



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

“Impacto de la renuncia unilateral del Ecuador del ATPDEA en Junio del 2013 en la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a: Rosas”

Trabajo de graduación previo a la obtención del Título de Licenciada en Estudios Internacionales con mención en Comercio Exterior

Autor: Danna Helí Encalada Pérez

Director: Economista Luis Tonón Ordóñez

Cuenca, 2015

“No existe una manera fácil. No importa cuán talentoso seas, tu talento te va a fallar si no lo desarrollas. Si no estudias, si no trabajas duro, si no te dedicas a ser mejor cada día”

Will Smith

Tabla de Contenidos

RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I: Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de las Drogas ATPDEA en el Ecuador	11
Introducción.....	11
1.1. Ley de Preferencias Comerciales Andinas, ATPA	11
1.2. Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) cambios frente el ATPA ..	14
1.3. Cronología del ATPA/ATPDEA en el Ecuador.....	17
1.4. Importancia del ATPDEA para el Comercio Exterior del Ecuador	20
1.5. Estadísticas de la aplicación del ATPDEA en Ecuador desde su promulgación en octubre de 2002 hasta junio de 2013	29
CAPÍTULO II: Renuncia del ATPDEA y sus Consecuencias en el Sector Florícola	41
Introducción.....	41
2.1 Implicaciones de la pérdida del ATPDEA para el sector florícola	41
2.2 Análisis estadístico de la partida arancelaria 0603110000.....	49
2.3 Análisis comparativo de las exportaciones del Ecuador a Estados Unidos con ATPDEA y sin ATPDEA de la partida arancelaria 0603110000.....	55
2.4 Análisis del porcentaje de aranceles que tiene la partida arancelaria 0603110000 frente a la renuncia del ATPDEA.....	59
Conclusiones	61
CAPÍTULO III: Estrategias del Sector Florícola.....	63
Introducción.....	63
3.1 Estrategias implementadas por parte de empresas del sector florícola para contrarrestar la renuncia del ATPDEA	63

3.2	Casos de estudio de la aplicación de estrategias en florícolas del Azuay ...	67
3.3	Normativa legal gubernamental dada frente a la falta del ATPDEA y su efecto en las estrategias de las florícolas.....	69
3.4	Perspectivas para el mercado del sector florícola.....	73
	Conclusiones	76
	CONCLUSIONES	79
	RECOMENDACIONES	81

Índice de Cuadros

Tabla 1:	Principales competidores en EEUU de productos ecuatorianos exportados bajo ATPDEA.....	27
Tabla 2:	Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos bajo ATPDEA y sin programa y su porcentaje de participación dentro de las Exportaciones Totales del país. Período 2002-2013. Miles USD	29
Tabla 3:	Principales productos exportados por el Ecuador a Estados Unidos bajo ATPDEA. Período 2002-2013. Miles USD.....	33
Tabla 4:	Valor Unitario/Kilogramo de las Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores. Período 2012-2014	44
Tabla 5:	Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores Período 2012-2014 Miles USD	46
Tabla 6:	Exportación de flores del Ecuador en San Valentín en toneladas y su respectivo crecimiento. Período 2013-2015.....	46
Tabla 7:	Porcentaje cobrado a Ecuador y a sus Principales Competidores en la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas.....	60

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1:	Porcentaje de Participación de las Exportaciones del Ecuador por Área Económica y País.	20
Ilustración 2:	Porcentaje de Participación de las Exportaciones de los Países Andinos a Estados Unidos bajo ATPDEA. Período 2002-2013	21

Ilustración 3: Exportaciones Ecuatorianas bajo ATPDEA Miles USD y su Crecimiento Anual.	22
Ilustración 4: Comercio entre Ecuador y Estados Unidos Año 2012.....	24
Ilustración 5: Principales productos que Ecuador exportó bajo ATPDEA Período 2002-2013	26
Ilustración 6: Principales Países Competidores de los productos ecuatorianos no petroleros en EE.UU. con su respectivo arancel	28
Ilustración 7: Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos. Miles USD. Período 2002-2013	39
Ilustración 8: Número de Florícolas y Hectáreas Cultivadas en el Ecuador al año 2010 según el Tipo de Flores	42
Ilustración 9: Valor Unitario/Kilogramo de las Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores. Período 2002-2014	44
Ilustración 10: Exportación del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores. Período 2002-2014 Miles USD	45
Ilustración 11: Porcentaje de Participación de la Exportación de cada tipo de flor en el total de Exportación de flores del Ecuador. Período 2008-2014.....	50
Ilustración 12: Porcentaje del Área Productiva de las Flores del Ecuador por Tipo de Flor en el Año 2010	51
Ilustración 13: Principales Países Exportadores de la partida arancelaria 060311 Miles USD Período 2008-2014.....	51
Ilustración 14: Principales Destinos de la Exportación de Ecuador de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas. Porcentaje de Participación. Período 2008-2014.....	53
Ilustración 15: Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas Período 2008-2014 Miles USD.....	53
Ilustración 16: Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas Período 2008-2014 Toneladas.....	54
Ilustración 17: Valor Unitario USD/Kg de la Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la Partida Arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas. Período 2008-2014	55
Ilustración 18: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2012-2014. Miles USD	56

Ilustración 19: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2013-2014. Miles USD	57
Ilustración 20: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2012-2014. Toneladas	57
Ilustración 21: Valor unitario/kilogramo de la Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2012-2014.....	58
Ilustración 22: Valor unitario/kilogramo de la Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2013-2014.....	59
Ilustración 23: Evolución de la exportación de Ecuador de flores a Rusia. Millones de dólares. Período 2013-2014.....	74

RESUMEN

El ATPDEA consistió en un programa preferencial que permitió a los países andinos exportar a Estados Unidos sin pagar aranceles. A través del programa el Ecuador logró diversificar su oferta exportable de productos no tradicionales, dando paso a la creación de importantes industrias, como es la industria de las flores. El presente trabajo de investigación, se centra en conocer el impacto de la renuncia del ATPDEA en el sector floricultor, especialmente en la partida 0603110000 correspondiente a rosas, la cual refiere a uno de los mayores rubros de exportación a Estados Unidos de productos no tradicionales. Para lograrlo el documento parte de una descripción de los aspectos fundamentales de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, y de un análisis estadístico de la importancia del ATPDEA para el comercio ecuatoriano, para posteriormente realizar un análisis del impacto de esta renuncia en el sector floricultor. Una vez analizado el impacto que representa para el sector floricultor el no contar con las preferencias arancelarias, se establecen cuáles han sido las principales estrategias adoptadas por las empresas para contrarrestar esta renuncia, así como las medidas adoptadas por el gobierno para apoyar a los sectores afectados. Finalmente se presenta las perspectivas en el 2015 para el sector floricultor.

ABSTRACT

ATPDEA was a preferential program that allowed Andean countries to export to the United States without paying duties. Through this program Ecuador diversified its exportable supply, creating important industries as the flowers one. This investigation project focus on the impact of the non-renewal of ATPDEA in the flower sector, especially under tariff heading 0603110000 corresponding to roses, which is one of the major non-traditional exports to the US. To complete this research, this document starts with a description of the fundamental aspects of the Andean Trade Preference Act, a statistical analysis of the importance of ATPDEA for the Ecuadorian commerce and subsequently an analysis of the impact of Ecuador's resignation from ATPDEA in the flower sector. Once the impact in the flower sector has been analyzed, it presents the main strategies took by the floriculture companies as well as the government's measures to support the sectors concerned. Finally it presents the perspectives for the flower sector in 2015.

INTRODUCCIÓN

La renuncia a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPDEA constituye un tema de gran interés para el Ecuador, y mucho más para aquellos sectores que se han visto afectados por no disponer más de estas preferencias. Entre los sectores afectados se encuentra el sector florícola, para el cual el ATPDEA constituyó un elemento de notable importancia para entrar al mercado estadounidense.

En el Ecuador las flores constituyeron uno de los principales productos no petroleros de exportación bajo el sistema ATPDEA. Éstas cada año han ido incrementado sus exportaciones al mercado estadounidense, el cual durante años ha sido el principal destino de las exportaciones del país. Consecuentemente existe una gran preocupación de aquellos empresarios que han tenido que elaborar nuevas estrategias para no perder esta competitividad, especialmente frente a mercados como el de Colombia que comercializa productos similares y tiene firmado un TLC con Estados Unidos.

Son varios los estudios que se han direccionado a investigar el tema del ATPDEA, su importancia dentro del comercio ecuatoriano y los problemas frente a las expectativas de no contar más con estas preferencias. Sin embargo, al evidenciar de una manera palpable la renuncia del ATPDEA por parte del gobierno ecuatoriano, me conlleva a cuestionarme sobre el impacto de esta renuncia en el sector florícola, especialmente en lo que respecta a la partida arancelaria 0603110000, la cual corresponde a uno de los mayores rubros no petroleros de movimiento en cuanto a exportaciones a Estados Unidos en los últimos años, así como las estrategias que ha adoptado el sector florícola para reducir el impacto de no contar más con las preferencias arancelarias.

Para realizar el análisis, este trabajo está dividido en tres capítulos. El primer capítulo permite al lector conocer más sobre el ATPDEA, sus antecedentes, los puntos fundamentales de esta ley, su importancia para el comercio exterior ecuatoriano, así como las estadísticas de su aplicación en nuestro país. Posteriormente en el capítulo II me adentraré en un análisis de las consecuencias en el sector florícola de la

renuncia a estas preferencias, en el cual mediante un análisis estadístico se notará la variación de las exportaciones de la partida en estudio. Finalmente en el capítulo III me centraré en las estrategias adoptadas por el sector florícola, sin embargo, también se destinará un punto del capítulo para analizar la normativa gubernamental existente frente a la renuncia del ATPDEA, así como las perspectivas que hay para el sector en este 2015.

CAPÍTULO I

LEY DE PREFERENCIAS COMERCIALES ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LAS DROGAS ATPDEA EN EL ECUADOR

Introducción

Antes de analizar el impacto de la renuncia de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de las Drogas en la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas, es necesario interiorizar y profundizar sobre los aspectos fundamentales de esta ley, para luego conocer la participación que ha tenido la misma en el comercio ecuatoriano y entender su importancia para cada uno de los sectores beneficiados por estas preferencias. Por tal motivo, este primer capítulo se compone de 5 subcapítulos con el fin de abarcar cada uno de los puntos mencionados.

1.1. Ley de Preferencias Comerciales Andinas, ATPA

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas, ATPA (Andean Trade Preference Act), consistió en un programa de preferencias arancelarias otorgado de manera unilateral por Estados Unidos a los Países Andinos. La finalidad del programa se basó en el apoyo a la lucha contra el tráfico ilícito de las drogas, mediante el fortalecimiento de las industrias y el incentivo de las exportaciones. Se estableció un acceso preferencial a una lista de productos provenientes de los países andinos, generando de esta forma “fuentes de trabajo alternativas en sustitución del cultivo de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico” (Castrillón, s.a.).

Este programa fue promulgado el 4 de diciembre de 1991 por el gobierno de George W. Bush por un período de 10 años. Para poder participar del programa, los países beneficiados tenían que cumplir con una serie de requisitos, los cuales eran supervisados por el gobierno estadounidense; de tal forma que, el programa podía

quedar sin efecto para el país que haya presentado incumplimiento en las condiciones planteadas.

Beneficiarios

Para poder acceder a las preferencias arancelarias los países andinos tenían que cumplir con ciertos criterios obligatorios y discrecionales. Los países beneficiarios fueron Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador. Según (Umaña Mendoza, 2004) los criterios obligatorios contemplados eran los siguientes:

- Que el país no sea comunista.
- Que no haya nacionalizado o expropiado bienes de inversionistas estadounidenses.
- Que no haya anulado contratos, patentes, marcas registradas o cualquier otra propiedad intelectual de ciudadanos estadounidenses.
- Que no esté realizando un proceso de consulta en la OMC.
- Que no tenga tratamiento preferencial con otro país desarrollado y que dicho tratamiento no tenga efectos que puedan desfavorecer al comercio de Estados Unidos.
- Que respete los derechos de Propiedad Intelectual y proteja efectivamente el material con derechos reservados perteneciente a Estados Unidos.
- Que sea partícipe de acuerdos que permitan la extradición de ciudadanos estadounidenses.
- Que garantice los Derechos Laborables.

Mientras que según (Montero & Rossell, 2008) los criterios discrecionales a ser contemplados eran los siguientes:

- Manifestar el deseo de ser parte del programa.
- Las condiciones económicas del país, así como los estándares de vida de sus habitantes.
- El acceso equitativo a los mercados y recursos naturales que el país pueda proporcionarle a Estados Unidos.

- El grado de cumplimiento del país respecto a las reglas establecidas por la OMC y por los acuerdos multilaterales de comercio.
- La medida en que el país utilice subsidios de exportación o imponga requisitos de contenido local que distorsionen el comercio internacional.
- La medida en que las políticas de comercio del país contribuyan a la revitalización de la región.
- El grado en que el país esté tomando acciones para generar su propio desarrollo económico.
- Si el país ha adoptado medidas que garanticen el cumplimiento en su territorio de los derechos laborales internacionalmente reconocidos.
- El grado de protección que el país provee a los derechos de propiedad intelectual para particulares extranjeros.
- El grado de prohibición que el país posea con respecto a la difusión de material con derechos reservados de ciudadanos estadounidenses.
- El grado de cumplimiento del país respecto a los criterios de certificación antidrogas de los EE.UU.
- La medida en que el país esté preparado para cooperar con los EE.UU. en las provisiones que el acuerdo preferencial especifica.

Productos elegibles

Los productos para poder ser considerados elegibles dentro del programa de preferencias arancelarias tenían que cumplir con varios parámetros. En la (SICE Foreign Trade Information System, 1991) sección 3203 de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas, se mencionan las siguientes medidas:

Podían ser elegibles aquellos productos que eran importados directamente de los países beneficiarios; adicionalmente la suma del costo de los materiales utilizados para elaborar el producto de uno o más países beneficiarios del APTA o a su vez de un país o más países beneficiarios de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe¹; más los costos directos de las operaciones de transformación

¹ La Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe consistió en un programa que contiene medidas arancelarias para impulsar la economía de los países de Centroamérica y las Islas del Caribe.

desarrolladas en un país beneficiario no debía ser menor que el 35% del valor del artículo.

Adicionalmente, para la elaboración del producto se podían utilizar insumos provenientes de Estados Unidos, sin embargo éstos no debían exceder el 15% del valor del producto, y el mismo debía ser convertido en un artículo nuevo o diferente.

Productos excluidos

Entre los productos excluidos se encontraban los textiles y las prendas de vestir, el calzado, el atún, petróleo y sus derivados, relojes y partes de relojes, artículos con un tipo de impuesto reducido, azúcares, jarabes, melazas, el ron y la tafia.

Reducciones de impuestos para ciertos productos

Las carteras, las maletas, los artículos planos, los guantes de trabajo y las prendas de vestir de cuero podían gozar de una reducción arancelaria si eran productos de un país beneficiario y si no habían sido designados como productos elegibles en el Sistema General de Preferencias.

1.2. Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) cambios frente el ATPA

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga consistió en una renovación del ATPA. Su finalidad consistió en fortalecer el desarrollo económico de los países beneficiarios, continuar con los esfuerzos para vencer al narcotráfico y apoyar a Estados Unidos en su lucha contra el terrorismo. Fue promulgada el 6 de agosto del 2002 y debía aplicarse retroactivamente desde la fecha de vencimiento del ATPA.

El período de vigencia del ATPDEA concluía el 31 de diciembre del 2006, sin embargo el Congreso promulgó varias extensiones para esta ley, siendo “la primera, por un período de 6 meses, hasta junio de 2007, la segunda, por un período de 8 meses adicionales hasta febrero de 2008, la tercera hasta finales de diciembre de

2008” (Gómez Salvador, 2010). Posteriormente el tratamiento preferencial se extendió un año para Colombia y Perú hasta diciembre del 2009, mientras que para Ecuador se extendió seis meses, más seis meses adicionales a menos que Ecuador no cumpla con los criterios de elegibilidad y para Bolivia seis meses, más seis meses adicionales sólo si Bolivia demostraba cumplir con los criterios anteriormente mencionados. Sin embargo, después de junio del 2009 Bolivia ya no contaba más con los beneficios del ATPDEA, ya que se consideraba que Bolivia no cumplía satisfactoriamente los criterios de elegibilidad establecidos. Mientras que Perú, al haber entrado en vigencia el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos, a partir del 31 de diciembre del 2010 ya no contaba más con los beneficios, quedando de tal forma únicamente Ecuador y Colombia como países elegibles.

En febrero del 2011 el tratamiento preferencial quedó sin vigencia, sin embargo, en octubre del 2011 los beneficios fueron nuevamente renovados de manera retroactiva. De igual forma, en mayo del 2012 el tratamiento preferencial también expiró para Colombia al entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos. Por lo tanto, la última renovación de la ley fue únicamente para Ecuador, la cual concluyó en julio del 2013. A partir de esta fecha Ecuador renunció a las preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos.

Aunque el ATPDEA mantenía las condiciones planteadas en el ATPA, también amplió la lista de productos que gozaban con los beneficios arancelarios, y adicionó algunas condiciones para la elegibilidad de los países. En la sección 204 (b) 6(B) del ATPA enmendado por ATPDEA se establecen las siguientes adiciones a los criterios de elegibilidad para ser parte del programa:

- Los países para poder ser beneficiarios del programa también debían demostrar su compromiso para cumplir con las obligaciones surgidas de los acuerdos comerciales de la OMC y participar en las negociaciones para concretar el ALCA y otros acuerdos de libre comercio.
- Además, debían proteger los derechos de propiedad intelectual conforme al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio descritos en la Ley de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.

- Demostrar el cumplimiento de los derechos fundamentales de los trabajadores, al igual que respetar una edad mínima para la contratación, proveer condiciones aceptables de trabajo, y prohibir cualquier forma de trabajo forzado.
- Implementar medidas para la abolición de las peores formas de trabajo infantil.
- Haber cumplido con el criterio de certificación antinarcoóticos.
- Demostrar que el país ha tomado acciones para formar parte y para implementar la Convención Interamericana Contra la Corrupción.
- Aplicar procedimientos transparentes, competitivos y no discriminatorios para sus contrataciones públicas.
- Apoyar a Estados Unidos en su lucha contra el terrorismo.

Mientras que en cuanto a los productos excluidos en el ATPA que formarían parte de la lista de productos que gozaban de las preferencias arancelarias, éstos tenían que pasar una prueba para demostrar que no eran sensibles a las importaciones, y que de tal forma no afectarían a la producción interna de Estados Unidos. Los productos que se incluyeron a esta lista fueron los siguientes:

- Calzado que no haya sido elegible en el Sistema Generalizado de Preferencias.
- Petróleo y sus derivados.
- Relojes de pulso y sus partes.
- Carteras, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero que no hayan sido elegibles en el Sistema Generalizado de Preferencias.
- Atún empacado al vacío con un peso no mayor a 6,8 kg.

Mientras que la exclusión se mantuvo para los siguientes productos:

- Textiles y prendas de vestir que no hayan sido elegibles dentro del ATPDEA.
- Azúcares, jarabes, melazas sujetos a las tarifas de aduana que excedan la cuota de los contingentes arancelarios.

- Ron y tafia.
- Atún preparado o conservado de cualquier otra forma.

1.3. Cronología del ATPA/ATPDEA en el Ecuador

Inicialmente, Ecuador al no ser un país de cultivo de drogas, no era considerado como un país parte del problema del narcotráfico, sin embargo, al estar Ecuador ubicado entre Colombia y Perú, países que poseían grandes áreas de cultivo de droga, posteriormente se lo consideró como un país de tránsito y de lavado de los narcodólares, por tal motivo Ecuador fue incluido en el programa a partir de abril de 1993 empezando de este modo a gozar de las preferencias arancelarias.

Al formar parte del ATPA, los productos de Ecuador debían estar clasificados bajo el Sistema Armonizado, HS por sus siglas en inglés. El Sistema Armonizado es la “nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes” (Organización Mundial del Comercio, s.a).

El ATPA tuvo un período de vigencia de 10 años, posteriormente en el 2002 se extendió esta ley a través del ATPDEA, renovando y ampliando los beneficios del ATPA. Inicialmente Ecuador quedó excluido de esta ley principalmente por dos motivos, debido a una violación a los derechos humanos con respecto al trabajo infantil en las bananeras y algunas floricultoras, y especialmente debido a conflictos entre el Servicio de Rentas Internas y empresas petroleras estadounidenses, quienes solicitaban una devolución del impuesto al valor agregado IVA. Aunque la exclusión únicamente contemplaba los bienes que eran incluidos dentro del ATPDEA, en ese tiempo también representaba un peligro en cuanto a las negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

En cuanto al trabajo infantil, Ecuador realizó varios compromisos para la erradicación del mismo. Se llevó a cabo un Foro Social Bananero cuyo objetivo consistió en “implementar políticas para la erradicación del trabajo de menores en el sector bananero” (Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil

IPEC, 2003). De igual manera, el sector bananero se comprometió en establecer un Código de Ética Social, y adicionalmente se contrató inspectores de trabajo y veedores cuya función consistió en vigilar que no existan irregularidades en las empresas con respecto al trabajo infantil.

Mientras que en cuanto a la devolución del IVA, en 1999 entró en vigencia una Reforma a la Ley de Régimen Tributario Interno en la cual mediante el artículo 69A se otorgaba a las personas naturales y sociedades una reintegración del IVA que hayan pagado adquiriendo bienes empleados para la fabricación de bienes que se exporten (Servicio de Rentas Internas, 2002), por tal motivo “ciertas empresas petroleras norteamericanas establecieron una petición desde agosto del 2001 para que se les devuelva un pago realizado al Estado ecuatoriano del IVA” (Rubio Ríos, 2008). Sin embargo, mientras la cancillería del Ecuador buscaba que se dé una solución inmediata al problema, el SRI se negaba a acceder a la solicitud de las empresas petroleras hasta seguir el trámite legal y de tal manera esperar a que se establezcan los fallos judiciales. Por tal motivo, se creó una comisión entre Ecuador y Estados Unidos para resolver conjuntamente el tema. Adicionalmente la cancillería emitió un comunicado a Estados Unidos con las acciones que se tomarían para cumplir con las condiciones que se le habían planteado a Ecuador para acceder a los beneficios del ATPDEA.

“Para mayo del 2003... Ecuador había recibido una carta de Robert Zoellick representante comercial de Estados Unidos indicando las inquietudes que tenía EE.UU. sobre... una deuda que se mantenía con la empresa norteamericana Duke Energy, que Ecuador supuestamente debía solucionar para seguir siendo beneficiario de las ATPDEA” (Rubio Ríos, 2008). Consecuentemente, aún se tenía que resolver el pago a Duke Energy, quien reclamaba por un congelamiento de tarifas eléctricas.

Después de varias reuniones entre los representantes de la empresa con los Ministros de Comercio Exterior, de Energía y de Economía del Ecuador, lograron llegar a un convenio acordando el pago de 1,8 millones a la empresa norteamericana (Diario El Universo, 2004). Posteriormente en el 2004 se realizaron revisiones a Ecuador para visualizar su avance en la solución de los problemas planteados.

Adicionalmente en el 2002, después de que se aprobó el ATPDEA y no se contempló al atún enlatado en la nueva lista de productos que no pagarían arancel, Ecuador inició una campaña denominada "Por la mujer, la familia y Ecuador defenderemos nuestro atún" con el fin de que Estados Unidos incluya en la lista al producto. "El Canciller fue 12 veces a Washington y el ex ministro de Comercio, Richard Moss, cinco, para hacer 'lobby' con el Congreso y no hubo resultado" (El Comercio, 2002).

El período de vigencia original del ATPDEA finalizaba en diciembre del 2006, pero Ecuador recibió varias extensiones a la ley. En el 2007 por un período de seis meses, concluida esta renovación se dio una extensión por un período de 8 meses, posteriormente se renovó el programa por 8 meses más. Concluido este plazo en diciembre del 2008 se renovó por un año más, y en diciembre del 2010 una nueva extensión del programa fue aprobada por el congreso, sin embargo esta renovación fue sólo por un plazo de seis semanas, expirando de tal forma las preferencias en febrero del 2011.

