN. Ob. Cit.
22. Información detallada en:  
[www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/10-24.doc](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24.doc)
23. ANDERSEN, Arthur. Diccionario de Economía y Negocios. Madrid Ed. ESPASA, 1999
24. ESTRATEGIA DE INSERCIÓN EN LOS MERCADOS MUNDIALES Y REGIONALES: Diagnóstico y Propuesta de Política Económica, Banco Central del Ecuador, 2002
25. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Boletín Anual 2005
26. <http://www.tlc.gov.ec/libreria/index.php>
27. Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec)
28. <http://www.tlc.gov.ec/libreria/index.php>
29. AUDLEY JHON Y Cols. Promesa y realidad del TLCAN: Lecciones de México para el Hemisferio. Disponible en [www.ceip.org/pubs](http://www.ceip.org/pubs).
30. SAMUELSON/NORDHAUS. Economía. McGraw-Hill. 16ª edición. España. 1999. Pág. 163



---

31. AUDLEY JHON Y Cols. Ob. Cit.



## BIBLIOGRAFIA

1. ANDERSEN, Arthur. Diccionario de Economía y Negocios. Espasa. Madrid España 1999.
2. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Nota Técnica N.20, Octubre 1999
3. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Boletín Anual 2005
4. BANCO CENTRAL-MICIP-ONUUDI “Boletín de Competitividad Industrial”, septiembre de 2004.
5. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. ESTRATEGIA DE INSERCIÓN EN LOS MERCADOS MUNDIALES Y REGIONALES: Diagnóstico y Propuesta de Política Económica, , 2002
6. BAQUERO, Marco y FREIRE María Belén (2003): “Hechos Estilizados de 31 Sectores Productivos en Ecuador”, Cuestiones Económicas...., Banco Central del Ecuador.
7. ESPINOSA CRISTIAN (2004): “Elementos para la definición de una política de comercio exterior”, Versión preliminar, Abril.
8. SAMUELSON/NORDHAUS. Economía. McGRaw-Hill. 16ª edición. España. 1999. Pág. 163
9. TARR, David (2000): “*On the design of Tariff Policy: A Practical Guide to the Arguments for and against*”



*Uniform Tariffs*”, World Bank, September. Traducido al español

## **INTERNET**

10. AUDLEY JHON Y Cols. Promesa y realidad del TLCAN: Lecciones de México para el Hemisferio. Disponible en [www.ceip.org/pubs](http://www.ceip.org/pubs).
11. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Y CONSEJO NACIONAL DE COMPETITIVIDAD Boletín de Competitividad N° 7, Mayo, 2004 Información detallada en: [www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/10-24.doc](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24.doc)
12. [www.proexport.com.co/EstudiosBID](http://www.proexport.com.co/EstudiosBID).
13. <http://www.bolpress.com/internacional.php?Codigo=2006040603>
14. <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=3527>
15. ONUDI, CEPAL, BCE (agendas)
16. Edición e Investigación: Unidad de Información y Divulgación del TLC; Colaboración: Equipo Negociador del TLC; Quito – Ecuador; Enero - Mayo 2005, disponible en [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec)
17. <http://www.bce.fin.ec/home1/tlc/Notas/notasMetodologicas.pdf> Información detallada en: [www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/10-24.doc](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/10-24.doc)
18. <http://www.tlc.gov.ec/libreria/index.php>



19. Unidad de Información y Divulgación del TLC.

Disponibile en [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec)

20. <http://www.tlc.gov.ec/libreria/index.php>