En enero del 2011 una delegación empresarial viajó a Estados Unidos con el fin de lograr una renovación por un plazo mayor del ATPDEA. De igual forma, una semana después el Canciller Ricardo Patiño también se reunió con un grupo de empresarios para tratar la renovación del ATPDEA.

En febrero del 2011 el tratamiento preferencial quedó sin vigencia por ocho meses, sin embargo los beneficios fueron nuevamente renovados de manera retroactiva, por un período de 20 meses a partir del 4 de noviembre del 2011 hasta julio del 2013.

En mayo del 2013 la embajada del Ecuador lanzó una campaña a través de las redes sociales denominada "Mantengan el Comercio en Marcha" o "Keep Trade Going", la cual informaba sobre los beneficios económicos obtenidos del comercio entre ambos países con el fin de conseguir apoyo para la renovación del ATPDEA.

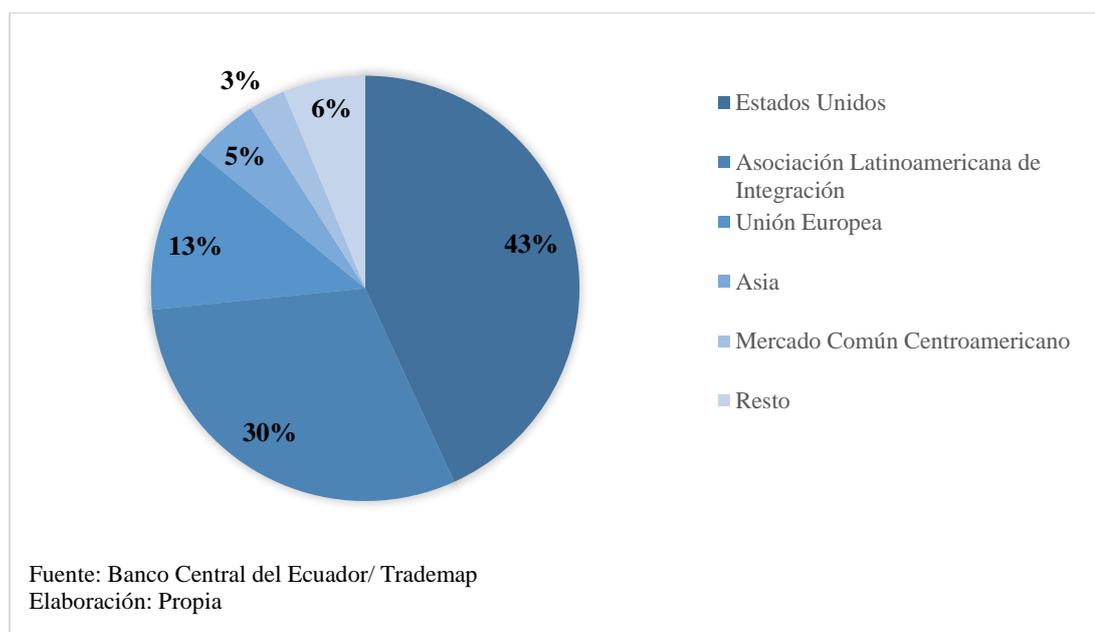
Finalmente el 27 de junio del 2013, Ecuador renunció al ATPDEA, alegando que es un país soberano que no acepta presiones ni amenazas de nadie. La declaración surgió a partir que Ecuador sostuvo que analizaría la solicitud de asilo político para Edward Snowden, ex agente de la CIA.

1.4. Importancia del ATPDEA para el Comercio Exterior del Ecuador

La importancia del ATPDEA para el Ecuador radica en que Estados Unidos es el principal socio comercial del país. Durante años el principal mercado al que se han dirigido las exportaciones ecuatorianas ha sido Estados Unidos, y cuando se crearon estas preferencias arancelarias para los países andinos, el Ecuador tuvo la oportunidad de ingresar sus productos al mercado estadounidense sin pagar aranceles. Este hecho permitió generar un crecimiento y una mayor diversificación de sus exportaciones dando paso a que exista un desarrollo agroindustrial en diversas zonas del país, así como mayores plazas de empleo.

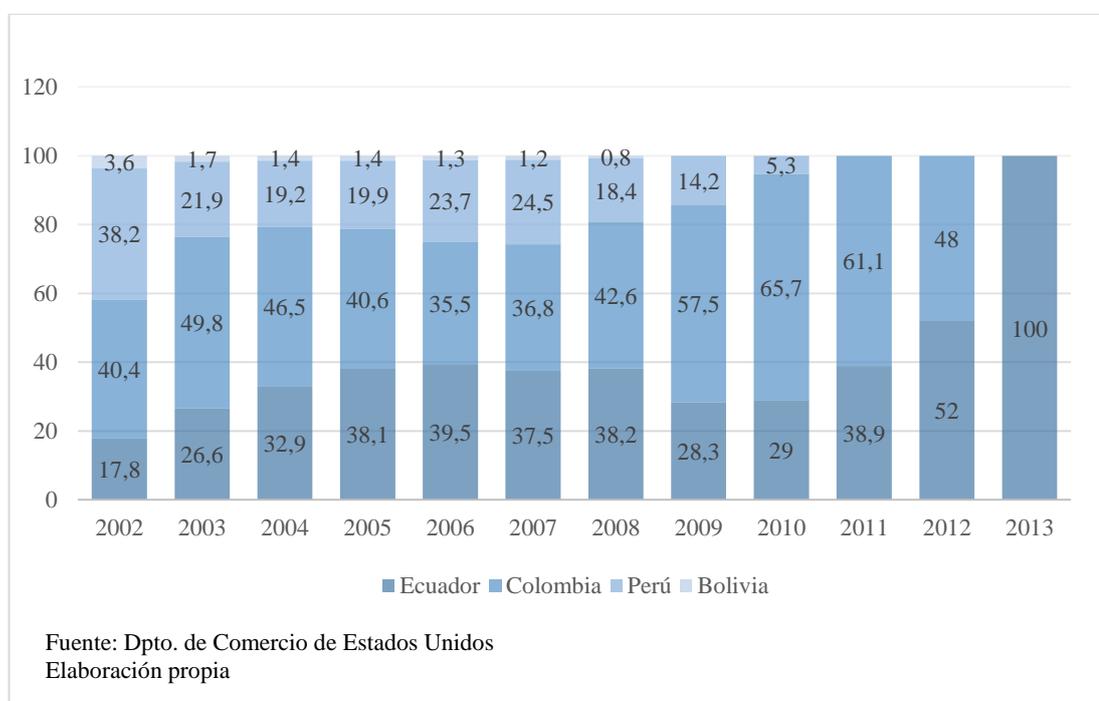
“En lo que refiere al comercio con otros bloques, EEUU se mantiene como nuestro principal socio comercial, incluyendo petróleo, representando en los últimos 10 años el 45% de nuestras exportaciones” (Corporación Centro de Estudios y Análisis, 2013). Esta información se la puede comparar con datos estadísticos del Banco Central del Ecuador, el cual establece que en el período correspondiente al 2002-2013 Estados Unidos representó en promedio el 43% de participación de las exportaciones de Ecuador.

*Ilustración 1: Porcentaje de Participación de las Exportaciones del Ecuador por Área Económica y País.
Período 2002-2013*



Ecuador conjuntamente con Colombia han sido los países que mayormente aprovecharon el ATPDEA. En el año 2003 “ambos países en conjunto exportaron US\$ 4 462 millones, lo que constituye el 76% del total exportado bajo este régimen por los países beneficiados” (Comunidad Andina, 2004). Adicionalmente Ecuador fue el país que por mayor tiempo gozó de las preferencias arancelarias, ya que Bolivia fue suspendida de los beneficios en el 2009 y Perú y Colombia firmaron un Tratado de Libre Comercio, el cual al entrar en vigencia, dejó sin funcionalidad al ATPDEA, por tal motivo estos países dejaron de gozar de las preferencias en el 2010 y en el 2012 respectivamente.

Ilustración 2: Porcentaje de Participación de las Exportaciones de los Países Andinos a Estados Unidos bajo ATPDEA. Período 2002-2013

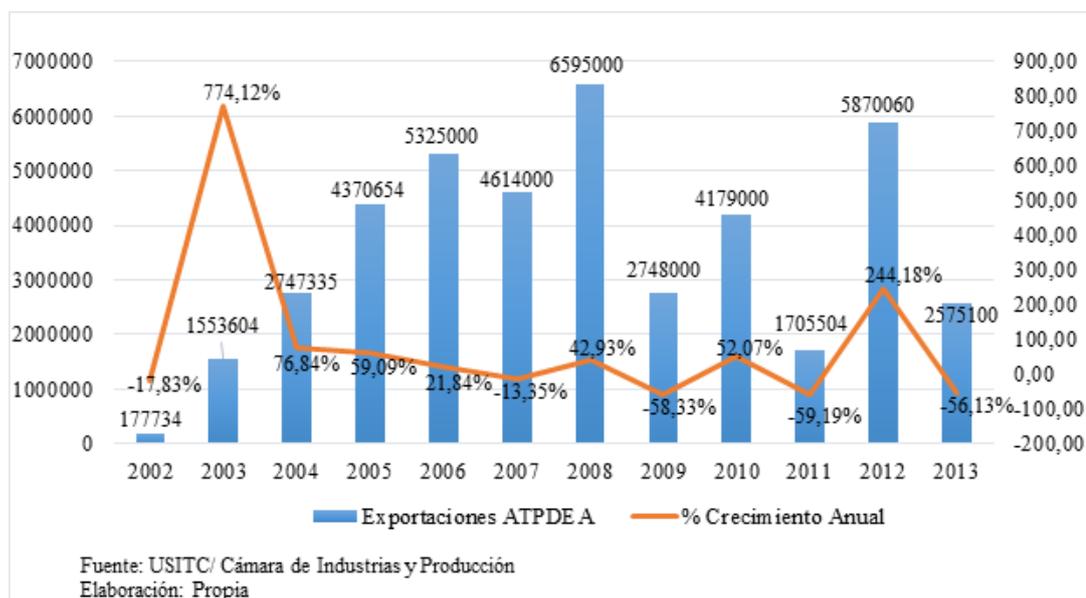


En el período 2002-2013, las exportaciones de Ecuador representaron en promedio el 39,9% del total de exportaciones bajo el ATPDEA, siendo después de Colombia, el principal proveedor de productos a Estados Unidos bajo el programa preferencial.

En cuanto a las exportaciones totales durante el periodo 2002-2012 han presentado un crecimiento sostenido promedio del 22,77%, impulsada principalmente por el petróleo. Así, las exportaciones petroleras con ese destino representaron el 60,6% del total exportado por el país para el año

2012 y mantuvieron un crecimiento promedio del 32,1% en la última década. Las exportaciones no petroleras por su parte, presentan un comportamiento más constante en su crecimiento, manteniendo un incremento promedio del 8,8% en los últimos 10 años. Para el 2012 representaron el 22,9% del total de las exportaciones no petroleras del país (Corporación Centro de Estudios y Análisis, 2013).

Ilustración 3: Exportaciones Ecuatorianas bajo ATPDEA Miles USD y su Crecimiento Anual. Período 2002 – 2013



En el período 2002-2013 el crecimiento promedio de las exportaciones bajo el ATPDEA por parte del Ecuador fue del 30,55 %, siendo los años que mostraron un mayor crecimiento de las exportaciones de Ecuador bajo el programa, el 2003 con un crecimiento del 774,12% debido a la incorporación del petróleo a lista de productos beneficiados por el ATPDEA y el 2012 con un crecimiento del 244,18%, siendo el 2009 y el 2011 los años que presentaron la mayor disminución de las exportaciones, con un decrecimiento del 58,33% y del 59,19% respectivamente. Disminución atribuible a la Crisis Financiera Internacional y al aumento del precio del petróleo.

A su vez el ATPDEA le permitió al país ser más competitivo en relación a otros países. Mediante este sistema alrededor de 6100 productos gozaron de un tratamiento preferencial, de los cuales, alrededor de 785 productos ecuatorianos se exportaron bajo el programa. Y aunque en el Ecuador las exportaciones mayoritariamente han

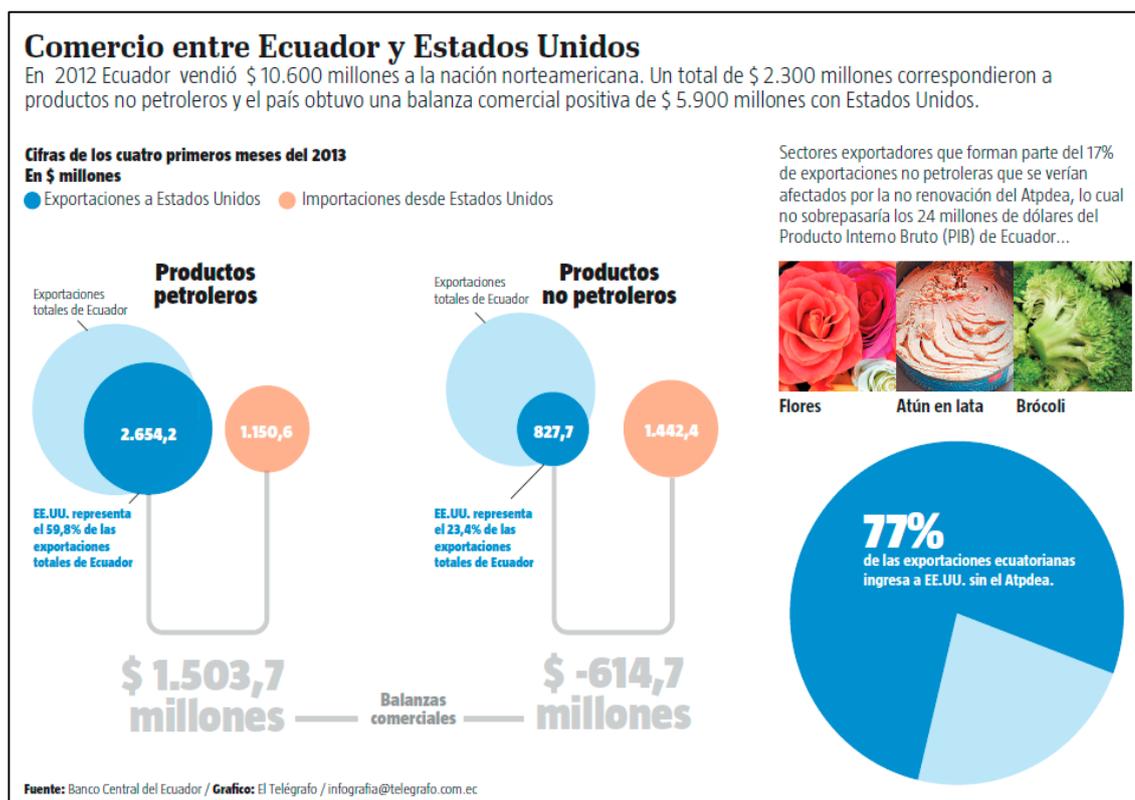
girado en torno al petróleo y algunos productos primarios como el camarón y el banano, se ha podido diversificar la oferta exportable de productos no tradicionales; dando paso a las industrias de flores, brócoli, frutas tropicales, entre otras, las cuales en los últimos años han mostrado un incremento.

En el 2013, “en el primer trimestre, las exportaciones no petroleras ecuatorianas a Estados Unidos cifraron 609,7 millones de dólares; en el mismo período del 2012 sumaban 552,7 millones de dólares, una diferencia de 57 millones de dólares de incremento de exportaciones no petroleras, muestran datos publicados por Cancillería del Ecuador” (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, 2013)

“En cuanto a las exportaciones no petroleras con ATPDEA, éstas alcanzaron los USD 422 millones en 2012 y se concentran principalmente en tres productos (rosas, atún no enlatado y Gypsophila) con una participación de 92,6% del total de exportaciones no petroleras con ATPDEA” (Unidad Análisis Económico, 2013).

Aunque para el Ex Ministro de Comercio, Francisco Rivadeneira “la mayoría del comercio que entra a Estados Unidos..., en peso y cantidad ingresa por la cláusula de nación más favorecida de la Organización Mundial de Comercio (OMC), es decir con las mismas condiciones de acceso a todos los miembros de este organismo” (Cancillería Ecuador, 2013). Por lo tanto, alrededor del 77% de las exportaciones del país, ingresa a Estados Unidos a través de otros sistemas diferentes al ATPDEA.

Ilustración 4: Comercio entre Ecuador y Estados Unidos Año 2012



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Diario El Telégrafo

Adicionalmente, la diversificación de la oferta exportable ha incentivado a la creación de nuevas industrias, las que a su vez han creado miles de puestos de trabajo. Para el Ministro de Relaciones Laborales del Ecuador y ex Director del Servicio de Rentas Internas, Carlos Marx Carrasco, “los productos que ingresaban a Estados Unidos, beneficiados por el ATPDEA, representaban 11.920 empleos directos y 19.959 empleos indirectos. La decisión ecuatoriana significa un desvío comercial de 91 millones de dólares en cinco años, es decir una tasa de 18.2 millones anuales” (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, 2013). Lo que implica que el no contar con las preferencias arancelarias además de generar un impacto económico, también genera un impacto social para el país.

De igual forma, “las estimaciones, generadas por el pago de arancel, sobre el desvío de comercio, prevén una disminución en las importaciones de EEUU desde el Ecuador en \$23 millones durante el primer año, para lo cual se podría llegar a superar los \$60 millones durante los tres primeros años de impacto” (Vásquez,

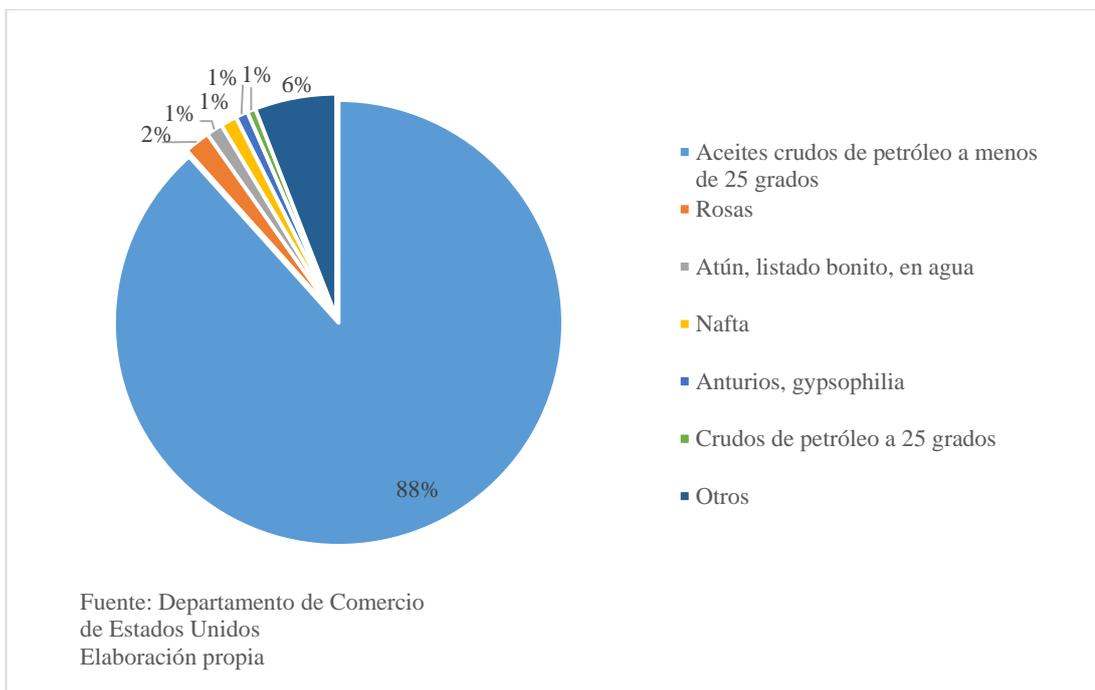
2013). Sin embargo, para la opinión de los sectores afectados, el impacto económico “los 23 millones de dólares... es una cifra que, de acuerdo con los exportadores, no se compara con las pérdidas que podría significar no seguir vendiendo al mercado estadounidense y la consiguiente puesta en riesgo de las actuales plazas de trabajo.” (Diario El Comercio, 2013) .

Para muchos expertos en el tema, el no contar con las preferencias arancelarias implica un daño mayor a los \$23 millones que se ahorraban en aranceles, pues “los impactos de la decisión oficial, no pueden ni deben limitarse al monto de exoneraciones arancelarias, sino que deben ser observados desde una perspectiva amplia de desarrollo sostenible, en términos de empleo, inversión, encadenamiento productivo y competitividad” (Cámara de Industrias y Producción del Ecuador, 2013).

Asimismo para las empresas exportadoras existen varias implicaciones. Para muchas empresas el tener que afrontar un pago adicional de aranceles significa una disminución de las proyecciones de crecimiento en el mercado estadounidense y la búsqueda de nuevos mercados para la exportación de sus productos, o a su vez la adopción de acciones importantes que le permitan aumentar su competitividad para poder mantenerse en el mercado estadounidense, así como sacrificar un monto de sus utilidades para destinarlo para el pago de aranceles con el fin de no perder las negociaciones alcanzadas.

Adicionalmente, una gran cantidad de las exportaciones del Ecuador hacia Estados Unidos estaban amparadas únicamente bajo el ATPDEA, y al no contar con estas preferencias una de las repercusiones más importantes es la pérdida de competitividad del país frente a países como Perú y Colombia que cuentan con un Tratado de Libre Comercio que permite el ingreso de sus productos al mercado estadounidense con cero arancel.

Ilustración 5: Principales productos que Ecuador exportó bajo ATPDEA Período 2002-2013



Los productos principales que se beneficiaban del ATPDEA en el período 2002-2013 fueron el petróleo pesado crudo, las rosas frescas, el atún en agua en recipientes herméticos, la nafta, y la gypsophila, siendo el petróleo el principal producto exportado bajo el programa

Otro de los factores que marcan la importancia del ATPDEA para el país es que sin estas preferencias arancelarias algunos de los productos tienen que pagar aranceles, como es el caso del brócoli y las flores que tienen que afrontar un arancel de 14,9% y 6,8% respectivamente, lo cual implica un costo adicional para el cliente, costo que muchos de estos clientes no están dispuestos a asumir, y que a las empresas exportadoras de estos productos les toca afrontar para no perder sus ventas. “Los costos adicionales para las empresas exportadoras ecuatorianas por pago de aranceles se calculan en un valor aproximado de USD 85 millones” (Corporación Centro de Estudios y Análisis, 2013).

Para el Azuay, entre los productos más afectados por no contar con el ATPDEA están las flores. Azuay representa alrededor del 25% del mercado total de flores. Para este sector el no contar con el ATPDEA constituye una pérdida significativa, en

especial si se consideran los esfuerzos que los empresarios azuayos tuvieron que realizar para entrar al mercado estadounidense, caracterizándose especialmente por ofrecer una buena calidad en sus productos a precios muy competitivos.

Para el país, otro de los productos afectados es el atún pouch, alrededor del 80% de su exportación se dirige a Estados Unidos, y al no contar con el ATPDEA, el atún tiene que afrontar un arancel del 12% para el atún conservado en agua, y el 35% para el atún conservado en aceite.

Tabla 1: Principales competidores en EEUU de productos ecuatorianos exportados bajo ATPDEA

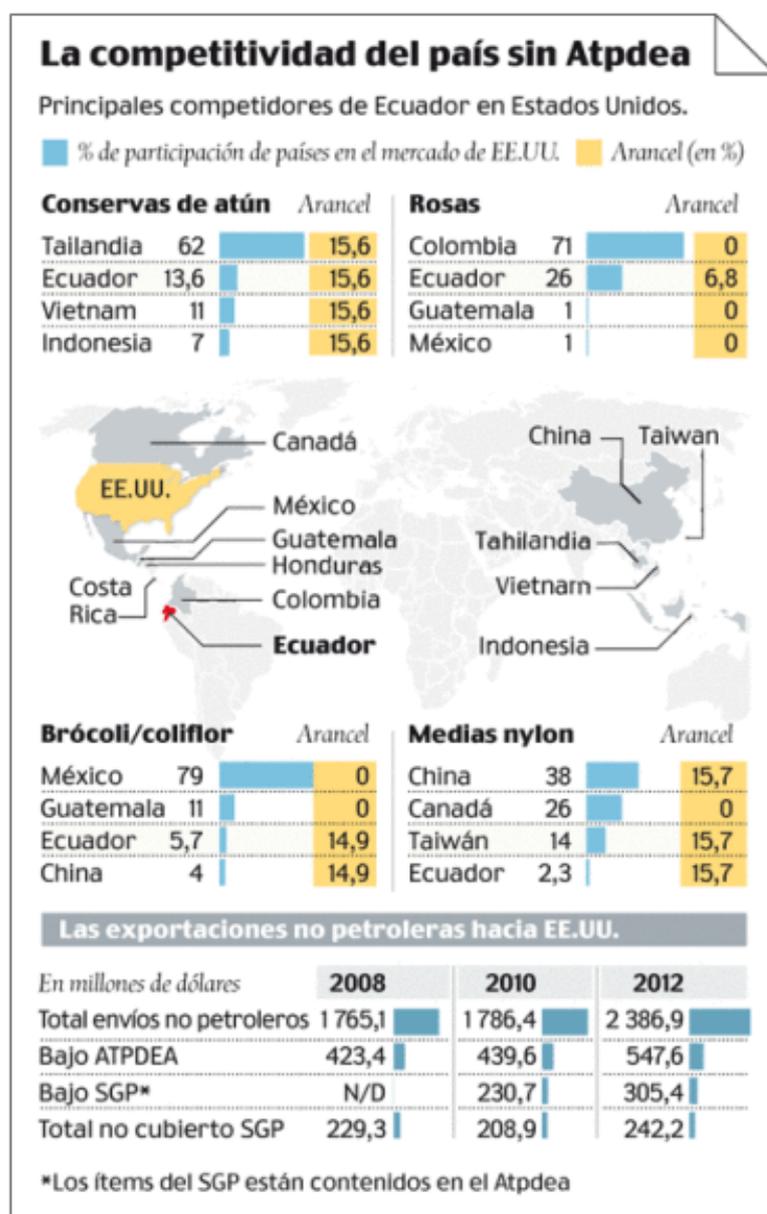
Producto	Arancel	Principales Competidores
Rosas	6,80%	Colombia, México, Guatemala
Gypsophila	6,40%	Colombia, Holanda, Canadá
Brócoli	14,90%	México, Canadá, Guatemala
Atún en agua	12%	Thailandia, Filipinas, Canadá
Atún en aceite	35%	Thailandia, México, China
Conservas de Bananas	0,80%	Costa Rica, Filipinas, Honduras
Piñas en conserva	0,51c/kg	Costa Rica, México, Honduras
Azúcar de Caña	1,46c/kg	República Dominicana, Filipinas, Brasil

Fuente: USITC, Cámara de Industrias y Producción

Elaboración propia

Este aumento en los aranceles produce una desviación en el comercio. Según la teoría de Jacob Viner, “ante un aumento de los aranceles, se dará una reducción en las exportaciones, debido a que el país importador preferirá comprar productos a economías con las cuales se mantenga acuerdos comerciales y que por ende los productos resulten más baratos” (Cámara de Industrias y Producción, 2011)

Ilustración 6: Principales Países Competidores de los productos ecuatorianos no petroleros en EE.UU. con su respectivo arancel



Fuente: Fedexport; EL COMERCIO

Fuente: Fedexport

Elaboración: Diario el Comercio

Como se puede observar en el gráfico, en las rosas nuestra principal competencia es Colombia, que abarca el 71% de las importaciones realizadas por Estados Unidos de ese producto y entra al mercado norteamericano pagando cero aranceles, mientras que Ecuador paga el arancel del 6,8%. En cuanto al brócoli, México y Guatemala son nuestra principal competencia con 0 arancel, representando el 79% y 11% del mercado respectivamente.

Según Carlos Marx Carrasco, “el total de productos que se exportan a los Estados Unidos alcanza los 1843. Con ATPDEA son 835 productos para un total de exportaciones de 450 millones de dólares, y ATPDEA más Sistema Generalizado de Preferencias, el SGP Plus, estos son 588 productos, para un total de 227 millones de dólares en exportaciones, y el ATPDEA sin SGP esos son 247 productos que da 223 millones de dólares” (Diario La Tarde, 2013).

Finalmente, otra de las implicaciones, es la poca atracción que tendría el país para las inversiones, y por lo tanto el desvío de las mismas a países que cuentan con un Tratado de Libre Comercio, lo que les permite dar una mayor estabilidad en el mercado a los inversionistas.

1.5. Estadísticas de la aplicación del ATPDEA en Ecuador desde su promulgación en octubre de 2002 hasta junio de 2013

Tabla 2: Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos bajo ATPDEA y sin programa y su porcentaje de participación dentro de las Exportaciones Totales del país. Período 2002-2013. Miles USD

AÑO	ATPDEA	%Part	SIN PROGRAMA	%Part	OTROS	% Part	TOTAL EXPORT
2002	177.733	8,85	1.095.938	54,55	735.345	36,60	2.009.016
2003	1.553.604	62,60	292.547	11,79	635.747	25,62	2.481.898
2004	2.747.335	66,00	573.722	13,78	841.804	20,22	4.162.861
2005	4.370.654	87,12	527.367	10,51	118.851	2,37	5.016.872
2006	5.325.194	78,41	486.775	7,17	979.404	14,42	6.791.373
2007	4.613.792	75,12	336.621	5,48	1.191.636	19,40	6.142.049
2008	6.594.774	78,46	1.129.968	13,44	680.444	8,10	8.405.186
2009	2.748.446	59,74	989.800	21,51	862.668	18,75	4.600.914
2010	4.179.067	69,12	1.826.900	30,22	40.063	0,66	6.046.030
2011	1.705.504	17,51	5.954.502	61,12	2.082.361	21,37	9.742.367
2012	5.870.060	55,45	1.564.000	14,77	3.152.242	29,78	10.586.302
2013	2.575.100	23,25	6.057.900	54,68	2.444.832	22,07	11.077.832

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos/ Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

En el 2002, el ATPA estuvo vigente de agosto a octubre, mientras que el ATPDEA estuvo vigente únicamente por 2 meses, noviembre y diciembre; por tal motivo en ese año, como se puede visualizar en el cuadro, las exportaciones bajo el ATPDEA no fueron significativas, representando únicamente el 8,85% del total de

exportaciones del país. Mientras que las exportaciones sin programa representaron el 54,55%.

En lo concerniente al año 2003, las exportaciones del Ecuador bajo el ATPDEA tuvieron un incremento considerable pasando de \$177.773.000 en el 2002 a \$1.553.604.000, representando de tal forma el 62,60% del total de exportaciones del país. Este incremento es atribuible a dos aspectos fundamentales. Por un lado, en el 2003 el ATPDEA ya estuvo vigente durante el año completo, y adicionalmente el petróleo, principal producto de exportación del Ecuador, fue incluido en la lista de productos para gozar de las preferencias arancelarias dentro del programa.

En lo referente al 2004, las exportaciones totales de Ecuador aumentaron un 68% en relación al 2003, mientras que las exportaciones bajo el ATPDEA presentaron un incremento del 77% pasando de \$1.553.604.000 exportado en el 2003 a \$2.747.335.000 en el 2004.

El 2005 por su parte, fue uno de los años en los que las exportaciones bajo ATPDEA alcanzaron los mayores porcentajes de participación del monto total exportado por el país a Estados Unidos, representado el 87% del total de exportaciones. Adicionalmente, en el 2005 las exportaciones del Ecuador bajo el programa presentaron un incremento del 59,1% en relación al 2004 aumentando de \$2.747.335.000 a \$4.370.654.000

En cuanto al 2006, éste fue un año de gran importancia para el país en lo concerniente a las exportaciones bajo ATPDEA, debido a que el Ecuador fue el principal país andino en exportar productos bajo este programa, sobrepasando a Colombia, y representando de tal forma el 39% del total de exportaciones de los países andinos bajo el programa preferencial. (Office of the United States Trade Representative, 2007). Adicionalmente, las exportaciones bajo ATPDEA se incrementaron en un 22% de \$4.370.654.000 que se exportó en el 2005 a \$5.325.194.000 en el 2006, representando el 78,41% del total exportado por el país.

A pesar de este incremento en el 2006, en el 2007 de manera general las exportaciones de Ecuador a Estados Unidos disminuyeron, y a pesar de que las

exportaciones bajo ATPDEA representaron un porcentaje de participación importante dentro del total de exportaciones del país, las exportaciones de Ecuador bajo ATPDEA se redujeron un 13% en relación al 2006, disminuyendo de \$5.325.194.000 a \$4.613.792.000.

Sin embargo en el 2008, las exportaciones del Ecuador bajo el programa aumentaron un 43% de \$4.613.792.000 en el 2007 a \$6.594.774.000 en el 2008. Este incremento se debió en gran medida al aumento de la exportación de petróleo y sus derivados, el cual en el 2008 constituyó el 94% de las exportaciones bajo ATPDEA, con alrededor de \$6.111.000.000 (Office of The United States Trade Representative, 2009).

En el 2009 las exportaciones de Ecuador fueron de \$4.600.914.000, disminuyendo un 45% en relación al año anterior. En cuanto a las exportaciones bajo ATPDEA disminuyeron un 58% de \$6.594.774.000 en el 2008 a \$2.748.446.000 en el 2009. La disminución se debió principalmente a la crisis financiera, y a la disminución del precio del petróleo, el cual en los últimos años ha continuado siendo el principal producto de exportación del país.

En el 2010 las exportaciones de Ecuador bajo ATPDEA fueron de \$4.179.067.000 representado el 69,12% del total exportado por el país a Estados Unidos. Mientras que las exportaciones totales fueron de \$6.046.030.000 presentando un incremento del 31% en relación al 2009. De este monto, el 73% correspondió a exportaciones petroleras, mientras que el 27% correspondió a las exportaciones no petroleras (Corporación Centro de Estudios y Análisis, 2013)

En el 2011, el Ecuador exportó a Estados Unidos \$9.742.367.000 con un incremento del 61% en relación al 2010, sin embargo las exportaciones bajo ATPDEA disminuyeron un 59%. En el 2011 el Ecuador exportó bajo ATPDEA \$1.705.504.000 mientras que en el 2010 exportó \$4.179.067.000. Esta disminución se le atribuyó a que el programa no estuvo vigente desde el 12 de febrero hasta el 21 de octubre del año en análisis, provocando que el 62% de las exportaciones del Ecuador a Estados Unidos pagaran aranceles (Corporación Centro de Estudios y Análisis, 2013).

En el 2012 el Ecuador exportó bajo el ATPDEA \$5.870.060.000 con un incremento del 244% en relación al año anterior que se exportó \$1.705.504.000, representando el 55,45% del total de exportaciones del país. Este aumento significativo se debe a que en el 2011 el programa fue suspendido durante 8 meses y a que el programa quedó sin efecto para Colombia en Mayo del 2012 debido a la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, siendo de esta forma Ecuador el único país que gozó del ATPDEA durante el año completo (Office of the United States Trade Representative, 2013).

En el 2013, el ATPDEA únicamente estuvo vigente para el Ecuador de Enero a Julio, por tal motivo, las exportaciones bajo el ATPDEA durante ese período fueron de \$2.575.100.000 presentando una disminución del 56% en relación al 2012. Estas exportaciones a su vez representaron el 23,25% del total de exportaciones del país a Estados Unidos.

Un aspecto interesante es que según la información estadística recopilada, el Ecuador en el período de Enero a Julio del 2013 exportó bajo el ATPDEA \$2.500.000.000, sin embargo, según el último informe realizado por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos *United States International Trade Commission*, el Ecuador exportó \$75.100.000 con el acceso preferencial del ATPDEA en el período de Agosto a Octubre del 2013, debido a que estas exportaciones fueron productos elegibles bajo el ATPDEA que fueron exportados dentro de la Zona de Comercio de Estados Unidos U.S. *Foreign Trade Zones* a los cuales se les concedió un estatus extranjero privilegiado *Privileged Foreign Status* antes del 31 de Julio del 2013, fecha en la que venció el ATPDEA.

Este estatus extranjero privilegiado implica que “la mercadería fue clasificada y evaluada, y los aranceles e impuestos fueron determinados en la fecha que la aplicación para el estatus extranjero privilegiado fue presentada. [Por lo tanto,] los aranceles e impuestos determinados no estaban sujetos a un cambio futuro” (United States International Trade Commission, 2014).

Tabla 3: Principales productos exportados por el Ecuador a Estados Unidos bajo ATPDEA. Período 2002-2013. Miles USD

Descripción	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso a menos de 25 grados	79.732	1.207.291	2.298.483	3.937.316	4.695.158	4.135.124	6.080.386	2.330.968	3.767.853	1.522.350	5.268.062	2.215.782
Rosas, frescas cortadas	18.758	59.714	69.200	74.108	82.565	82.544	70.635	60.373	74.097	37.377	91.651	72.017
Atunes, listado bonito, en agua, en pouch 7kg	0	25.474	31.466	47.814	64.860	67.868	70.067	43.400	44.468	9.990	52.761	42.300
Nafta, no carburante/reserva licuada, de aceite de petróleo	4.510	25.792	38.549	73.288	115.729	30.202	107.641	65.171	0	0	41.901	0
Anturios, alstroemería, gypsophila, lirios	0	0	0	0	0	59.430	60.694	57.402	61.810	21.836	67.698	46.827
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso a 25°	0	20.631	23.735	0	71.981	9.094	0	0	9.897	40.264	35.969	49.156
Destilado o combustible resid derivado del petróleo o de min. bitum. a menos de 25°	1.129	18.575	63.129	15.303	30.700	61.210	31.085	0	0	0	0	0
Vegetales crudos o cocinados en agua o vapor, congelados	3.008	9.347	11.750	12.063	17.543	22.704	20.909	22.594	20.935	5.480	22.570	11.018
Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	5.378	11.036	9.488	9.746	14.680	15.584	11.553	14.519	10.049	14.483	20.683	3.510
Mezcla de petróleo ligero de hidrocarburos						300	2.404	16.368	44.835	17.683	4.433	39.056

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos

Elaboración propia

Desde que entró en vigencia el ATPDEA, las exportaciones del Ecuador se han centrado principalmente en el petróleo. En el 2002, los productos líderes exportados a EE.UU. bajo el ATPDEA fueron el petróleo y las flores. El petróleo se convirtió en el segundo producto de mayor importancia importado por EE.UU. de los países andinos y las flores ocuparon el tercer puesto, representando el 20% y 17% respectivamente del total de importaciones realizadas por EE.UU. bajo el ATPDEA. Mientras que para el Ecuador, el petróleo y sus derivados significaron el 52% de sus exportaciones, siendo de tal manera en el 2002 Ecuador entre los 4 países andinos, el principal proveedor de petróleo crudo (United States International Trade Commission, 2003). Mientras que la exportación de rosas, a pesar de que fue uno de los principales productos exportados bajo el ATPDEA únicamente representaron el 10,55% del total exportaciones del país bajo el programa.

En el 2003, las exportaciones bajo ATPDEA tuvieron un incremento notable del 774% en relación al valor exportado en el 2002. Entre los principales productos exportados en el 2003 bajo el programa están el petróleo, las rosas, el atún listado bonito en agua, y la nafta. El petróleo a menos de 25 grados representó el 77,71% del total de exportaciones bajo el programa y tuvo un incremento de 1414% en relación al valor exportado en el 2002. En lo referente a las rosas, éstas representaron el 3,84% del total de exportaciones bajo el programa y tuvieron un incremento de 218,33% en relación al 2002. Mientras que el atún y la nafta representaron el 1,64% y el 1,66% respectivamente del total de exportaciones bajo el programa.

En el 2004, las exportaciones bajo el ATPDEA totalizaron \$2.747.000.000, de las cuales el 88% correspondió al petróleo, siendo el principal producto de exportación el petróleo pesado crudo, convirtiéndose de tal forma el Ecuador en el cuarto mayor proveedor de este producto a los Estados Unidos, después de México, Canadá y Venezuela (United States International Trade Commission, 2005). Este aumento en la exportación de petróleo pesado crudo se debió a dos motivos principales, por un lado, la apertura del oleoducto Trasandino de crudo pesado en septiembre del 2003 lo que le permitió al país incrementar su capacidad de producción y por otro lado, el incremento del precio del petróleo en el 2004.

Adicionalmente, entre los productos que también aumentaron significativamente su exportación estuvieron: los derivados de petróleo, las rosas, y el atún en agua en pouch. El petróleo pesado crudo tuvo un incremento del 90,38% de \$1.207.291.000 exportado en el 2003 a \$2.298.483.000 exportado en el 2004.

Por su lado, la exportación de rosas se incrementó un 15,89% de \$59.714.000 exportado en el 2003 a \$69.200.000 exportado en el 2004. Adicionalmente en el 2004, Ecuador se mantuvo como uno de los principales países exportadores de flores a Estados Unidos, representando el 19% de las importaciones de flores de ese país. En lo referente a rosas, Ecuador fue el segundo proveedor de este producto a Estados Unidos, siendo el responsable del 28% de su importación. (United States International Trade Commission, 2005).

En cuanto al atún pouch, se exportó \$31.500.000, alcanzando un incremento del 24% en comparación con el valor exportado en el 2003, convirtiendo al Ecuador en el 2004, en el segundo proveedor de productos de atún a Estados Unidos, después de Tailandia.

En el 2005, los productos principalmente exportados por el país fueron el pesado crudo, las rosas, y el atún en pouch. Adicionalmente, “en el 2005 al igual que en el 2004, Ecuador fue el cuarto mayor proveedor de pesado crudo a los Estados Unidos, después de México, Canadá y Venezuela” (United States International Trade Commission, 2005). En el 2005, el Ecuador exportó \$3.937.316.000 de pesado crudo con un incremento del 71% en relación al año anterior. Este incremento al igual que en el 2004, se debió a dos motivos principales, el aumento de precio del petróleo y la apertura de un nuevo oleoducto en el 2003.

En cuanto al sector florícola, en el 2005, Ecuador continuó siendo el segundo mayor proveedor de rosas a Estados Unidos, representando el 24% del total de exportaciones para el consumo de Estados Unidos (Office of the United States Trade Representative, 2007). Las rosas a su vez, constituyeron en el segundo mayor rubro de exportación por parte del Ecuador bajo el ATPDEA, exportando un monto de \$74.108.000, con un incremento del 7% en relación al valor exportado en el 2004.

Mientras que el atún en agua en pouch tuvo un incremento del 52% con un total de \$47.814.000 exportado en el 2005.

En el 2006, el petróleo y sus derivados continuaron siendo el principal producto de exportación del Ecuador, representando el 92% de las exportaciones del país bajo el ATPDEA. Sólo la exportación de pesado crudo representó el 88,17% del total de exportaciones bajo el programa, y presentó un incremento del 19,25% en relación al valor exportado en el 2005. Otros productos de exportación importantes para el país fueron las rosas con \$82.565.000 y un incremento del 19,25% y el atún en agua con \$64.860.000 y un incremento del 35,65%

En el 2007, las exportaciones de Ecuador bajo el ATPDEA presentaron una reducción del 13,37%, disminuyendo a \$4.613.000.000, en relación al 2006, año en el que se exportó \$5.325.000.000. El pesado crudo, principal producto de exportación del país bajo el programa, tuvo una reducción del 11,93% y representó el 89,63% de exportaciones realizadas bajo el ATPDEA. Por su parte las rosas, apenas presentaron una disminución del 0,03 en relación al 2006, y constituyeron el 1,79% del total de exportaciones del país bajo el programa. A su vez, en el 2007 se exportó \$59.430.000 de anturios, gypsophila representando el 1,29% de las exportaciones bajo el ATPDEA.

Mientras que las exportaciones de atún en agua tuvieron un incremento de 4,64% en relación al 2006 y representaron el 1,47% de las exportaciones bajo el programa.

En el 2008, las exportaciones del Ecuador bajo el programa aumentaron un 43% de \$4.613.000.000 en el 2007 a \$6.594.000.000 en el 2008. Este aumento se debió en gran medida al aumento de la exportación de petróleo y sus derivados, el cual en el 2008 constituyó el 94% de las exportaciones bajo ATPDEA. Sólo la exportación de pesado crudo representó el 92% de las exportaciones bajo el programa con \$6.080.000.000 y un incremento del 47,04% en relación al valor exportado en el 2007.

Otros productos que incrementaron su exportación fueron el atún a \$70.067.000 y un incremento del 3%, y los anturios, gypsophila a \$60.694.000 con un incremento del 2%. Mientras que la exportación de rosas disminuyó un 14% a \$70.635.000.

En el 2009 el petróleo siguió dominando la lista de exportaciones del Ecuador, sin embargo su porcentaje de participación en el total de exportaciones del país únicamente fue del 88%. El petróleo pesado crudo, principal producto exportado por el país bajo el ATPDEA, disminuyó un 62% a \$2.330.000.000 en relación al valor exportado en el 2008 y representó el 84,81% del total de exportaciones bajo ATPDEA. Adicionalmente las rosas y el atún en agua pouch también sufrieron una disminución del 14% y del 38%. Mientras que los productos que aumentaron su exportación en el 2009 fueron los vegetales con un incremento del 8%, las guayabas y mangos con un incremento del 26%, la mezcla de petróleo ligero con un incremento del 581%, las piñas con el 27% y la malanga con el 6%. Adicionalmente, el porcentaje de los productos no petroleros en las exportaciones del Ecuador bajo el ATPDEA aumentó del 9,6% al 14,3% (Cámara de Industrias de Cuenca, 2013).

En el 2010 el Ecuador exportó a Estados Unidos \$4.179.000.000 bajo ATPDEA, de este monto el 90% correspondió a la exportación de pesado crudo, el 1,77% a la exportación de rosas, y el 1,06% a la exportación de atún en agua en pouch. El pesado crudo fue uno de los productos que presentó un mayor crecimiento con relación al 2009, con un incremento del 61,64%, mientras que las rosas mostraron un crecimiento del 22,73%.

En el 2011, a pesar de que las exportaciones totales del Ecuador aumentaron un 29,54% en relación al 2010, las exportaciones bajo el ATPDEA disminuyeron un 59% debido a la no vigencia del programa por un período de 8 meses. El petróleo y sus derivados, siguieron siendo los principales productos de exportación del país, representando el 93% de las exportaciones bajo el ATPDEA.

En el 2011 se exportó \$1.522.000.000 de pesado crudo, presentando una disminución del 59,60% en relación al 2010, año en el que se exportó \$3.767.000.000 bajo el programa. Sin embargo, la exportación general de este producto fuera del programa tuvo un incremento del 31% de \$5.500.000.000 a \$7.300.000.000 debido a un

aumento de los precios del petróleo (Office of the United States Trade Representative, 2012).

En lo concerniente a las flores, el país exportó bajo el ATPDEA \$60.000.000 teniendo una disminución del 56%, y representando el 3,5% del total de exportaciones de Ecuador bajo el programa, sin embargo al igual que el petróleo, la exportación de flores fuera del ATPDEA tuvo un incremento del 7%. En el 2011 se exportó \$147.000.000, mientras que en el 2010 se exportó \$137.000.000 (Office of the United States Trade Representative, 2012)

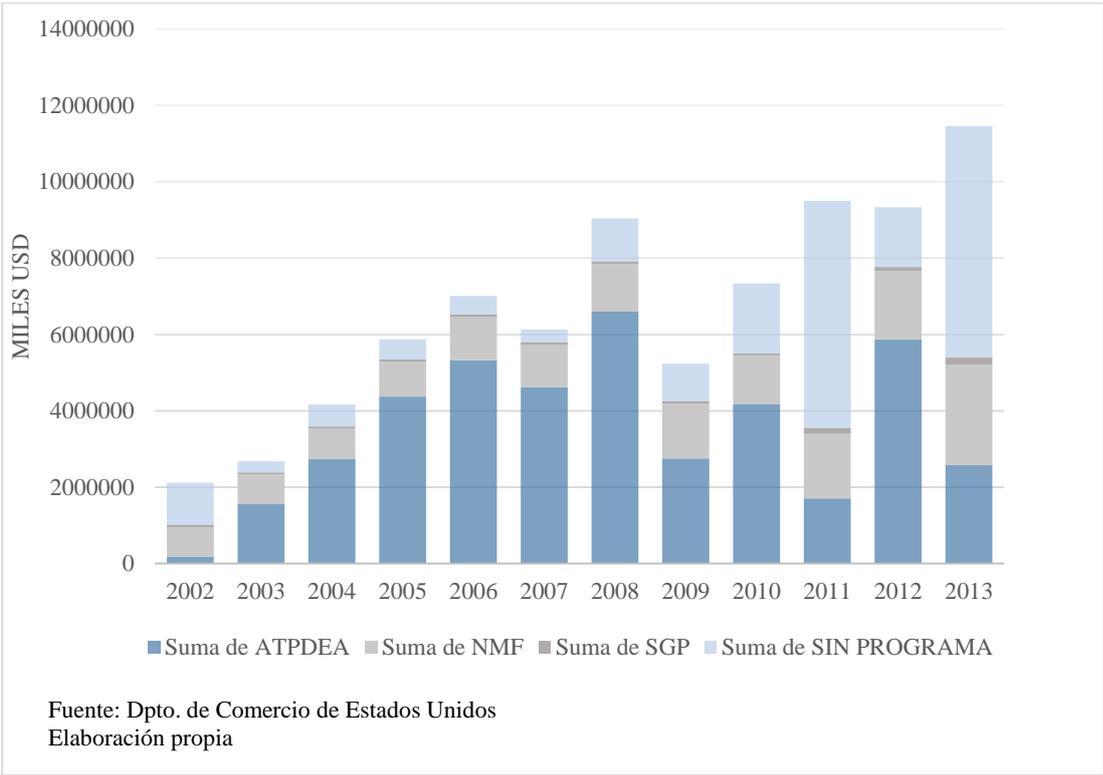
Al haber sido el 2011 un año incompleto de la vigencia del ATPDEA, en el 2012 las exportaciones del Ecuador tuvieron un incremento del 244%, y al igual que en años anteriores, el petróleo y sus derivados fueron los principales productos de exportación bajo el ATPDEA, representando el 93%, mientras que “en cuanto a las exportaciones no petroleras con ATPDEA, éstas alcanzaron los USD 422 millones en 2012 y se... [concentraron] principalmente en tres productos (rosas, atún no enlatado y Gypsophila) con una participación de 92,6% del total de exportaciones no petroleras con ATPDEA” (Unidad Análisis Económico, 2013).

En lo referente a las rosas, Ecuador exportó \$91.651.000 con un incremento del 145% en relación al año anterior y representando el 1,56% de las exportaciones bajo el ATPDEA. “En el caso de rosas y gypsophila, estos productos conforman el 25% y 21.5% respectivamente del total importado por parte de Estados Unidos” (Unidad Análisis Económico, 2013). Mientras que el atún en agua tuvo un incremento del 428%.

En el 2013, el ATPDEA únicamente estuvo vigente para el Ecuador de Enero a Julio, por tal motivo, las exportaciones bajo el ATPDEA presentaron una disminución del 77,2% en relación al 2012. El petróleo y sus derivados al igual que en años anteriores fueron los principales productos exportados bajo el programa, representando el 92,8%, mientras que las principales exportaciones no petroleras bajo el programa fueron las flores y el atún. La mayoría de las exportaciones petroleras correspondió a petróleo crudo, el cual presentó una disminución del 58% en relación al 2012. “La disminución se aceleró en los cinco últimos meses antes del vencimiento del

beneficio comercial del ATPDEA” (United States International Trade Commission, 2014), mientras que “las importaciones no petroleras representaron alrededor 10,8% de las importaciones de Estados Unidos bajo el ATPDEA desde Ecuador, seguido por rosas frescas cortadas y otras flores ” (United States International Trade Commission, 2014).

Ilustración 7: Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos. Miles USD. Período 2002-2013



Adicionalmente, como se puede visualizar en el gráfico, la mayor cantidad de exportaciones ecuatorianas ingresaron a Estados Unidos bajo el ATPDEA, exceptuando los años 2011 y 2013 en los que el programa quedó sin vigencia y la mayor cantidad de exportaciones no fueron amparadas bajo ningún programa.

En el 2009, 2010 y 2012, años en los que el tratamiento preferencial bajo el ATPDEA estuvo en efecto por el año completo “más del 75% de las importaciones de EE.UU. desde Ecuador ingresaron libres de aranceles, y más del 50% de las importaciones de EE.UU. desde Ecuador ingresaron libres de aranceles bajo el ATPDEA” (United States International Trade Commission, 2014).

Mientras que en el 2013, el Ecuador contó con el programa por un período de siete meses, siendo ésta, la última renovación del programa y por lo tanto dando fin al ATPDEA, y provocando que alrededor del 53% de las exportaciones del Ecuador a Estados Unidos pagaran aranceles (United States International Trade Commission, 2014).

Conclusiones

Estados Unidos expidió la Ley de Preferencias Arancelarias, con el fin de incentivar las exportaciones de los Países Andinos, de tal forma que sustituyeran sus cultivos de droga y apoyaran la lucha contra el narcotráfico. Aunque estas preferencias finalizaron en el 2001, en el 2002 Estados Unidos promulgó el ATPDEA, ley que extendió aún más los beneficios que se recibían con el ATPA. El ATPDEA debía finalizar en el 2006, sin embargo a partir de esa fecha se dieron varias promulgaciones a la ley, siendo la última para el Ecuador hasta julio del 2013.

A través del ATPDEA se dio paso para que se iniciaran las negociaciones entre Estados Unidos con Colombia y Perú para la firma de un Tratado de Libre Comercio, situación que no se pudo concretar con el Ecuador. Actualmente, el no contar con las preferencias arancelarias y el hecho de que Colombia y Perú tengan un TLC con Estados Unidos ha generado una pérdida de competitividad del país en el mercado norteamericano, pues los países vecinos son más competitivos en cuanto a precio.

El ATPDEA le permitió al país lograr un gran avance diversificando su oferta exportable, y por lo tanto, incrementando las exportaciones de productos no tradicionales, como es el caso de las rosas, las cuales se convirtieron en uno de los productos de mayor importancia dentro de las exportaciones del país bajo el ATPDEA, las mismas que a su vez lograron convertir al país en el segundo mayor proveedor de flores a Estados Unidos. De igual manera, esta diversificación dio paso a la creación de muchas industrias, logrando una mejora importante para el empleo y la economía del país. Sin embargo, es necesario precisar que las exportaciones del Ecuador durante los últimos años han sido lideradas por la exportación de petróleo, el cual constituye en alrededor del 90% de las exportaciones del país.

CAPÍTULO II

RENUNCIA DEL ATPDEA Y SUS CONSECUENCIAS EN EL SECTOR FLORÍCOLA

Introducción

Al ser las flores y especialmente las rosas los principales productos beneficiados por el ATPDEA, es necesario realizar un análisis de la exportación de rosas a Estados Unidos, con el fin de conocer el impacto existente en el sector florícola al ya no contar con las preferencias arancelarias. Por tal motivo, este capítulo se compone de cuatro subcapítulos, los cuales abarcan las implicaciones de la pérdida del ATPDEA para el sector florícola, un análisis estadístico y un análisis comparativo de la partida de rosas, y un análisis del porcentaje de aranceles que tienen las rosas al ya no contar con el ATPDEA.

2.1 Implicaciones de la pérdida del ATPDEA para el sector florícola

El sector florícola constituye una actividad importante para el país debido al ingreso por exportaciones no petroleras y al empleo que genera en el Ecuador. Al año 2014, la floricultura generó alrededor de 105.000 empleos directos e indirectos, constituyéndose “en una de las principales actividades agrícolas de exportación de esta región, convirtiéndose en uno de los sectores con mayor tecnología y en el que se ocupa un gran número de familias trabajadoras” (Castrillón, s.a.)

La floricultura es una actividad que ha estado en constante crecimiento, para ella se destina alrededor de 4.000 hectáreas. Cada hectárea requiere de alrededor de \$300.000 de inversión, por lo cual la inversión que se requiere para la producción de flores es muy elevada. Las condiciones climáticas y geográficas del país, le permiten tener la mayor diversidad de flores del mundo y contar con disponibilidad de producción para la exportación durante todo el año, a diferencia de otros países que sólo pueden producir de 22 a 25 semanas al año. Estos factores le han permitido al Ecuador convertirse en uno de los principales exportadores de flores en el mundo.

Del 100% de la producción de flores, casi el 98% se destina a la exportación (Martínez, 2014).

Dentro de la variedad de flores que el Ecuador posee están las rosas, gypsophilas, claveles, crisantemos, orquídeas, flores de verano, entre otras. De toda esta variedad, las rosas constituyen la flor más cultivada dentro del país ya que cuenta con los mayores rubros de exportación al mundo. Al año 2010, según datos recopilados por MAGAP y SIGAGRO, en el Ecuador se cultivaron alrededor de 2.517 hectáreas de rosas, con alrededor de 275 productores, siendo el país que cuenta con el mayor número de hectáreas cultivadas de rosas y con la gama más variada de colores. La producción de rosas se concentra en la región Sierra, ya que cuenta con micro climas y una luminosidad única que han permitido catalogar a las rosas ecuatorianas como las rosas de mejor calidad del mundo. Las principales provincias que se dedican a la producción de rosas son Pichincha, Cotopaxi, Azuay e Imbabura.

Ilustración 8: Número de Florícolas y Hectáreas Cultivadas en el Ecuador al año 2010 según el Tipo de Flores

NÚMERO DE FLORÍCOLAS POR TAMAÑOS Y SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLORES								
Tipo	Total		Tamaño del Cultivo					
	No. Florícolas	Hectáreas	Menos de 3 ha		De 3 a menos de 20 ha		De 20 y mas ha	
			No. Florícolas	Hectáreas	No. Florícolas	Hectáreas	No. Florícolas	Hectáreas
Total	447	3,504.50	134	184.1	288	2,552.00	25	768.5
Rosas	275	2,517.20	53	79	203	1,868.10	19	570.1
Claveles	16	88.6	10	14.9	5	49.8	1	23.9
Gypsophila	29	316.4	2	3	25	242.8	2	70.6
Calla	8	31.8	4	3.8	4	28	.	.
Hypericum	19	163.2	5	7.3	12	78.9	2	76.9
Alstromenia	3	12.5	1	0.7	2	11.8	.	.
Limonium	13	28.3	9	7.2	4	21.1	.	.
Gerbera	3	3.4	3	3.4
Aster	4	5.2	4	5.2
Delphinium	12	29.6	7	7.1	5	22.5	.	.
Flores de Verano	45	188.9	27	40.2	18	148.8	.	.
Flores Tropicales	7	76.3	1	2.9	5	46.4	1	27
Follajes	10	41.5	5	7.6	5	33.9	.	.
Otras Flores	3	1.7	3	1.7

Fuente: MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES 2009-2010”

Elaboración: Mat. Victor Bucheli

El Ecuador tiene más de 300 variedades de rosas, las cuales se destacan por sus botones grandes y colores vivos y brillantes, sus tallos gruesos, largos y verticales, y por su vida en el florero, las cuales pueden vivir hasta 12 días. “La Rosa, que figura

como la líder del conjunto exporta más de 60 variedades, incluidas las variedades de la rosa roja First Red, Classi, Dallas, Mahalia, Madame Del Bar y Royal Velvet. Las variedades de la rosa amarilla que se cultivan son la Allsmer Gold y la Skyline. Otras incluyen la rosa de pimpollos Anna Nubia y las de color púrpura Ravel y Gretta” (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2011).

Adicionalmente existen más variedades de flores que han ganado notable importancia para el país. El ejemplo más claro es la gypsophila, que en los últimos años se ha constituido como la segunda flor de exportación del Ecuador. Esta flor es utilizada como relleno para las decoraciones florales y Ecuador es el principal productor en el mundo con el 70% de la producción mundial. (Pro Ecuador, 2012). De igual manera flores como el aster o las flores de verano también cuentan con una gran demanda.

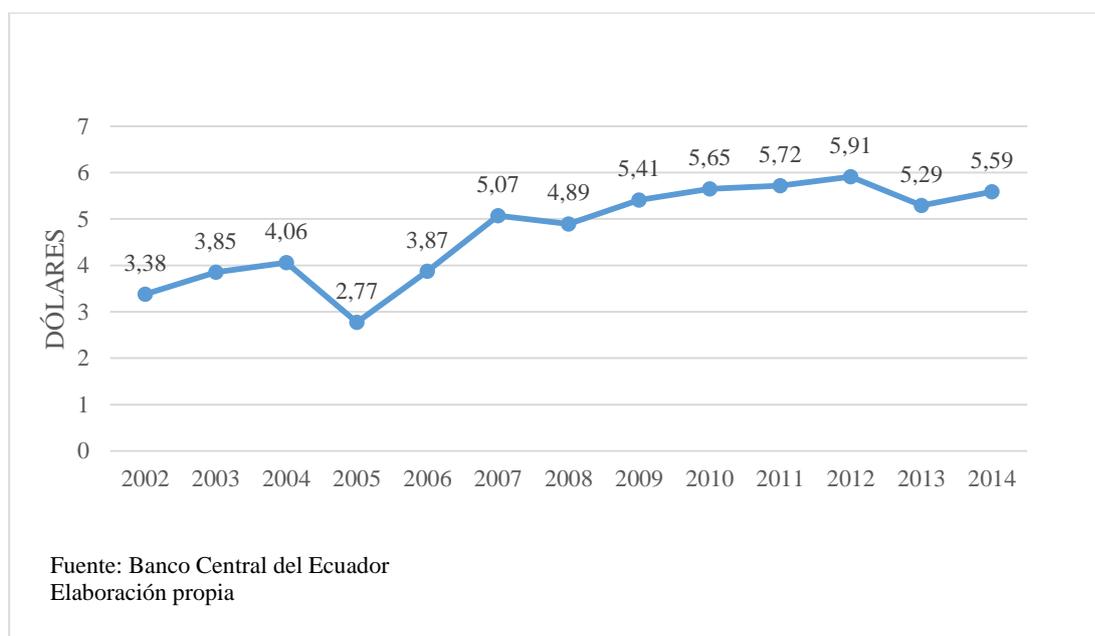
Sin ninguna duda el mercado más importante para la exportación de flores ecuatorianas es el estadounidense, el cual mediante datos recopilados por el Banco Central del Ecuador y Trade Map, del año 2002 al 2014, representó en promedio el 53% del total exportado de flores por el Ecuador. Entre los factores que le han permitido a las flores ecuatorianas posicionarse en el mercado norteamericano están las condiciones climáticas y geográficas que le permiten tener la mejor calidad de flores, la proximidad a Estados Unidos y los beneficios arancelarios con los que contó hasta julio del 2013 que le permitieron ser competitivos con otros países en relación a precios al ingresar al mercado con cero aranceles.

Al ser Estados Unidos el principal mercado para la exportación de flores, el no contar con el ATPDEA genera un gran impacto para el sector floricultor, y aún más considerando que la actividad florícola en su mayoría está compuesta por pequeñas y medianas empresas, representando las fincas pequeñas el 62%, las medianas el 28% y las grandes el 10% (Expoflores, 2013).

Al no contar con las preferencias, lógicamente el producto se encarece, por lo tanto hay dos opciones. La primera es que el consumidor asuma este costo, sin embargo esto puede provocar que se deje de consumir el producto y se lo sustituya por otro de menos valor, o a su vez para evitar esta situación, el exportador puede asumir el

costo, situación que ha sido adoptada por la mayoría de exportadores de flores del país. Por tal motivo, se disminuye el precio para compensar el arancel y surge una caída en el precio de las flores, disminuyendo de esta forma la rentabilidad de las empresas.

Ilustración 9: Valor Unitario/Kilogramo de las Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores. Período 2002-2014



A partir del año 2009 se puede apreciar un incremento del precio de las flores, exceptuando en el 2013, año en el cual el Ecuador renunció a las preferencias arancelarias, presentando una reducción en el precio de las flores del 10% en relación al 2012, pasando de \$5,91 a \$5,29. Mientras que en el 2014, se presenta un aumento del 5,67% pasando de \$5,29 en el 2013 a \$5,59 en el 2014.

Tabla 4: Valor Unitario/Kilogramo de las Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores. Período 2012-2014

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
2012	6,95	7,31	5,61	6,03	5,93	5,35	5,64	5,39	5,52	5,68	5,62	4,98
2013	5,43	6,04	5,70	5,30	5,34	5,07	4,87	4,63	4,89	5,31	5,11	5,22
2014	6,32	6,33	5,70	5,44	5,49	5,22	5,15	4,84	5,40	5,75	5,57	5,34

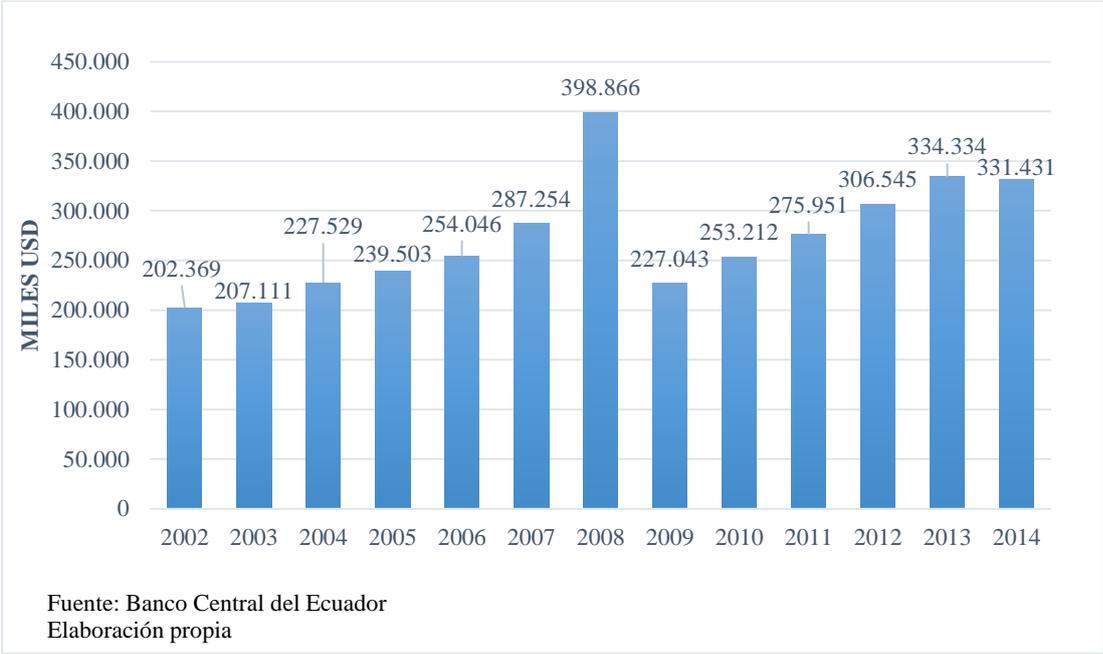
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

Mientras que en el análisis por meses del período 2012-2014, se puede observar que en el 2013 surge una disminución del precio de las flores en 10 de los 12 meses del

año, siendo enero, febrero y agosto los meses que presentaron una mayor disminución, del 22%, 17% y 14% respectivamente, en relación al precio de las flores en el mismo período del 2012. Mientras que en el 2014, en todos los meses del año se puede visualizar un aumento, siendo enero, septiembre y noviembre los meses que presentan un mayor incremento del 16%, 10% y 9% respectivamente.

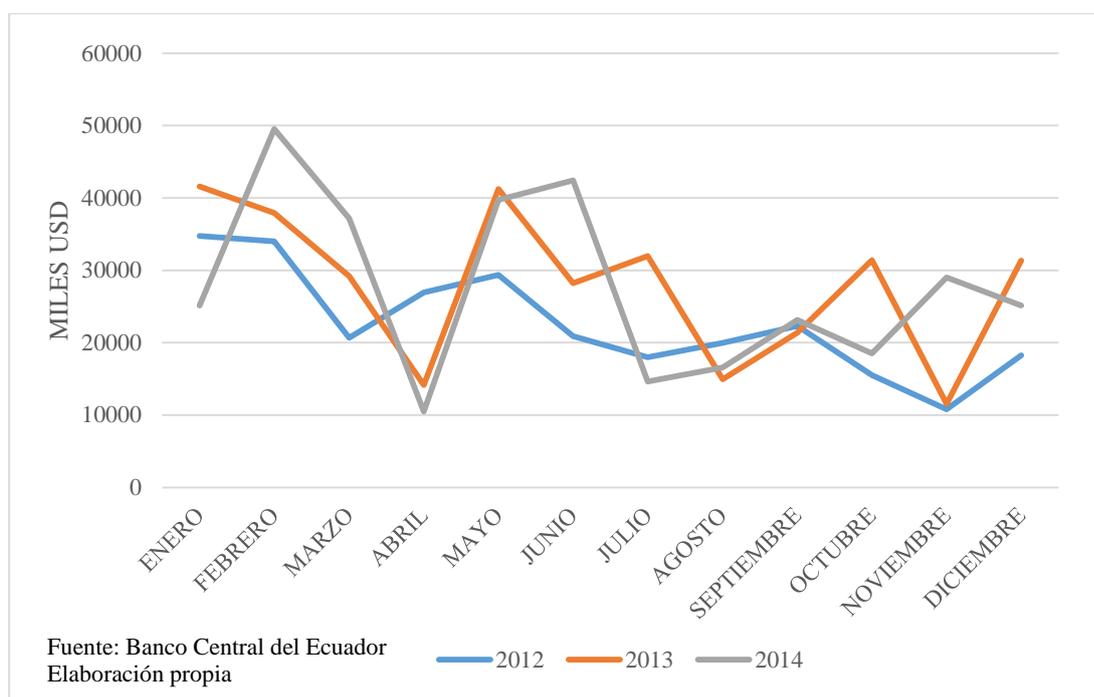
Ilustración 10: Exportación del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores. Período 2002-2014 Miles USD



Adicionalmente, en el análisis general de la exportación de flores de Ecuador a Estados Unidos correspondiente al período 2002-2014, se puede visualizar que las exportaciones del país lograron su punto de ventas más alto en el 2008 con \$398.866.000, seguido por el 2013 con \$334.334.000 y el 2014 con \$331.431.000.

En el 2013, a pesar de contar con las preferencias arancelarias únicamente hasta el mes de julio, se puede observar un incremento de las exportaciones del 9,06%, sin embargo en el 2014 se visualiza una disminución del 0,86% en relación al valor exportado en el 2013.

Tabla 5: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603 correspondiente a flores
Período 2012-2014 Miles USD



En lo referente a las exportaciones por meses en el período 2012-2014, se puede visualizar que en el 2013, la mayor reducción de las exportaciones ocurrió en los meses de abril con \$14.127.000 y una disminución del 47,59%, y en agosto con \$14.934.000 y una disminución del 25,18% en relación al valor exportado en los mismos meses en el año 2012. Mientras que en el 2014 la mayor disminución se observa en los meses de enero con \$25.138.000 y una disminución del 39,55%, abril con \$10.490.000 y una disminución del 25,75% y en julio con \$14.609 y una disminución del 54,33%.

Tabla 6: Exportación de flores del Ecuador en San Valentín en toneladas y su respectivo crecimiento. Período 2013-2015

Destino	2013	Crecimiento		Crecimiento	
		2012-2013	2014	2013-2014	2015
EE.UU.	7520	7%	6559	-13%	6615
Europa/Rusia	4358	2%	5621	29%	5200
Otros destinos	103	-25%	259	152%	259
Total	11981	5%	12439	4%	12074

Fuente: Expoflores/ Diario El Universo
Elaboración propia

Adicionalmente, en el análisis de la época de San Valentín, la cual abarca las exportaciones realizadas desde los últimos días de enero hasta la primera semana de febrero, y la cual constituye en una de las épocas más importantes para el país para la exportación de flores, se puede visualizar en el 2013 un incremento del 7% de las exportaciones a Estados Unidos y un incremento del 2% de las exportaciones a Europa/Rusia.

En lo concerniente al 2014, las exportaciones por San Valentín al mercado estadounidense decrecieron un 13% en relación al año anterior, mientras que las exportaciones al resto de destinos demostraron un crecimiento. Según Alejandro Martínez Presidente de Expoflores, en el 2014 hubo una disminución del 5% en la producción, y del 14% en el volumen de exportaciones en relación al 2013 (Diario Ecuadorinmediato, 2014). Entre los motivos para que se diera esta reducción están la pérdida del ATPDEA, lo que ocasionó el pago del 6,8% de arancel, y por ende la reducción de los precios por parte de los exportadores para poder competir en el mercado norteamericano. Otro factor es la sobreoferta del producto. Ecuador contó con la competencia de Colombia y Kenia, países que cuentan con costos más bajos de producción; y de manera adicional, también influyeron los problemas logísticos que tuvieron las floricultoras ecuatorianas ocasionados por las malas condiciones climáticas debido al invierno en la costa noreste de Estados Unidos.

En cuanto a la época de San Valentín en el 2015, hubo una disminución del 3% de la exportación de flores ecuatorianas al mundo. Europa y Rusia fueron los mercados que tuvieron una mayor reducción en relación al 2014, presentando una disminución del 7%, sin embargo la disminución de estas exportaciones fueron compensadas con ventas al mercado norteamericano, las cuales presentaron un incremento del 1%.

“Antonino Chiriboga, gerente de Flor de Machachi, dijo que el año pasado obtuvo un precio promedio por cada rosa, en todos los mercados, de \$ 0,50. Este año fue de \$ 0,44, lo que significó una caída del 12%” (Diario EL Universo, 2015). La producción que esta floricultora tenía inicialmente destinada a Europa, fue direccionada a Estados Unidos. “Pese a ello, las ventas a este último país tuvieron un descenso del 2 % en volumen con ingresos por \$ 145 mil, \$ 30 mil menos que en el 2014. Este año

las ventas por San Valentín le significaron a Flores de Machachi, \$ 230 mil, 6 % menos que en el 2014” (Diario EL Universo, 2015). Sin embargo, empresas como Ecoroses, and Roses and Roses, mantuvieron casi el mismo nivel de venta a Estados Unidos, en relación al 2014.

Para muchas empresas la reducción en las exportaciones a Estados Unidos se ha producido por la limitación al acceso al mercado estadounidense, especialmente porque el principal competidor del país en Estados Unidos es Colombia, quien cuenta con un Tratado de Libre Comercio que permite el ingreso de sus productos con libre arancel. Al ocasionarse una limitación al acceso del mercado norteamericano, surge una desviación del comercio, ya que los exportadores buscan otros mercados para vender sus productos. Por ejemplo “Geovanny Almeida, gerente de Ventas de Bella Rosa, dice que el pago de aranceles significa perder un valor equivalente al 50% de las ventas, es decir, \$2,9 millones al año. Si la situación se mantiene, la empresa saldrá del mercado estadounidense para enfocarse en los negocios que tiene en Europa y Asia” (Diario Explored, 2013).

De igual forma se ha visto afectada la demanda a mediano y largo plazo. Con el ATPDEA se firmaban contratos a largo plazo y ahora la situación es venta spot de corto plazo, ya que “a pesar de disponer de una compensación económica por la pérdida del ATPDEA en el mercado de los Estados Unidos, los importadores americanos prefieren mantener contratos a largo plazo con sus proveedores y que mantengan las reglas claras, sin alteraciones en el tiempo” (Expoflores, 2014).

Adicionalmente, otro de los impactos es la limitación en las inversiones en el sector florícola. En una entrevista realizada a Juan Francisco Pozo, Gerente de Comunicación, Información Económica y Marketing de Expoflores, nos comunicó que el ATPDEA ayudo a potencializar la producción de flores en el país y con la renuncia se ha visto una menor participación de inversiones en este sector. Actualmente, el Azuay atraviesa una situación crítica en cuanto este tema. “En el Azuay actualmente solo operan seis plantaciones de rosas y flores de verano, respectivamente, cuatro cerraron en 2014 y otras diez finalizaron su trabajo en años anteriores. De las seis, solo tres son productoras de rosas y ninguna está asentada en esta provincia, sino en Cañar” (El Mercurio, 2015). Varias fincas han cerrado por

problemas de producción, de venta internacional, y especialmente por razones económicas. Como mencioné anteriormente, la floricultura es una actividad que requiere de una gran inversión. Este es el caso de la empresa Dreamy Roses, la cual finalizó sus actividades en octubre del 2014 debido a una catástrofe natural que colapsó sus invernaderos y equipos. El dueño no volvió a reabrir la finca ya que la inversión que tenía que realizar para lograrlo era demasiado alta.

Es importante mencionar que el impacto generado consiste en una situación en cadena, que no sólo afecta a la exportadora de flores como tal, sino a todas aquellas empresas y personas relacionadas a esta actividad. Por lo tanto, el efecto de no contar con las preferencias también se dirige para las empresas que suministran insumos agrícolas, para las empresas de empaquetado, etiquetado, para las suministradoras de materiales para flores, para las empresas de transporte terrestre, y de distribución, así como para agencias de carga, aerolíneas, entre otras. Este es el caso de la compañía Brown Breeding, la cual se especializa en biotecnología vegetal. En una entrevista realizada a Santiago Brown, Director General de la empresa, manifestó que las ventas de tecnología de la compañía a las floricultoras ecuatorianas habían mostrado una disminución, sin embargo que las ventas a Colombia se habían incrementado.

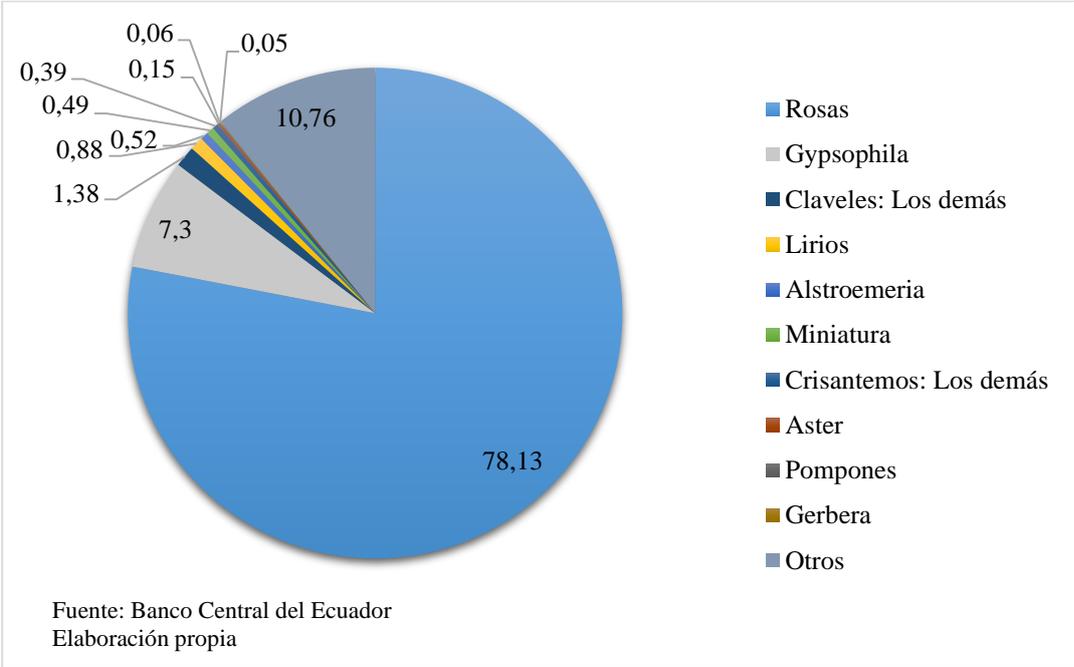
Adicionalmente, para Juan Francisco Pozo, aunque en gran medida el sector floricultor preveía la eventual pérdida de las preferencias y buscó ciertas alternativas que permitan solventar las dificultades, estas medidas particulares no han tenido el alcance como para impulsar un crecimiento aún mayor de las exportaciones cuando su principal competidor cuenta con un acuerdo comercial de largo plazo (TLC).

2.2 Análisis estadístico de la partida arancelaria 0603110000

La partida arancelaria 0603110000 corresponde a la partida asignada a las rosas por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) en la revisión de actualización efectuada en el 2007 en su cuarta edición. Por tal motivo, los datos estadísticos de las rosas correspondientes a años anteriores se encuentran bajo las partidas 0603104000 y 06031040.

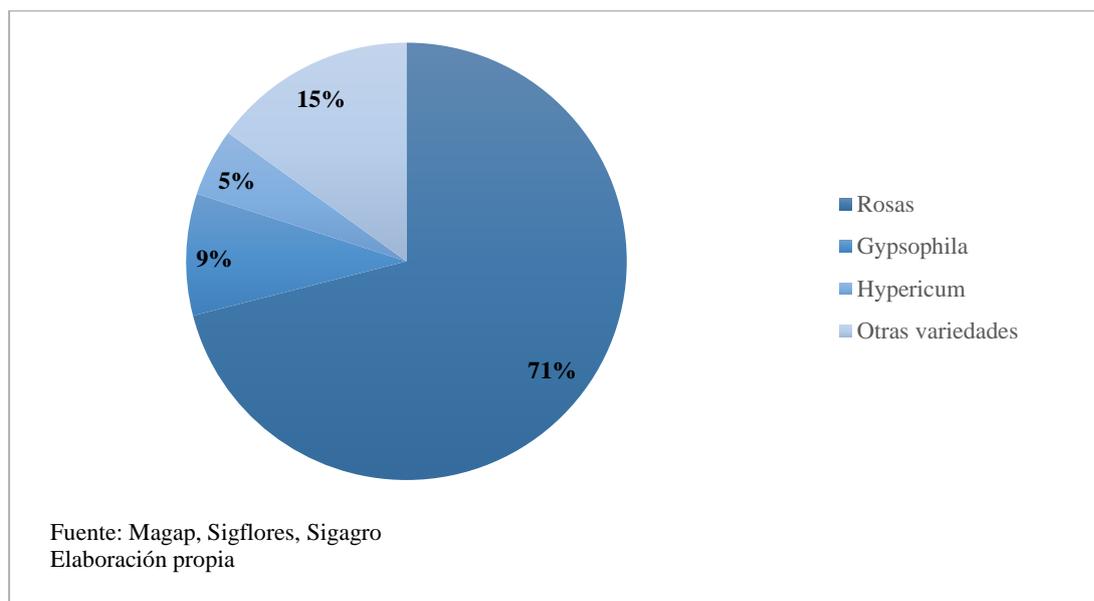
Ecuador es el segundo proveedor de flores a Estados Unidos, y el tercer exportador de flores en el mundo. Actualmente el Ecuador exporta rosas a 110 destinos, siendo los mercados principales Estados Unidos y Rusia.

Ilustración 11: Porcentaje de Participación de la Exportación de cada tipo de flor en el total de Exportación de flores del Ecuador. Período 2008-2014



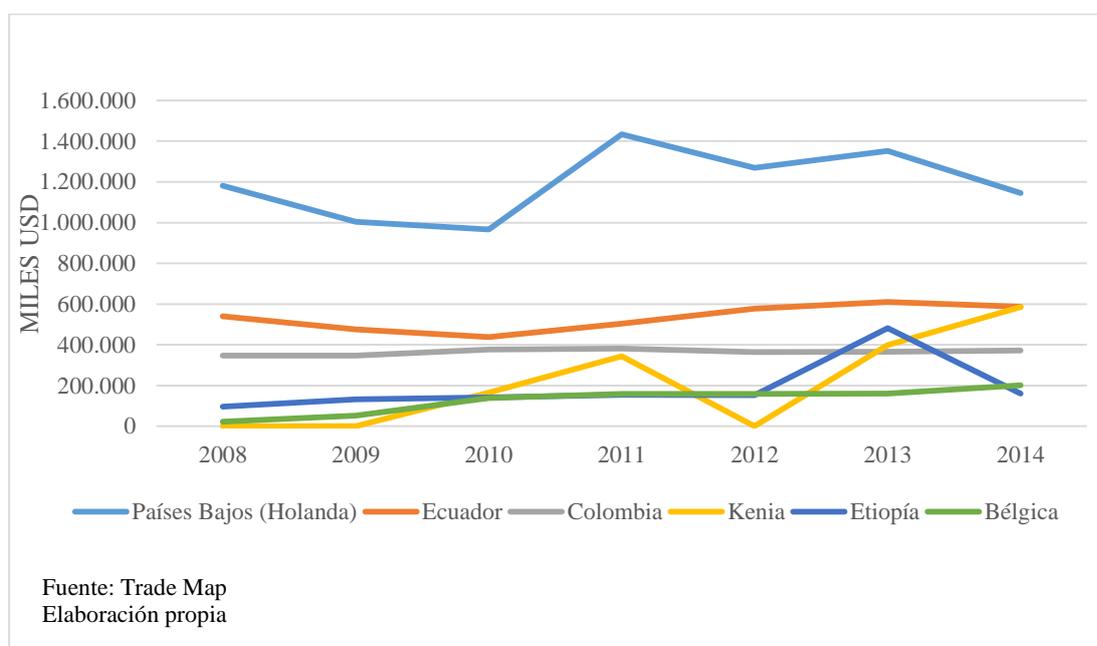
Las rosas son las principales flores exportadas por el país, constituyendo en promedio en el período 2008-2014, el 78,13% del total de las exportaciones de flores del país.

Ilustración 12: Porcentaje del Área Productiva de las Flores del Ecuador por Tipo de Flor en el Año 2010



Adicionalmente, al ser las rosas una de las principales exportaciones no petroleras del Ecuador, según el último censo florícola realizado en el 2010 por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP, el 71% del área productiva de flores del país se lo destina a este producto.

Ilustración 13: Principales Países Exportadores de la partida arancelaria 060311 Miles USD Período 2008-2014



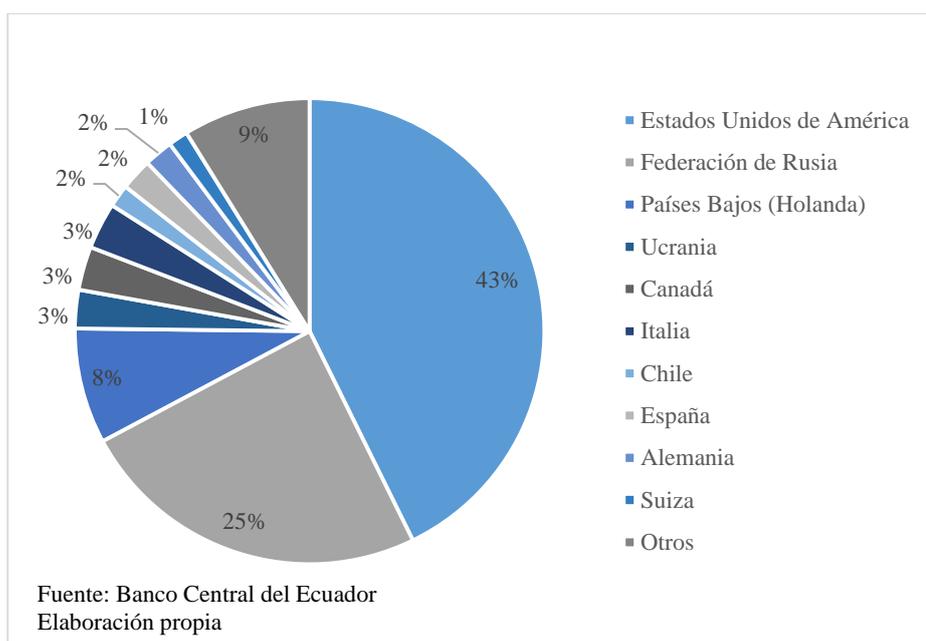
Las rosas ecuatorianas son reconocidas y cotizadas a nivel mundial por su calidad. Para el Ministerio de Asuntos Exteriores neerlandés, el Ecuador es "el productor de rosas de mayor calidad a nivel mundial" (Diario El Comercio, 2014), sin embargo compite con varios países, especialmente en términos de precios. Entre los principales competidores del Ecuador están Colombia, Kenia, y Etiopía.

Holanda como se visualiza en la tabla es el mayor exportador de flores en el mundo, "está considerada como el centro de producción de flores y plantas a nivel mundial, y según datos de su Ministerio de Agricultura, representa el 80 % del mercado global" (Diario El Comercio, 2014). Adicionalmente, los Países Bajos constituyen el principal centro de acopio de rosas del mundo, las cuales son redistribuidas al resto de países de Europa.

Por su parte, Colombia tiene condiciones climáticas y geográficas similares a las de Ecuador, por tal motivo, también produce rosas de excelente calidad. Adicionalmente cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos lo que permite que su producto ingrese al mercado sin pagar aranceles. Actualmente, según datos de Trade Map, Colombia es el primer proveedor de rosas a Estados Unidos, representando alrededor del 68% del total de flores importado por Estados Unidos.

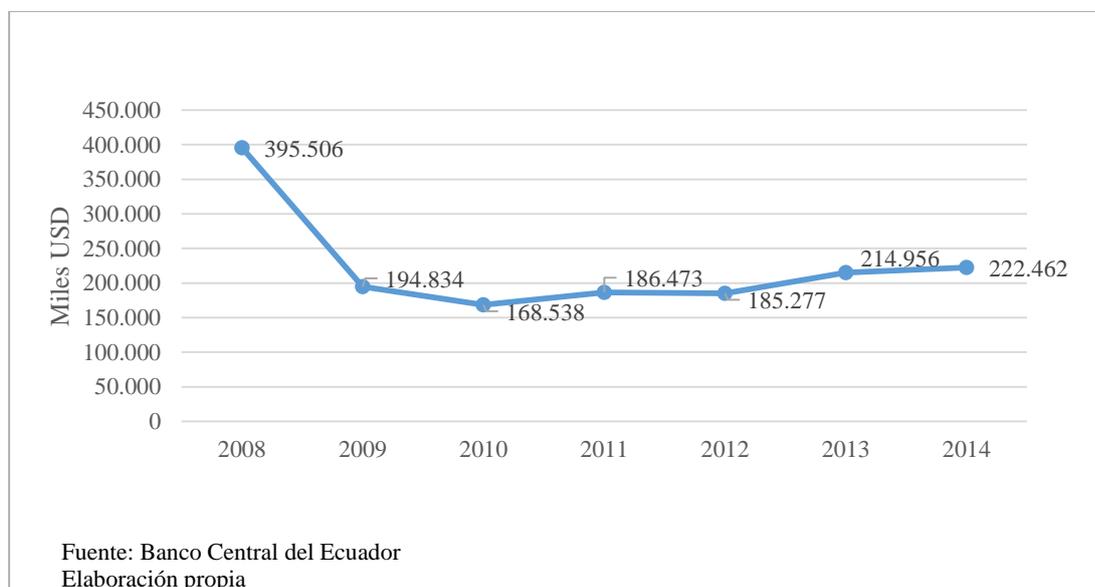
En lo concerniente a Kenia, compite con el Ecuador en relación a precios ya que cuenta con costos de transporte y mano de obra más bajos. Mientras que Etiopía, es el segundo exportador más grande de flores en África, y uno de los principales proveedores de rosas a la Unión Europea. De igual forma, sus rosas son de buena calidad, y tiene a su favor la cercanía con la Unión Europea, lo que le permite tener costos de flete inferiores a los de Ecuador.

Ilustración 14: Principales Destinos de la Exportación de Ecuador de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas. Porcentaje de Participación. Período 2008-2014



En el período correspondiente a los años 2008-2014 los 10 principales destinos de las exportaciones de rosas ecuatorianas fueron Estados Unidos, Rusia, Países Bajos, Italia, Canadá, Ucrania, España, Alemania, Chile y Suiza, siendo Estados Unidos el principal destino de exportación, representando en promedio el 43% del total exportado por Ecuador; seguido por Rusia quien representó el 25% del total de la exportación de rosas del Ecuador.

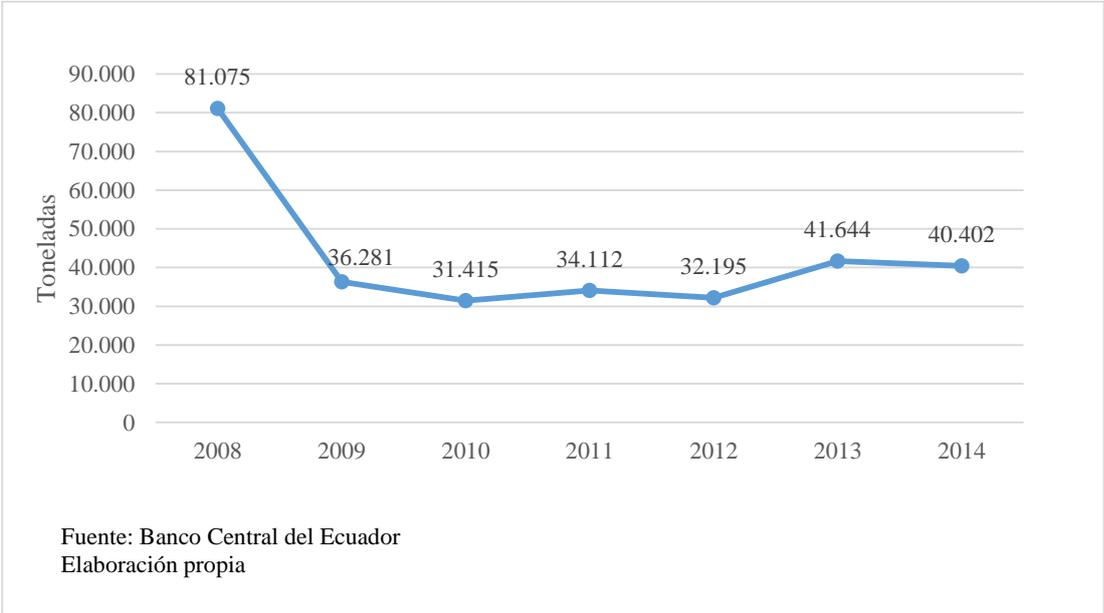
Ilustración 15: Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas Período 2008-2014 Miles USD



En el análisis de las exportaciones de rosas realizadas a Estados Unidos en el período 2008-2014, se puede observar una disminución del 51% y 13% de la exportación de rosas en los años 2009 y 2010, reducción principalmente debida a la Crisis Financiera Internacional del 2008, la cual redujo el nivel de consumo por parte de la población estadounidense. Sin embargo, a partir del 2011 las exportaciones de rosas dirigidas a Estados Unidos muestran una tendencia creciente, presentando un crecimiento promedio del 7%.

En el 2013 a pesar de la renuncia al ATPDEA, se registró un incremento del 16% de la exportación de Ecuador de rosas en relación al 2012, aumentando de \$185.277.000 a \$214.956.000. Este incremento en parte se debe a que en el 2013 las exportaciones de rosas de Colombia y México a Estados Unidos tuvieron un descenso del 1% y del 13% respectivamente. Mientras que en el 2014 también se presenta un incremento de la exportación de rosas a Estados Unidos, aunque más desacelerado, aumentando un 3% en relación al valor exportado en el 2013.

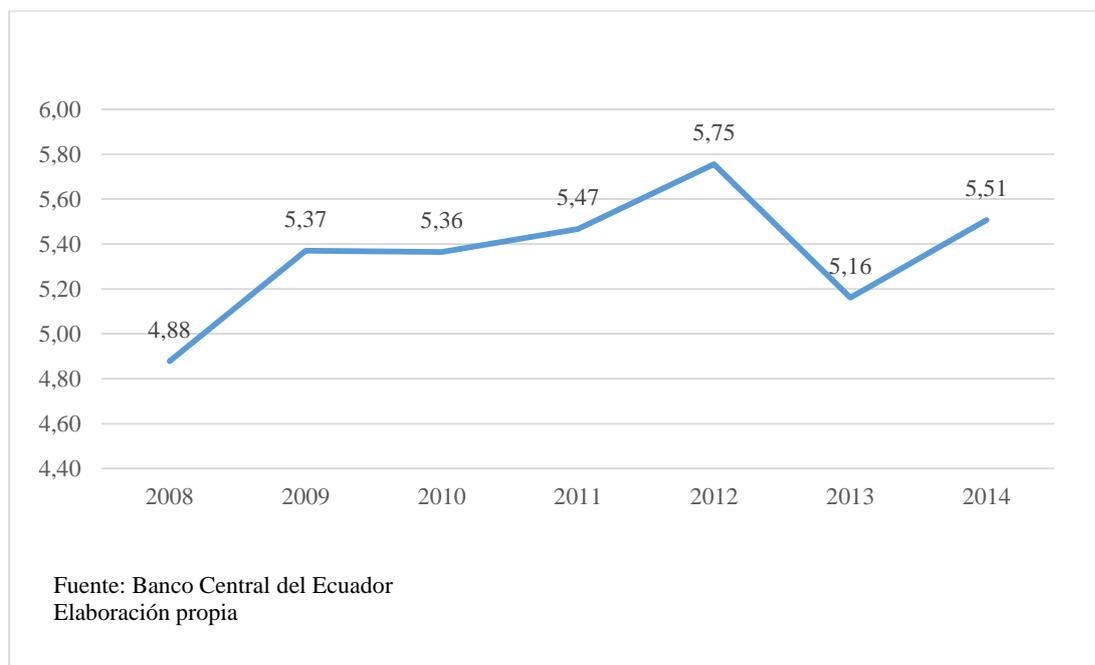
Ilustración 16: Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas Período 2008-2014 Toneladas



En lo referente a la exportación de rosas en toneladas en el período de estudio, se puede observar dos variaciones en comparación a la exportación en miles USD. En los años 2012 y 2014, a diferencia de la exportación en miles USD, la exportación a

Estados Unidos en toneladas presenta una disminución del 6% y del 3% respectivamente, disminución principalmente atribuible al incremento del precio de las rosas, el cual pasó de \$5,47 por kilogramo en el 2011 a \$5,75 en el 2012 y de \$5,16 en el 2013 a \$5,51 en el 2014.

Ilustración 17: Valor Unitario USD/Kg de la Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la Partida Arancelaria 0603110000 correspondiente a Rosas. Período 2008-2014

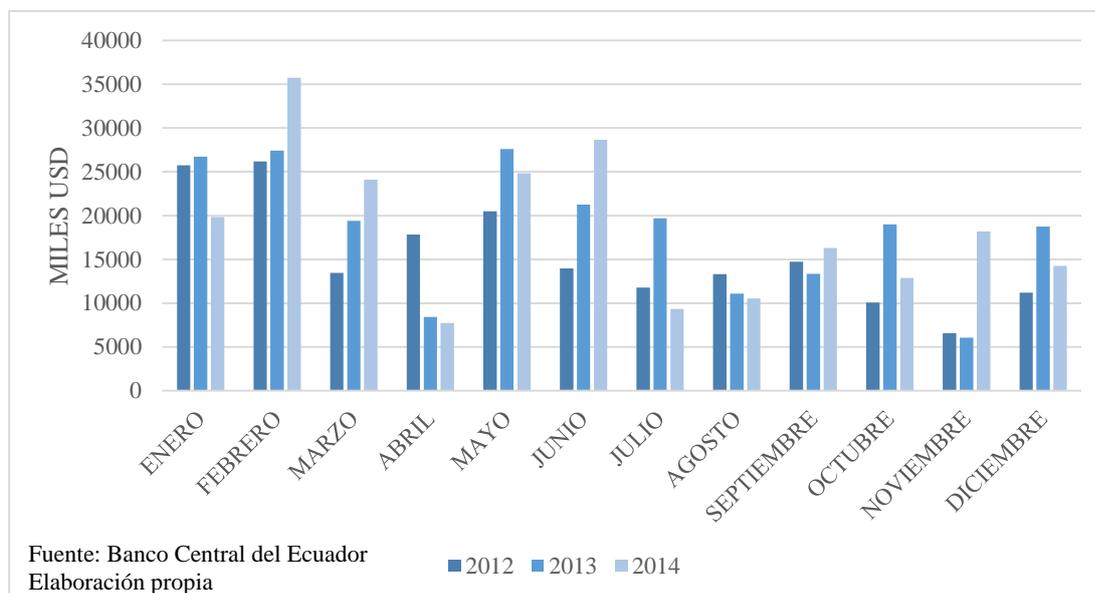


En lo referente al valor unitario/kg de las rosas, se puede observar que la mayor disminución se presenta en el 2013, año en el que el Ecuador renunció a las preferencias arancelarias, con una disminución del 7,64% pasando de \$5,75 en el 2012 a \$5,16 en el 2013. Sin embargo en el 2014, año en el que tampoco se contó con el ATPDEA, se puede apreciar un incremento del 3,57%.

2.3 Análisis comparativo de las exportaciones del Ecuador a Estados Unidos con ATPDEA y sin ATPDEA de la partida arancelaria 0603110000

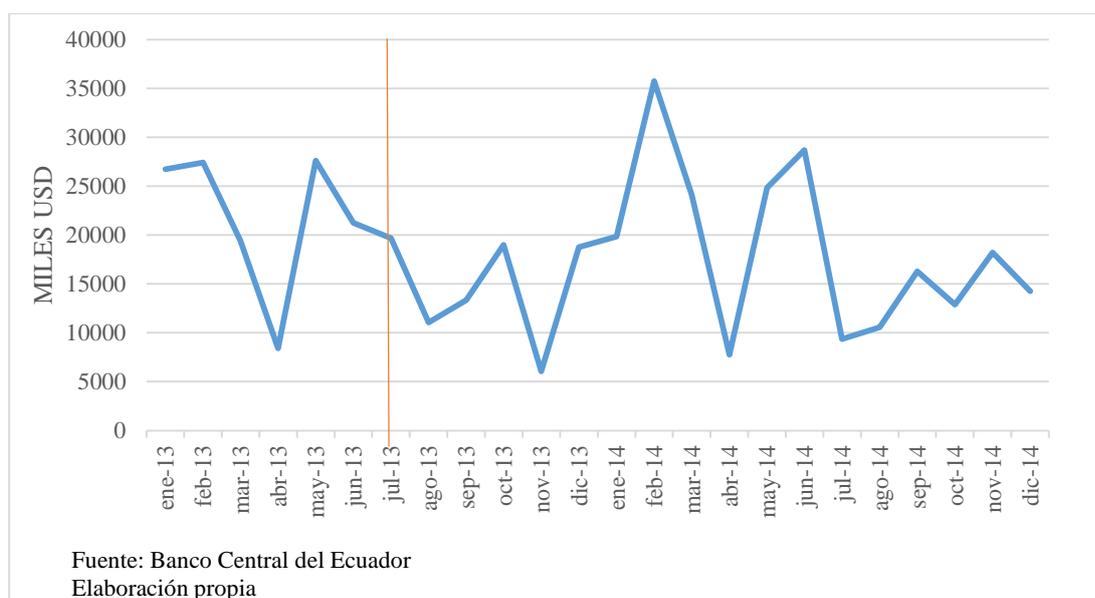
Las preferencias arancelarias finalizaron para el país el 31 de julio del 2013, por tal motivo, para realizar el análisis comparativo de la exportación del Ecuador de rosas con ATPDEA y sin ATPDEA, se ha realizado el análisis por meses de los años 2012, 2013 y 2014 con el fin de visualizar de mejor manera cual ha sido la variación de la exportación de rosas del país al ya no contar con ATPDEA.

Ilustración 18: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2012-2014. Miles USD



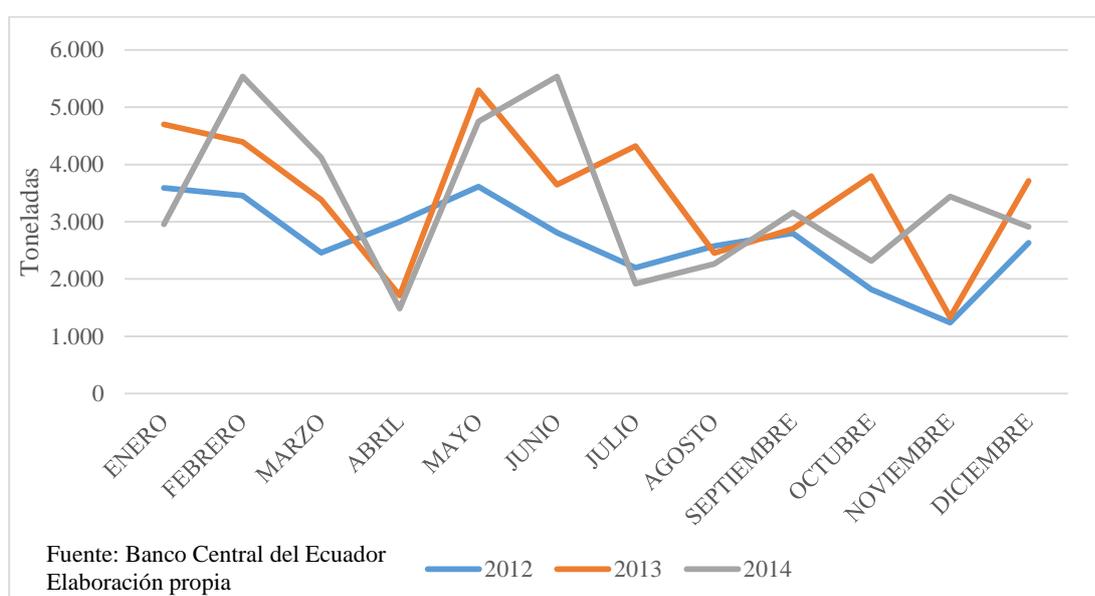
En el año 2012, las preferencias arancelarias estuvieron vigentes durante el año completo, por tal motivo se utilizó ese año como referencia para el análisis comparativo. En el período 2012-2014 se puede observar que en los meses de enero, febrero, mayo y junio se registraron los mayores rubros de la exportación de Ecuador de rosas, debido principalmente a la demanda existente en San Valentín y el Día de la Madre. Mientras que en el análisis comparativo, se puede visualizar que en el 2013 se presentó una reducción de la exportación de rosas con relación al 2012, en los meses de abril, agosto, septiembre y noviembre con una reducción del 52%, 16%, 9% y 7% respectivamente. Por su parte en el 2014, la reducción se presentó en los meses de enero, abril, mayo julio, agosto, octubre y diciembre con una reducción del 26%, 8%, 10%, 52%, 4%, 32% y 24% respectivamente, sin embargo en el mes de noviembre el incremento fue del 200% en relación al valor exportado en el mismo mes del 2013.

Ilustración 19: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2013-2014. Miles USD



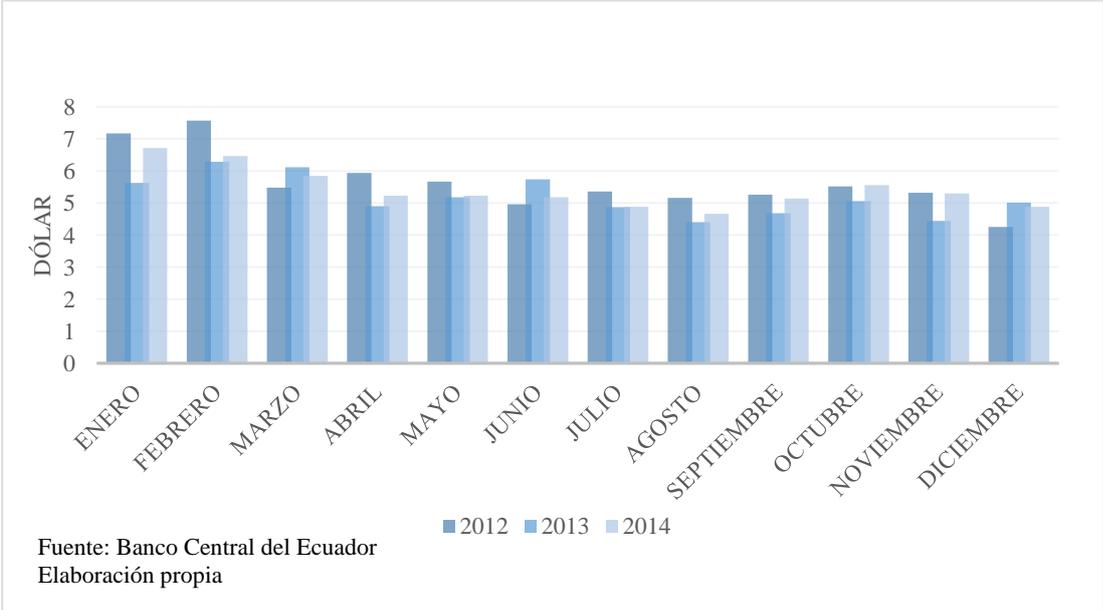
Adicionalmente, con el fin de apreciar el movimiento de la exportación de rosas ecuatorianas a Estados Unidos después de la renuncia del ATPDEA, en el análisis mensual únicamente de los años 2013 y 2014, se puede observar que en el año 2013, después de la renuncia del ATPDEA, agosto y noviembre son los meses que presentaron la mayor disminución, mientras que en el 2014, se presenta la mayor reducción en los meses de abril, julio y agosto.

Ilustración 20: Exportaciones del Ecuador a Estados Unidos de la partida 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2012-2014. Toneladas



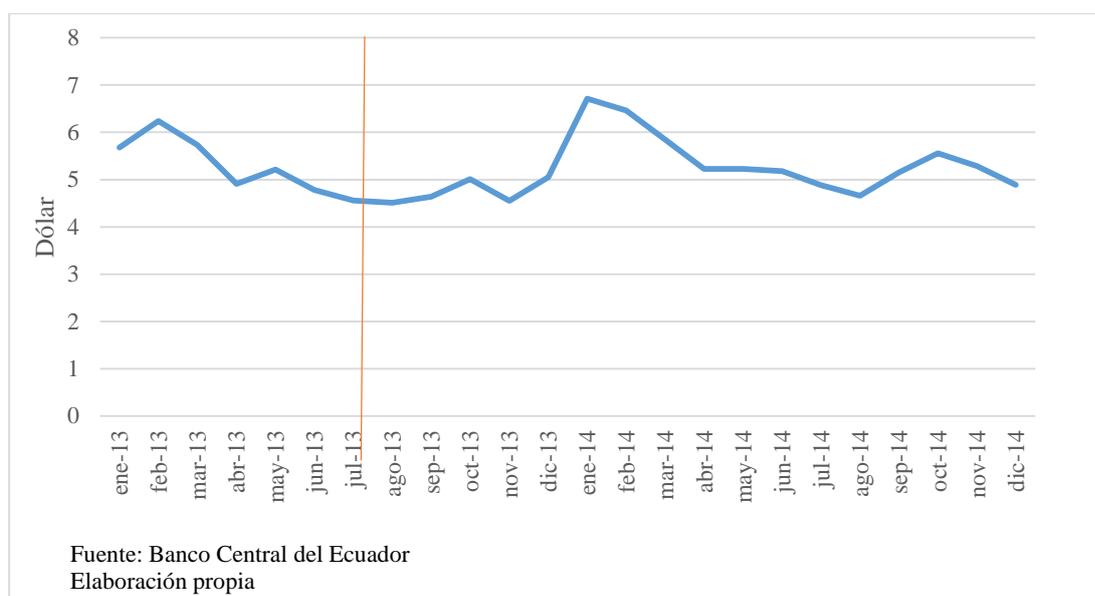
En cuanto a la exportación en toneladas, en el 2013 surgieron dos variaciones en relación a la exportación en miles de USD. La variación surgió en los meses de septiembre y noviembre con un incremento del 2% y del 7% respectivamente, en relación al valor exportado en el 2012.

Ilustración 21: Valor unitario/kilogramo de la Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2012-2014



En lo referente al valor unitario por kilogramo, se puede observar que en el 2013 en los meses de enero, febrero, y a partir del mes de abril hasta el mes de noviembre hay una disminución en el valor unitario/kg de las rosas en relación al valor unitario del mismo periodo en el año 2012, mientras que en el mes de diciembre surge un incremento del 18%. Por su parte en el 2014, la disminución únicamente ocurrió en diciembre con una disminución del 3%.

Ilustración 22: Valor unitario/kilogramo de la Exportación de Ecuador a Estados Unidos de la partida 0603110000 correspondiente a rosas. Período 2013-2014



De igual manera, para visualizar la variación del valor unitario/kg de las rosas después de la renuncia del ATPDEA, en el análisis mensual de los años 2013 y 2014, se puede observar que en el año 2013, agosto y noviembre son los meses que presentaron la mayor disminución. Por su parte en el 2014, en los meses de enero y febrero surge un gran incremento, mientras que en el período de abril a agosto se presenta la mayor reducción del año.

2.4 Análisis del porcentaje de aranceles que tiene la partida arancelaria 0603110000 frente a la renuncia del ATPDEA.

“El arancel es un impuesto indirecto que se aplica a las mercancías que son objeto de intercambios comerciales entre los distintos países” (González López, Martínez Senra, Otero Neira, & González Vásquez, 2013), por lo tanto, el arancel es un impuesto que puede aplicarse a los bienes que son importados, exportados, o a su vez a los bienes que se encuentran en tránsito e ingresan a un país con destino a otro, sin embargo el arancel más común es el que se aplica a las importaciones.

Por lo general, al imponer un arancel a la importación, los países buscan aumentar el precio del bien que tiene arancel con el fin de proteger a la producción nacional; limitando el consumo del producto extranjero e incentivando de esta manera a que se

produzca el bien en el territorio nacional. A su vez el arancel también constituye en un ingreso para el Estado.

Existen tres tipos de aranceles, el arancel ad-valorem que se calcula como un porcentaje del valor de los bienes o la mercancía, el arancel específico que se calcula como una cantidad determinada por unidad de peso y volumen , y el arancel mixto que es una combinación del arancel ad valorem y del arancel específico. (González López, Martínez Senra, Otero Neira, & González Vásquez, 2013)

En el caso de la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a las rosas, Estados Unidos le aplicó un arancel ad valorem, correspondiente al 6,8%, lo que implica que los consumidores tendrán que pagar este porcentaje por las rosas exportadas de Ecuador.

Tabla 7: Porcentaje cobrado a Ecuador y a sus Principales Competidores en la partida arancelaria 0603110000 correspondiente a rosas

Importador	Ecuador	Colombia	Kenia	Etiopía	Países Bajos	Alemania	Bélgica	China
Alemania	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Austria	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Bélgica	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Canadá	10,50%	10,50%	10,50%	0%	10,50%	10,50%	10,50%	10,50%
Chile	0%	0%	6%	6%	0%	0%	0%	0%
Colombia	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Dinamarca	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
España	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
EE.UU.	6,80%	0%	0%	0%	6,80%	6,80%	6,80%	6,80%
Francia	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Italia	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Japón	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Países Bajos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Polonia	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Reino Unido	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	8,50%
Rusia	11,25%	11,25%	11,25%	0%	15%	15%	15%	11,25%
Suiza	75,21%	75,21%	75,21%	0%	75,21%	75,21%	75,21%	75,21%
Ucrania	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%

Fuente: Macmap, Centro de Comercio Internacional

Elaboración propia

En el cuadro se puede visualizar que Ecuador paga aranceles por las rosas en Canadá, Estados Unidos, Rusia, Suiza y Ucrania. Siendo Suiza el país que le impone el arancel más alto.

Estados Unidos por su parte, impone a las rosas ecuatorianas un arancel del 6,8%. Este mismo arancel lo impone a los Países Bajos, a Alemania, a Bélgica y a China; sin embargo, Colombia, que constituye la principal competencia de rosas para Ecuador en el mercado de Estados Unidos tiene cero aranceles, mientras que Kenia y Etiopía que también constituyen una competencia importante para el país, tienen el 5% de arancel.

Conclusiones

A partir de que Ecuador renunció al ATPDEA, de manera general no se ha visualizado una disminución de las exportaciones de rosas a Estados Unidos, sin embargo, en el análisis por temporadas se puede visualizar una disminución del 14% en el volumen de exportaciones en la época de San Valentín del 2014. Disminución provocada principalmente por el pago de aranceles por ya no contar con el ATPDEA, por la competencia existente de Colombia y Kenia, quienes no pagan arancel en el mercado norteamericano y por lo tanto son más competitivos en precios, y por los problemas logísticos debido a las condiciones climáticas en Estados Unidos.

Empero, el principal impacto que se ha podido visualizar es una disminución en el precio de las rosas, en el año 2013, año en el que Ecuador ya no contó con el ATPDEA, reducción que se pudo especialmente visualizar en el período de abril a noviembre del año en cuestión. Sin embargo, en el 2014 se puede visualizar una recuperación en el precio de las rosas, visualizando una reducción únicamente en uno de los 12 meses del año.

Adicionalmente ha existido una desviación del mercado por la búsqueda de nuevos destinos para las exportaciones por parte de las floricultoras ecuatorianas y un impacto en la demanda a mediano y largo plazo, lo que ha provocado que los importadores estadounidenses sustituyan los contratos a largo plazo por venta spot de corto plazo.

CAPÍTULO III

ESTRATEGIAS DEL SECTOR FLORÍCOLA

Introducción

Después de conocer cuál es el impacto generado en el sector florícola al no contar más con las preferencias arancelarias andinas, es necesario conocer cuáles son las acciones adoptadas por las floricultoras para contrarrestar este impacto. De igual manera, es importante conocer qué medidas ha adoptado el gobierno ecuatoriano con el fin de apoyar al sector floricultor frente a esta nueva situación sin ATPDEA, así como conocer qué nuevo panorama le espera al mercado del sector florícola para los próximos años. Por tal motivo, este capítulo está dividido en cuatro subcapítulos, los cuales permitirán resolver cada uno de los puntos mencionados.

3.1 Estrategias implementadas por parte de empresas del sector florícola para contrarrestar la renuncia del ATPDEA

Las empresas del sector florícola con el fin de contrarrestar la renuncia del ATPDEA, han buscado adoptar estrategias que les permitan mantener resultados sostenibles a largo plazo. Entre las estrategias adoptadas se encuentran mejorar la eficiencia y competitividad a través del desarrollo tecnológico. Las empresas florícolas a través de Expoflores, están realizando alianzas con empresas dedicadas a la producción de caña de azúcar, con el fin de transmitirse mutuamente la tecnología utilizada. Según Alejandro Martínez, Presidente de Expoflores, las empresas de caña de azúcar les están transfiriendo a las floricultoras gran parte de su tecnología de manejo de plagas y de laboratorio, mientras que las floricultoras les transmiten su tecnología de suelos.

Otro punto importante dentro de las estrategias ha sido generar valor agregado a través de la innovación en el desarrollo de nuevas variedades de flores y a la vez lograr una mejora competitiva con capacitación.

Adicionalmente, las florícolas han mejorado sus procesos productivos, con el fin de mejorar su eficiencia tanto en costos como calidad. El riego ha sido una de las inversiones del sector floricultor, con el fin de aprovechar al máximo el recurso hídrico y elevar su productividad. Adicionalmente, gran parte de las floricultoras ya cuentan con certificación social ambiental y con certificaciones de calidad como la Certificación Flor Ecuador, la cual verifica que se cumplan aspectos como “conservación de recurso agua y sistemas de riego; conservación de recurso suelo y fertilización; uso seguro y eficaz de plaguicidas; derechos y bienestar laboral; seguridad y salud en el trabajo; manejo de desechos y normativa nacional y local” (Expoflores, 2015).

Otra acción importante ha sido participar en eventos y ferias de promoción de productos ecuatorianos en Latinoamérica, Asia y la Región Europea. En el 2014, muchas florícolas fueron partícipes de los siguientes eventos:

La Convención Anual de los Floristas Americanos que fue realizada en Estados Unidos.

El Simposio Internacional de la Floricultura, llevado a cabo en Colombia, en el cual se presentó información sobre investigaciones y trabajos realizados en el sector floricultor.

La Feria Flower Expo efectuada en Rusia, la cual reúne a profesionales de floricultura y compradores rusos, permitiendo que se den las condiciones adecuadas para que se realicen negociaciones. En el 2014, Ecuador obtuvo en esta feria el premio al mejor stand, destacándose por ser uno de los más grandes y llamativos. (Oficina Comercial de Moscú, 2014). Adicionalmente, la empresa Rose Conecction ganó el premio de oro con la rosa Wild Topaz, la cual es una nueva mutación genética de la rosa Topaz.

La Feria FlorEcuador Agriflor llevada a cabo en Quito, la cual reúne a los exportadores de flores para que expongan sus productos. En esta feria los ganadores a la mejor calidad de rosas fueron empresas ecuatorianas. Rosaprima ganó el premio de oro con la variedad de rosa Black Pearl, Altaflor ganó el premio de plata con la

variedad Paloma, Rose Connection, ganó el bronce con la variedad Wild Topaz, y EcoRoses ganó el platino con la variedad Lemonade (El Comercio, 2014).

También participaron en la Feria de Comercio Justo de la Floricultura y Horticultura Internacional IFTF “International FLoriculture & and Horticulture Trade Fair” realizada en Holanda, la cual reúne a exportadores nacionales e internacionales quienes exponen su diversa variedad de flores, y en la Conferencia de Distribución Floral “WF/FSA Floral Distribution Conference” realizada en Estados Unidos, la cual reúne a mayoristas, productores, proveedores, logística, transporte, entre otros miembros de la floricultura.

Adicionalmente, Ecuador hizo presencia con su flor en importantes eventos como la Canonización de Juan Pablo II y Juan XXIII. La Plaza de San Pedro en el Vaticano estuvo decorada por 32500 rosas, las cuales fueron donadas por más de 30 florícolas ecuatorianas, permitiéndole al Ecuador exponer al mundo la belleza de su rosa, uno de sus principales productos de exportación. De igual manera, las rosas ecuatorianas también estuvieron presentes en el Memorial Day Flowers en donde se rindió tributo a los soldados que han fallecido durante las guerras en las que ha participado Estados Unidos. Participar en estos eventos ha sido una estrategia muy inteligente por parte del país y las floricultoras, ya que se ha promocionado la rosa ecuatoriana en el mundo.

Así mismo en el 2014, se realizaron varios eventos de promoción en Corea, en donde varias fincas certificadas por Flor Ecuador mostraron su producto. Adicionalmente, Expoflores realizó visitas a los principales mercados del país, Estados Unidos y Rusia, con el fin de afianzar las relaciones comerciales. “Nuestras exportaciones a EEUU se ven fuertemente amenazadas por la pérdida del ATPDEA... Ciertamente afrontamos momentos difíciles y debemos, como floricultores, hacer presencia y mercadeo de la manera más inteligente posible” (Revista Flor Ecuador, 2014).

A su vez, otra de las estrategias implementadas por las florícolas ha sido la apertura de nuevos mercados. Muchas exportadoras de flores han abierto mercado en Europa y Asia, sin embargo, esta es una estrategia que requiere de tiempo para construir

relaciones comerciales duraderas y sostenibles. Por tal motivo, Expoflores ha trabajado en la apertura fitosanitaria y logística de nuevos mercados, ya que ambos temas son esenciales para iniciar relaciones con distintos países del mundo. De igual manera, a través de Pro Ecuador se inició “una estrategia agresiva de penetración de mercados a través de las cuatro oficinas comerciales ecuatorianas en Chicago, Nueva York, Miami y Los Ángeles” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2013).

De igual manera, una estrategia que adoptaron muchas floricultoras para cumplir los pedidos de épocas de gran demanda como San Valentín y Día de la Madre, fue aumentar las horas extras a sus empleados, de tal forma que podían cumplir a cabalidad con los pedidos sin contratar más personal y así ahorrar gastos.

También es importante mencionar que el sector florícola ha planteado al gobierno la eliminación del IVA y la reducción de tramitología. Un administrador gasta alrededor del 33% de su tiempo sólo en trámites, lo que genera ineficiencia para la empresa. Mientras que en lo referente al IVA, alrededor del 95% de la producción florícola se exporta, por lo tanto el IVA que genera el sector al gobierno no es representativo, sin embargo este impuesto llega a obstaculizar las actividades del sector. “El IVA grabado a la cadena de producción repercute en el flujo natural del negocio, pues si bien es cierto, existe un proceso de devolución del IVA, éste no resulta eficiente. Esto se ve reflejado en que el tiempo que se tarda en el proceso de devolución, le resta liquidez a la empresa... y eleva el costo administrativo para gestionarlo” (Revista Flor Ecuador, 2014).

Finalmente, un avance importante para el sector floricultor fue la alianza estratégica concretada en noviembre del 2013 entre el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito con el Aeropuerto Internacional O’Hare de Chicago. “Esta alianza estratégica contempló tres ejes de cooperación, promoción turística mutua, alianza logística de carga aeroportuaria y la cooperación en buenas prácticas en espacios públicos” (Revista Flor Ecuador, 2014). Adicionalmente, con esta alianza se ampliaron las rutas directas de vuelos entre ambas ciudades y se inauguró en el Aeropuerto O’Hare el Centro para Productos Perecibles permitiendo mejorar la conectividad logística. “El Aeropuerto O’Hare es un importante enlace que une a Ecuador con otros grandes mercados del

mundo, asegura Borys Mejía, Jefe de la Oficina Comercial de Ecuador en Chicago” (Revista Flor Ecuador, 2014).

3.2 Casos de estudio de la aplicación de estrategias en florícolas del Azuay

Trebol roses

Trebol Roses constituye una empresa de fundamental importancia para el sector floricultor. La empresa fue fundada en 1997 y actualmente cuenta con 12 hectáreas de producción, con 17 variedades de rosas, y emplea alrededor de 120 personas. Su finca está ubicada a 40 km del norte de Cuenca. Para asegurar la calidad de la flor, la empresa actualmente cuenta con un Asesor de Control de Alta Calidad, y además cuenta con las certificaciones de Flor Ecuador y BASC (Business Alliance for Secure Commerce). Sus exportaciones se dirigen principalmente a los mercados de Estados Unidos, Canadá, Rusia, Europa, Japón, Chile, Australia, entre otros.

La empresa para el desarrollo de su actividad emplea cuatro procesos fundamentales: El proceso de cosecha en el cual se encargan de producir la mejor calidad de rosas a través de estrictos procesos de control de calidad. La empresa se asegura que sus rosas se desarrollen en un ambiente adecuado, con las condiciones necesarias en luminosidad, suelo y agua.

Posteriormente al proceso de cosecha, está el proceso de pos cosecha, el cual se divide en dos áreas: el área de clasificación y los cuartos fríos. En el área de clasificación las rosas son clasificadas según su variedad y tamaño de tallo, mientras que en los cuartos fríos las rosas son almacenadas, con el fin de asegurar que el producto mantenga la cadena de frío, el cual constituye un proceso fundamental para asegurar la calidad de la flor.

A continuación, en el proceso de empaque, con el fin de proteger a las rosas, se envuelven a los ramos en cartón micro corrugado y el follaje es cubierto para prevenir la deshidratación y el daño mecánico durante el transporte. Adicionalmente se identifica a cada ramo con una etiqueta que indica la variedad, el tamaño del tallo,

la fecha de procesamiento, el número de tallos por ramo, y el nombre de la persona que los hizo.

Posteriormente en el envío, la empresa debe asegurarse de que cada caja sea cuidadosamente transportada y que mantenga la cadena de frío.

Para contrarrestar la renuncia del ATPDEA, Juan Carlos Vélez, gerente de Trebol Roses, manifestó que la empresa se ha estado preparando por años, empleando como principal estrategia la diversificación de mercados lo que les ha permitido trabajar con diferentes países y no depender únicamente de un solo mercado y por lo tanto, disminuir la vulnerabilidad de exportar hacia Estados Unidos. Sin embargo, es preciso señalar que aunque la empresa se preparó para este nuevo panorama sin ATPDEA, las negociaciones entre la empresa y sus clientes en el mercado estadounidense, si resultó afectada, ya que perdieron clientes con los que mantenían relaciones comerciales de mucho tiempo.

Plantaciones Malima

Plantaciones Malima constituye una de las empresas de exportación de flores más importantes del Azuay. Sus primeras actividades las inició en 1988 con únicamente una hectárea de flores, sin embargo en 1990, para iniciar la actividad de exportación se constituyó legalmente con diez hectáreas de flores. En la actualidad cuenta con 45 hectáreas, las cuales se encuentran ubicadas en Sanjuanpamba, Monjashuayco (Paute) y en Yunguilla.

Entre las variedades de flores que produce se encuentran: flores de verano, gypsophila, rosas, crisantemos, claveles, entre otras. Sus exportaciones se dirigen principalmente a los mercados de Estados Unidos, Europa, Rusia y Japón.

Además cuenta con las siguientes certificaciones: la Licencia Ambiental del Gobierno, la Certificación Global Gap de la Comunidad Europea, la Certificación Flor Ecuador, y la Certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce).

Adicionalmente la empresa emplea alrededor de 600 trabajadores, de los cuales alrededor del 80% son mujeres. De igual manera, como parte de la responsabilidad social de la empresa, cada finca cuenta con una guardería, un dispensario del Instituto de Seguridad Social con médico permanente, y con comedores para los empleados.

Frente a la renuncia del ATPDEA, Juan Andrés Proaño, Gerente de la empresa manifestó que como parte de su estrategia, la empresa ingresó a un programa de fidelización, programa que fue implementado como una política comercial. Esta fidelización implicó que la empresa mantuviera los volúmenes de venta, pero sin aceptar descuentos por la aplicación del arancel. Por lo tanto, se cortaron las ventas con aquellos clientes que no estaban fidelizados a la empresa, y que por lo tanto no se pudo llegar a un acuerdo con esta política comercial. Sin embargo, hubo un incremento en los pedidos por parte de los clientes fidelizados. Por tal motivo, mediante esta estrategia, la empresa ha podido mantener precios y volúmenes de venta, y a su vez también ha podido crecer en el año 2014.

Sin embargo, al analizar la estrategia es preciso mencionar que no cualquier empresa puede aplicarla. Para mi parecer esta estrategia ha podido dar buenos resultados a la empresa por el posicionamiento del producto en el mercado. “Durante años trabajamos para posicionarnos como un producto de calidad masivo, el cual indiscutiblemente tiene la preferencia de compras de los clientes” (Pozo J. A., 2015).

3.3 Normativa legal gubernamental dada frente a la falta del ATPDEA y su efecto en las estrategias de las florícolas

A partir de la renuncia por parte del gobierno ecuatoriano al ATPDEA el 27 de junio del 2013, surgió una serie de preguntas y preocupación por parte de los sectores que eran beneficiados por estas preferencias, quienes cuestionaban cómo afrontar la decisión tomada por el gobierno. La renuncia al ATPDEA significó para los sectores afectados el pago de aranceles a los productos que exportaban a Estados Unidos y una pérdida de alrededor de \$23 millones anuales para el país. Por tal motivo el Presidente de la República, Rafael Correa, estableció que se entregaría como medida de compensación, los Certificados de Abono Tributario CAT, a aquellos

exportadores que hayan sufrido una desmejora en el nivel de acceso a los mercados, ya sea por un cambio en los niveles arancelarios o a su vez por la imposición de sanciones unilaterales (Cancillería del Ecuador, 2013).

Las flores, el atún, y el brócoli son los productos mayormente beneficiados por la medida, ya que constituyeron alrededor del 80% de las exportaciones no petroleras a Estados Unidos bajo el ATPDEA. Mediante los Certificados de Abono Tributario se otorga una devolución del 100% del pago de aranceles que los exportadores tienen que afrontar por no contar más con las preferencias arancelarias. La aplicación de esta medida que compensa a los sectores exportadores perjudicados y que cuesta alrededor de \$23 millones proviene del Presupuesto General del Estado.

La Ley de Abono Tributario fue expedida en 1979, en 1986 fue suspendida la concesión de certificados de abono tributario, mientras que en marzo del 2010 y en mayo del 2011 se reactivó la concesión de los certificados de abono tributario, y en agosto del 2013, se hicieron reformas a la ley. Con las reformas realizadas a la ley se establece lo siguiente:

El COMEX, será el organismo que actúe como Comité Administrativo de la Ley de Abono Tributario, y tendrá como función elaborar la nómina de productos que serán beneficiados con los CATs; y establecer el período, los montos y porcentajes que se aplicarán para la concesión de los certificados.

Adicionalmente, con el fin de agilizar el proceso, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA E será el organismo encargado de emitir los certificados de abono tributario mediante una nota de crédito, y se entregará a las personas naturales o jurídicas que realicen exportaciones, previa la presentación de los requisitos establecidos en el artículo 9 del reglamento de la Ley de Abono Tributario, los cuales son los siguientes:

- Estar calificados como beneficiarios por el Comité Administrativo de la Ley de Abono Tributario;

- Exportar efectivamente los productos sujetos al beneficio previsto en la Ley de Abono Tributario, con destino al mercado que el Comité haya definido, dentro del período considerado para la concesión del abono tributario;
- Encontrarse al día en el cumplimiento de las obligaciones con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas.
- Presentar el Formulario referido en el artículo 6 del Reglamento a la Ley de Abono Tributario.
- Las demás que establezca la Ley de Abono Tributario, el Reglamento y el Comité de Abono Tributario.

De igual manera los beneficiarios de los certificados de abono tributario pueden utilizarlos para “cancelar cualquier obligación de carácter fiscal o aquellas contraídas con instituciones del sistema financiero público, a excepción de: tasas par servicios prestados, regalías y otras contribuciones que deba percibir el Estado en lo que tengan relación con la actividad minera y de hidrocarburos” (Consejo Supremo de Gobierno, 2013)

Además, si un exportador emite una declaración falsa para obtener un monto mayor en el abono tributario será sancionado con una multa correspondiente a 3 veces el valor que obtuvo del abono además de la cancelación definitiva para acceder nuevamente a los beneficios del abono tributario.

También si el valor de la exportación es menor a la declarada, el exportador debe presentar una declaración sustitutiva con el valor correcto y debe devolver al Servicio Nacional de Aduana el valor recibido correspondiente al abono tributario proporcional al excedente declarado inicialmente.

El Comex también podrá realizar en cualquier momento a las empresas beneficiadas de certificados de abono tributario, una auditoría externa y la SENAIE con el fin de llevar un control posterior pedirá al exportador que presente cada 6 meses los certificados de origen ecuatoriano, así como copias de las declaraciones de importación en destino, y copias de la confirmación de la recepción de los productos en destino.

Los certificados de Abono Tributario han sido entregados a todas las exportaciones realizadas desde el 1 de agosto del 2013. En el 2013 se entregaron 968 Certificados de Abono Tributario por un monto de \$9 millones, en el 2014, 5.594 CAT por \$26 millones, mientras que en el 2015 “\$65 millones es el monto referencial que entregaría el Gobierno ... a sectores exportadores por los Certificados de Abono Tributario (CAT), según dispuso el Comité de Comercio Exterior (Comex) en su resolución 038-2014 que fue publicada en el Registro Oficial, el pasado 25 de noviembre” (Diario El Universo, 2014).

Entre otras medidas adoptadas por el gobierno para apoyar a los exportadores ecuatorianos, se encuentra la devolución de impuestos, aranceles y cargas tributarias, mejor conocido como drawback. “El "drawback" es un sistema de devolución de impuestos utilizado y aceptado por los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC)” (La Nación, 2015). Este mecanismo es otorgado a los exportadores de productos no tradicionales afectados por la apreciación del dólar, por la crisis en ciertos mercados y por las devaluaciones en el mundo. Mientras que para los productos tradicionales como es el caso del banano y el atún, este mecanismo es aplicado sólo en ciertos casos y con un porcentaje menor.

“253 millones de dólares se destinarán para la devolución de impuestos a los exportadores afectados por la crisis. De esa cifra, 156 millones de dólares será para la devolución de impuestos a exportadores de productos no tradicionales, y el resto, 97 millones de dólares, para los de productos tradicionales” (Radio Internacional de China, 2015).

Para realizar el pago de la devolución de impuestos de los productos no tradicionales, se calcula el 5% del valor de la exportación realizada. “El mecanismo permite que las mercancías exportadas sólo paguen impuestos en el país en donde son consumidas con lo cual se evita la exportación de impuestos y la doble tributación” (Radio Internacional de China, 2015)

Adicionalmente, el gobierno también adoptó la exoneración del anticipo del Impuesto a la Renta en el período fiscal 2015 para los productores de palma, los exportadores de atún en conserva y para los floricultores que han sido afectados por

la crisis en Rusia. Para la exoneración del anticipo se destinarán alrededor de \$25 millones (Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, 2015).

De igual manera, la Corporación Financiera Nacional, ha adoptado el Programa de Financiamiento para floricultores con Mercados de Crisis, el cual estará vigente hasta finales del 2015. El programa “busca respaldar a las empresas florícolas con posibilidades de recuperación económica del negocio, y que demuestren que han sido afectadas por factores exógenos a su ejercicio corporativo” (Cómite de Comercio Exterior, 2015).

Las medidas mencionadas han sido positivas para los floricultores ecuatorianos ya que les permitirá contar con mayor liquidez, además “permitirán a las empresas suplir esa salida de dinero de su capital de trabajo que normalmente obligaba al empresario a buscar financiamiento externo” (El Telégrafo, 2015).

En cuanto a los Certificados de Abono Tributario han sido una medida que sin duda ha contribuido para que el sector floricultor no pierda competitividad, sin embargo, no es una medida suficiente para solventar la pérdida de mercado que se ha generado, ya que no ataca el problema de la sostenibilidad de las relaciones comerciales en el largo plazo. Adicionalmente en muchos casos los Certificados de Abono Tributario han sido una medida que no ha sido entregada a los floricultores oportunamente. Algunas empresas manifiestan que en la entrega de CATs aún hay ineficiencias ya que se requiere entregar mucha documentación, por lo tanto hay demora en la emisión de los certificados y falta de fondos del gobierno para emitir los mismos.

3.4 Perspectivas para el mercado del sector florícola

Para el 2015 se prevé un año complejo para el sector exportador de flores, por diversas circunstancias. Primeramente, a partir de agosto del 2013, Ecuador ya no cuenta con el ATPDEA para exportar a Estados Unidos, el cual es uno de los principales mercados al que se dirigen las exportaciones de flores ecuatorianas, representando el 40% del total de flores exportadas, lo que ha ocasionado que el país pierda competitividad en este mercado, especialmente frente a Colombia.

Adicionalmente, en los últimos años el mercado ruso había ganado notable importancia para las exportaciones de flores del país, representando alrededor del 25% de ellas. Sin embargo, actualmente el panorama de Rusia no es nada alentador. Rusia está atravesando por una depreciación de su moneda, pues la economía rusa depende altamente de la exportación de crudo; por lo tanto, al desplomarse el precio internacional del petróleo de alrededor de USD\$110 a menos de USD\$60, sumado a la imposición de sanciones financieras de Estados Unidos y de la Unión Europea debido a la crisis de Ucrania, la economía rusa no ha podido recuperarse. Esta devaluación del rublo ha ocasionado que las flores ecuatorianas se encarezcan, ocasionando que se limite su consumo. “Alejandro Martínez, presidente de Expoflores, dice que las ventas a Rusia y hacia los países de la ex Unión Soviética bajaron en el último semestre del año pasado en 15% en relación con el 2013. La principal reducción se produjo en octubre, noviembre y diciembre” (Revista Líderes, 2015).

Ilustración 23: Evolución de la exportación de Ecuador de flores a Rusia. Millones de dólares. Período 2013-2014



Fuente: Banco Central del Ecuador, Expoflores

Elaborado por: El Universo

Frente a esta caída de la moneda rusa, este febrero del 2015, muchos exportadores re direccionaron sus exportaciones al mercado europeo y al mercado estadounidense, encontrándose con un nuevo panorama; la sobreoferta de flores, lo que ha producido

que se disminuya su precio. De igual manera, otro factor para que se produzca esta disminución en el precio de las flores es que las preferencias del producto de un mercado a otro no son las mismas. En el caso de Rusia, se demanda una flor con tallos muchos más largos de lo que se demanda en Estados Unidos, por tal motivo, los exportadores ecuatorianos, al re direccionar las exportaciones que inicialmente iban a ir a Rusia al mercado estadounidense han tenido que vender sus rosas de tallos largos al precio que le ofrece el importador estadounidense con el fin de liquidar su inventario.

“Expoflores calcula que este va a ser un año de ajustes y que en valor las exportaciones podrían reducirse en unos USD 80 millones y 100 millones. En volumen podría tener un ligero crecimiento” (Revista Líderes, 2015). Adicionalmente, para este 2015 se cree que cambiaran las preferencias del mercado por productos con valor agregado, solicitando una mayor cantidad de buqués especiales. Por ejemplo en la temporada de San Valentín de este año el 30% de las exportaciones de la floricultora Pacific Bouquet correspondieron a ramos especializados, mientras que el resto correspondió a los ramos normales, mejor conocidos como bonches (Revista Líderes, 2015).

Frente a este nuevo panorama, con la caída del mercado ruso, el sector floricultor del país tratará de exportar más flores a Estados Unidos y a Europa, además de las oportunidades que se encuentra en mercados como China y ciertos países de Latinoamérica. “Entre las alternativas que advierten los empresarios de la industria florícola para ‘salvar el año’, está apuntar hacia China, Taiwán, Corea del Sur y otros países asiáticos. Además, se advierten oportunidades en Chile y Argentina” (Basantes, 2015).

“La situación internacional nos hace prever una caída entre el 10 al 12% de las exportaciones de flores al mundo, impulsadas principalmente por la caída en el mercado ruso”. (Pozo, 2015) Se prevé que la situación que presenta el mercado actualmente podría durar alrededor de dos años.

En cuanto al mercado estadounidense, debido a la sobreoferta se cree que en el 2015 habrá una disminución de los precios. “La expectativa es una caída en el precio

internacional para el año 2015” (Pozo, 2015). Colombia en este sentido se muestra muy competitivo debido a dos razones principales, por un lado, como ya se había mencionado anteriormente el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos que le permite ingresar sus productos sin pagar aranceles, y por otro lado el alza de cotización del dólar en relación al peso lo que ha ocasionado que los productos colombianos sean mucho más baratos. Sin embargo, los floricultores ecuatorianos observan de manera alentadora que la economía de Estados Unidos esté mejorando, por lo tanto tienen una perspectiva positiva de la demanda que existirá en este año.

En lo referente a China, los exportadores se enfocarán a un segmento exclusivo que requiere mucha mayor calidad, ya que China, aunque también produce flores, no tiene una flor de mucha calidad. “Según datos de Pro Ecuador, las exportaciones de flores ecuatorianas a China han tenido un incremento del 232,31% en el período 2011 al 2014 [mientras que] entre el 2003 y el 2014, se incrementaron más de un 20.000%” (Revista Flor Ecuador, 2015).

Roseonly es una de las tiendas más exclusivas de rosas en China y su caracterización es vender solamente rosas de Ecuador, las cuales son cotizadas por la alta calidad y variedad de color que poseen. “La empresa realza el nombre de la rosa ecuatoriana como la mejor y más exclusiva. En sus folletos la presentan como un símbolo de exclusividad, enfatizando el que las rosas ecuatorianas han sido utilizadas por la realeza en sus bodas y ceremonias de coronación” (Pro Ecuador, 2014). Para Carlos Gómez, titular de la Corporación de Floricultores del Sur, “si queremos ir al mercado asiático debemos invertir más y se podría conquistar esos mercados”. El dirigente mencionó que productores participarán en las ferias de la flor en China, para abrir más mercado en Corea del Sur y otros países asiáticos” (Revista Líderes, 2015).

De igual manera, Ecuador también planea concretar un acuerdo comercial con la Unión Económica Euroasiática, integrada por Rusia, Kazajistán, Armenia y Bielorrusia, con el fin de diversificar las exportaciones a esa zona.

Conclusiones

Las estrategias adoptadas por las floricultoras para contrarrestar la renuncia del ATPDEA se han direccionado a aquellas que les puedan producir resultados sostenibles al largo plazo. Entre las principales estrategias adoptadas se encuentran la apertura de nuevos mercados, la capacitación, el desarrollo tecnológico, la mejora de los procesos productivos, la innovación en el desarrollo de nuevas variedades de flores, la participación en eventos y ferias de promoción en varios países del mundo, la realización de eventos de promoción en Corea, y visitas a Estados Unidos y Rusia que son los principales mercados del país.

A su vez, un avance importante para el sector floricultor, ha sido la alianza estratégica entre el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito con el Aeropuerto Internacional O'Hare de Chicago que ha permitido mejorar la conectividad logística.

En cuanto a la normativa gubernamental para contrarrestar la renuncia del ATPDEA, el gobierno ecuatoriano ha adoptado los Certificados de Abono Tributario como medida de compensación a los sectores afectados por no contar con las preferencias arancelarias. Para muchos exportadores la medida ha sido útil sin embargo, ésta no es suficiente para solventar la pérdida de mercado generada. Adicionalmente, en los últimos meses el gobierno ha adoptado otras medidas de apoyo para los floricultores, como la devolución de impuestos o drawback y la exoneración del anticipo del Impuesto a la Renta, medidas que el sector ha considerado positivas.

Mientras que en cuanto a las perspectivas para el sector, la terminación del ATPDEA y la crisis en el mercado ruso no dan un panorama alentador para el sector floricultor en el 2015. Por un lado, la renuncia del ATPDEA ha ocasionado que el sector floricultor pierda competitividad en el mercado estadounidense, especialmente frente a Colombia, quien cuenta con un Tratado de Libre Comercio y actualmente ha devaluado su moneda. Mientras que en Rusia, al atravesar por la devaluación del rublo, las flores ecuatorianas se han encarecido, por lo tanto, se ha ocasionado una reducción de su consumo.

Por tal motivo, en el 2015 el sector floricultor procurará exportar más flores al mercado europeo y al mercado estadounidense, aunque esto implicará que se enfrente a un nuevo problema como es la sobreoferta de flores, la cual produce que se origine una disminución en el precio. Adicionalmente la exportación de flores encuentra una oportunidad de notable importancia en el mercado chino y latinoamericano. Sin embargo, de manera general, en el panorama internacional se prevé una caída entre el 10 al 12% de las exportaciones en dólares de flores al mundo con un ligero crecimiento en las exportaciones en volumen.

CONCLUSIONES

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas constituyó un programa de gran importancia para el Ecuador ya que le permitió al país ingresar sus productos al mercado estadounidense sin pagar aranceles, mercado que por muchos años ha sido el principal destino de las exportaciones del país. Durante el período de estudio y de vigencia del ATPDEA, se ha podido apreciar que la mayor cantidad de exportaciones ecuatorianas ingresaron a Estados Unidos bajo este programa, las mismas que se centraron principalmente en el petróleo.

En lo concerniente al impacto de la renuncia del ATPDEA en el sector florícola, se pudo visualizar una afectación en el precio del producto, debido a que el arancel aplicado es un costo que debe ser asumido por el consumidor, pero que a pesar de ello, en la mayoría de los casos ha sido asumido por el exportador, con el fin de no perder las ventas al mercado norteamericano. Sin embargo, la disminución del precio sólo pudo ser apreciada en el año 2013, año en el que el Ecuador renunció a las preferencias arancelarias, ya que en el año 2014 se evidenció una recuperación por parte del sector, en gran parte por los esfuerzos de los propios empresarios, quienes han utilizado principalmente estrategias de promoción, y fidelización, y también por el apoyo recibido por parte del gobierno ecuatoriano.

De igual manera, es importante mencionar que el sector floricultor ha manifestado la existencia de un impacto en la demanda a mediano y largo plazo, lo que ha provocado que los importadores estadounidenses sustituyan los contratos a largo plazo por venta de corto plazo. Sin embargo, la exportación de rosas en miles de dólares al mercado estadounidense, no ha presentado una disminución en los años 2013 y 2014, salvo en la época de San Valentín del año 2014, año en el cual las floricultoras sufrieron una disminución de sus exportaciones en volumen debido en parte al pago de aranceles que se afrontó al ya no contar con el ATPDEA, a la competitividad en precios de Colombia y Kenia, y a los problemas logísticos ocasionados por las malas condiciones climáticas en Estados Unidos durante ese período.

Finalmente, una de las principales estrategias adoptadas por el sector floricultor para mitigar la renuncia del ATPDEA, ha sido la apertura de nuevos mercados, estrategia que ha requerido de tiempo para construir relaciones comerciales a largo plazo, pero que sin embargo, en este 2015 seguirá siendo una de las acciones principales adoptadas por el sector floricultor, el cual procurará posicionar el producto en el mercado chino, mercado que se caracteriza por ser de gran magnitud y que en el caso de las flores aprecia mucho la calidad que posee la rosa ecuatoriana.

RECOMENDACIONES

La búsqueda y el análisis de nuevas rutas que permitan alcanzar una mayor efectividad en el tema logístico, trabajando con agencias de carga que aseguren que el producto mantenga la cadena de frío y que por lo tanto se pueda alcanzar una mayor calidad de la que ya tiene la flor ecuatoriana.

La apertura de nuevos mercados, enfocándose en la oportunidad actual existente en el mercado Chino.

Continuar con la promoción de la rosa ecuatoriana en el mundo, y adicionalmente trabajar en la promoción de otras variedades de flores con el fin de lograr un mayor posicionamiento de las mismas.

Generar mayor valor agregado, a través de la creación de bouquets.

Fortalecer las relaciones del país con sus principales socios comerciales, con el fin de crear una vía que permita la concreción de acuerdos comerciales, que a su vez generen un panorama más estable y duradero para el fomento de la inversión en el sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (01 de Julio de 2013). *Andes*. Recuperado el 12 de 12 de 2013, de <http://www.andes.info.ec/es/renuncia-atpdea-economia/estructura-comercial-ecuador-estados-unidos-rebasa-atpdea.html>
- Área de Comunicación, Información y Marketing Expoflores. (Marzo de 2014). *Expoflores*. Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de <http://www.slideshare.net/florecuador/expoflores-informe-mercadoeeuu2013>
- Baquero, M., & Fernandez, G. (Octubre de 2002). *Banco Central del Ecuador. Dirección General de Estudios*. Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae23.pdf>
- Basantes, X. (8 de Febrero de 2015). *El Comercio*. Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/flores-exportaciones-sanvalentin-ventas-lideres.html>
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (Junio de 2013). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. Recuperado el 6 de Enero de 2014, de <http://www.lacamara.org/ccg/2013%20Junio%20BE%20CCG%20Ecuador%20sin%20Acuerdos%20Comerciales%20y%20sin%20ATPDEA.pdf>
- Cámara de Industrias de Cuenca. (30 de Junio de 2013). *Diario el Comercio*. Recuperado el 16 de Octubre de 2014, de <http://m.elcomercio.com/negocios/nota/111470125>
- Cámara de Industrias y Producción. (3 de Mayo de 2011). *Revista Judicial Derecho Ecuador*. Recuperado el 16 de Octubre de 2013, de http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechotributario/2011/05/03/efecto-del-atpdea-en-las-exportaciones-ecuatorianas#_ftn1
- Cámara de Industrias y Producción del Ecuador. (28 de Junio de 2013). *Ecuador Inmediato*. Recuperado el 16 de Octubre de 2013, de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_

- user_view&id=199945&umt=camara_industrias_y_produccion_pide_al_gobierno_iniciar_dialogo_con_eeuu_tras_salida_del_atpdea
- Cancillería del Ecuador. (18 de Junio de 2013). *Cancillería del Ecuador*. Recuperado el Enero de 2015, de <http://cancilleria.gob.ec/lista-reforma-legal-que-compensara-a-empresarios-por-renuncia-ecuatoriana-al-atpdea/>
- Cancillería Ecuador. (28 de Junio de 2013). *Cancillería*. Recuperado el 21 de Octubre de 2014, de <http://cancilleria.gob.ec/lista-reforma-legal-que-compensara-a-empresarios-por-renuncia-ecuatoriana-al-atpdea/>
- Castrillón, J. C. (s.a.). Ecuador y la extensión de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga - ATPDEA. *Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano AFESE*, 271. Recuperado el 27 de Febrero de 2014, de <http://www.afese.com/img/revistas/revista46/atpdea.pdf>
- Cely, N. (11 de Julio de 2012). *Embajada del Ecuador en Estados Unidos*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2014, de <http://www.ecuador.org/blog/?p=1988>
- Centro de Información e Inteligencia Comercial - CICO. (Junio de 2009). *CORPEI*. Recuperado el 2 de Enero de 2015, de http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_flores_2009.pdf
- Cómite de Comercio Exterior. (2 de Abril de 2015). *Cómite de Comercio Exterior*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://comex.ec>
- Committee on Ways and Means U.S. House of Representatives. (2010). En C. o. Representatives, *Overview and Compilation of U.S. Trade Statutes* (2010 ed., págs. 41-49). Recuperado el Septiembre de 2014, de [http://books.google.com.ec/books?id=epQXv23t84UC&pg=PA45&lpg=PA45&dq=eligibility+criteria+section+204\(b\)\(6\)\(B\)+of+the+ATPA/ATPDEA&source=bl&ots=0kz8wnbyLs&sig=Fhs5cM8HfLzA2rPhk7vwcPpfUT8&hl=es&sa=X&ei=p8BHVPebM6_msATU-ILIBg&ved=0CFEQ6AEwBg#v=onepage&q=eli](http://books.google.com.ec/books?id=epQXv23t84UC&pg=PA45&lpg=PA45&dq=eligibility+criteria+section+204(b)(6)(B)+of+the+ATPA/ATPDEA&source=bl&ots=0kz8wnbyLs&sig=Fhs5cM8HfLzA2rPhk7vwcPpfUT8&hl=es&sa=X&ei=p8BHVPebM6_msATU-ILIBg&ved=0CFEQ6AEwBg#v=onepage&q=eli)
- Comunidad Andina. (6 de Agosto de 2004). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Recuperado el 12 de Octubre de 2014, de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/CAN05_s.pdf
- Consejo Supremo de Gobierno. (3 de Septiembre de 2013). Recuperado el 5 de Enero de 2015, de

<http://www.agsosite.com/portal/portal/doc/documentos/Ley%20de%20Abono%20Tributario-11.07.2013.pdf>

Corporación Centro de Estudios y Análisis. (Marzo de 2013). *Cámara de Comercio de Quito*. Recuperado el 21 de Octubre de 2014, de http://www.lacamaradequito.com/uploads/tx_documents/Boletin_CEA_MAR_2013-2.pdf

Diario Ecuadorinmediato. (14 de Febrero de 2014). *Ecuadorinmediato*. Recuperado el 22 de Junio de 2014, de http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818756741&umt=tormenta_invernal_en_estados_unidos_afecta_venta_de_flores_ecuatorianas

Diario El Comercio. (24 de Julio de 2013). *Diario El Comercio*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2014, de <http://www.elcomercio.ec/opinion/ecuador-atpdea.html>

Diario El Comercio. (30 de Junio de 2013). *El Comercio*. Recuperado el 27 de Febrero de 2014, de <http://m.elcomercio.com/negocios/nota/111470125>

Diario El Comercio. (20 de Diciembre de 2014). *El Comercio*. Recuperado el 5 de Febrero de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/holanda-compite-ecuador-productor-rosas.html>

Diario El Telégrafo. (28 de Junio de 2013). *El Telégrafo*. Recuperado el 19 de Septiembre de 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/no-mas-atpdea-correa-plantea-una-ley-como-alternativa.html>

Diario El Universo. (25 de Abril de 2004). *El Universo*. Recuperado el 12 de Octubre de 2014, de <http://www.eluniverso.com/2004/04/25/0001/9/2360502744524DDAAF214C4339596F2C.html>

Diario El Universo. (27 de Diciembre de 2014). *El Universo*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/27/nota/4380986/presupuesto-65-millones-abonos-tributarios>

Diario EL Universo. (17 de Febrero de 2015). Recuperado el 21 de Febrero de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/02/17/nota/4562746/menos-flores-se-vendieron-este-san-valentin>

- Diario Explored. (2 de Septiembre de 2013). *Explored Archivo Digital de Noticias*. Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/atpdea-tres-empresas-dejan-de-exportar-a-estados-unidos-589803.html>
- Diario Hoy. (28 de Julio de 2004). *Explored*. Obtenido de El IVA al petróleo muestra su trama oscura: <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-iva-al-petroleo-muestra-su-trama-oscura-182158.html>
- Diario La Hora. (14 de Marzo de 2004). *Campaña para erradicar trabajo infantil*. Obtenido de http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1000232804/-1/Campa%C3%B1a_para_erradicar_trabajo_infantil.html#.VJ7gzF4BA
- Diario La Tarde. (Junio de 28 de 2013). *La Tarde. Diario Vespertino de Cuenca*. Recuperado el 21 de Octubre de 2014, de <http://www.latarde.com.ec/2013/06/28/sri-calcula-impacto-de-perdida-del-atpdea-y-costos-de-medidas-de-compensacion/>
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (22 de Agosto de 2011). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador*. Recuperado el 12 de Octubre de 2014
- El Comercio. (23 de Agosto de 2002). *OANNES Prensa*. Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de http://www.oannes.org.pe/Oannes_new_ver_2011/nprensa_detalle.php?idart=1086
- El Comercio. (4 de Octubre de 2014). *Diario El Comercio*. Recuperado el 1 de Marzo de 2015, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/conozca-rosas-ganadoras-feria-agriflor.html>
- El Mercurio. (21 de Enero de 2015). *El Mercurio. Diario Independiente de la Mañana*. Recuperado el 28 de Enero de 2015, de <http://www.elmercurio.com.ec/464349-san-valentin-2015-diferente-para-floricultores/#.VOtIVPmG9Mu>
- El Telégrafo. (27 de Junio de 2013). *El Telégrafo*. Recuperado el 22 de Julio de 2013, de <http://190.95.205.35/noticias/informacion-general/item/cronologia-del-tratado-de-preferencias-arancelarias-entre-ecuador-y-estados-unidos-2.html>

- El Telégrafo. (14 de Febrero de 2015). *El Telégrafo*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/ecuador-vende-mas-de-200-millones-en-flores-por-san-valentin-infografia.html>
- El Universo. (21 de Mayo de 2013). *El Universo*. Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/05/20/nota/940846/campana-apoyar-renovacion-atpdea>
- El Universo. (12 de Diciembre de 2014). *Diario El Universo*. Recuperado el Febrero de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/12/nota/4332856/crisis-rusia-impacta-venta-flores-ecuador>
- El Universo. (17 de Febrero de 2015). *Diario El Universo*. Recuperado el 25 de Febrero de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/02/17/nota/4562746/menos-flores-se-vendieron-este-san-valentin>
- Embajada del Ecuador en los Países Bajos. (s.f.). *Embajada del Ecuador en el Reino de los Países Bajos*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-oportunidades-comerciales-ecuador-paises-bajos.pdf>
- Embajada Ecuador en Estados Unidos. (7 de Mayo de 2013). Recuperado el 10 de Octubre de 2014, de <http://www.ecuador.org/blog/?p=2847>
- Expoflores. (Octubre de 2013). *Expoflores*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2014, de <http://es.slideshare.net/florecuador/expoflores-situacion-sectorfloricola2013web>
- Expoflores. (Agosto de 2014). (Expoflores, Ed.) Recuperado el 20 de Enero de 2015, de <http://es.slideshare.net/florecuador/evolucin-de-las-exportaciones-de-flores-primer-semester-agosto-2014>
- Expoflores. (2015). *Expoflores*. Recuperado el 1 de Marzo de 2015, de <http://www.expoflores.com/index.php/servicios/flor-ecuador>
- Gómez Salvador, M. A. (Junio de 2010). *Biblioteca Digital de Vanguardia para la Investigación en Ciencias Sociales Región Andina y América Latina*. (F. L. Ecuador, Ed.) Recuperado el 18 de Octubre de 2013, de http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/2365#.VE6Ns_mG-Co

- González López, I., Martínez Senra, A. I., Otero Neira, M., & González Vásquez, E. (2013). *Gestión del Comercio Exterior*. Madrid: ESIC Editorial.
- Jácome, H. (2004). *Flacso. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2014, de Iconos. Revista de Ciencias Sociales: <http://www.flacso.org.ec/docs/i20jacome.pdf>
- La Nación. (23 de Junio de 2015). *La Nación*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://lanacion.com.ec/?p=35099>
- Madruñero Flores, A. C. (30 de Mayo de 2014). *Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2014, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/1966/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-95.pdf>
- Martínez, A. (8 de Octubre de 2014). “La actividad de las flores en Ecuador ha tenido un crecimiento sostenido”. (R. Huancavilca, Entrevistador)
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (24 de Marzo de 2015). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Recuperado el 9 de Abril de 2014, de <http://www.produccion.gob.ec/autoridades-de-gobierno-presentaron-oficialmente-mecanismo-de-fomento-a-exportaciones/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (28 de Junio de 2013). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2014, de <http://www.cancilleria.gob.ec/lista-reforma-legal-que-compensara-a-empresarios-por-renuncia-ecuatoriana-al-atpdea/>
- Montero, L., & Rossell, P. (2008). *El ATPDEA en Bolivia políticas, discursos y actores*. La Paz, Bolivia: Red Boliviana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE).
- Office of the United States Trade Representative. (30 de Abril de 2003). *Foreign Trade Information System SICE*. Recuperado el 2 de Diciembre de 2014, de http://www.sice.oas.org/TPD/USA_ATPA/Studies/2003Report_e.pdf
- Office of the United States Trade Representative. (30 de Abril de 2007). *United States Trade Representative USTR*. Recuperado el Diciembre de 2014, de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB8QFjAA&url=https%3A%2F%2Fwww.ustr.gov%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2F07->

- Third%2520Report%2520to%2520Congress%2520on%2520ATPA%2520as%2520Amended.pdf&ei=09bcVIPGFsGeNv-ng9
- Office of The United States Trade Representative. (30 de Abril de 2009). *United States Trade Representative USTR*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2014, de <https://ustr.gov/sites/default/files/USTR%202009%20ATPA%20Report%20Final.pdf>
- Office of the United States Trade Representative. (30 de Junio de 2012). *Office of the United States Trade Representative*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2014, de Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE: http://www.sice.oas.org/TPD/USA_ATPA/USTR2012ATPARReport_e.pdf
- Office of the United States Trade Representative. (20 de Junio de 2013). *United States Trade Representative*. Recuperado el 12 de Mayo de 2014, de <http://www.ustr.gov/sites/default/files/USTR%202013%20ATPA%20Report.pdf>
- Oficina Comercial de Moscú. (2014). *Pro Ecuador*. Recuperado el 1 de Marzo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/en/2014/11/19/ecuador-obtiene-el-premio-por-el-mejor-stand-dentro-de-la-flower-expo-moscu-2014-2/>
- Organización Mundial del Comercio. (s.a). *Organización Mundial del Comercio OMC*. Recuperado el 05 de octubre de 2014, de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/sistema_armonizado_s.htm
- Pozo, J. A. (11 de Marzo de 2015). Estrategias utilizadas para contrarrestar la renuncia del ATPDEA. (D. Encalada, Entrevistador)
- Pozo, J. F. (20 de Enero de 2015). Gerente de Comunicación, Información Económica y Marketing Expoflores. (D. Encalada Pérez, Entrevistador)
- Pro Ecuador. (12 de Marzo de 2012). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 25 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/03/12/la-gypsophila-quiere-estar-en-mas-arreglos-florales/>
- Pro Ecuador. (6 de Marzo de 2014). Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/2014/03/06/flores-ecuatorianas-son-elementos-exclusivos-en-china/>

Pro Ecuador. (Enero de 2015). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/flores/>

Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil IPEC. (Julio de 2003). *Boletín Encuentros América Latina y El Caribe*. Recuperado el 19 de Julio de 2015, de <http://white.lim.ilo.org/ippec/alcencuentros/interior.php?notCodigo=270>

Radio Internacional de China. (8 de Febrero de 2015). *Radio Internacional de China en Español*. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://espanol.cri.cn/782/2015/02/08/1s340381.htm>

Revista Flor Ecuador. (Abril de 2014). *Expoflores*. Recuperado el 1 de Marzo de 2015, de http://issuu.com/florecuadorexpoflores/docs/revista_expoflores_no.76/28

Revista Flor Ecuador. (Agosto de 2014). *Expoflores*. Recuperado el 1 de Marzo de 2015, de http://issuu.com/florecuadorexpoflores/docs/flor_ecuador_77

Revista Flor Ecuador. (Abril de 2015). *Flor Ecuador*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de http://issuu.com/florecuador/docs/revista_florecuador_82_china

Revista Líderes. (8 de Febrero de 2015). *Líderes*. Recuperado el 22 de Febrero de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/sector-floricultor-rusia-mercado-ecuador.html>

Rubio Ríos, L. (Abril de 2008). *FLACSO Andes*. Recuperado el 9 de Agosto de 2013, de Biblioteca Digital de Vanguardia para la Investigación en Ciencias Sociales REGIÓN ANDINA Y AMÉRICA LATINA: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/483/3/TFLACSO-MLRR2008.pdf>

Secretaría General ALADI. (18 de Febrero de 2014). *Asociación Latinoamericana de Integración ALADI*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2014, de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/29493596a38eb94103257c8b005a79a7/\\$FILE/2573_5.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/29493596a38eb94103257c8b005a79a7/$FILE/2573_5.pdf)

Servicio de Rentas Internas. (2002). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2014, de http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/informe_congreso_iva_petrolero.pdf

- SICE Foreign Trade Information System. (Diciembre de 1991). Recuperado el 17 de Marzo de 2014, de SICE Foreign Trade Information System: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/tradeact/ATPA.asp#Sec. 3203](http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/tradeact/ATPA.asp#Sec.3203).
- Umaña Mendoza, D. G. (2004). *Los Regímenes Preferenciales con los Estados Unidos El ATPA y el ATPDEA Análisis de Comportamiento para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú* (Primera Edición ed.). Consejo Consultivo Laboral Andino.
- Unidad Análisis Económico. (Mayo de 2013). Oficinas productivas, proveedores eficientes. *Revista Ekos*(Edición 229), 124.
- United States International Trade Commission. (Septiembre de 2003). *United States International Trade Commission (USITC)*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2014, de <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3637.pdf>
- United States International Trade Commission. (Septiembre de 2004). *United States International Trade Commission (USITC)*. Recuperado el Diciembre de 2014, de <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3725.pdf>
- United States International Trade Commission. (Septiembre de 2005). *United States International Trade Commission (USITC)*. Recuperado el 3 de 12 de 2014, de <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3803.pdf>
- United States International Trade Commission. (Septiembre de 2008). *United States International Trade Commission (USITC)*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2014, de <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4037.pdf>
- United States International Trade Commission. (Septiembre de 2010). *United States International Trade Commission (USITC)*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2014, de <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4188.pdf>
- United States International Trade Commission. (Septiembre de 2014). Recuperado el 21 de Noviembre de 2014, de <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4486.pdf>
- Vásquez, E. (Marzo de 2013). *INCADECO*. Recuperado el 19 de Septiembre de 2014, de Universidad Andina Simón Bolívar: <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/La%20PYME%20y%20la%20no%20renovacion%20del%20ATPDEA.pdf>