

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
SEDE ECUADOR**

COMITÉ DE INVESTIGACIONES

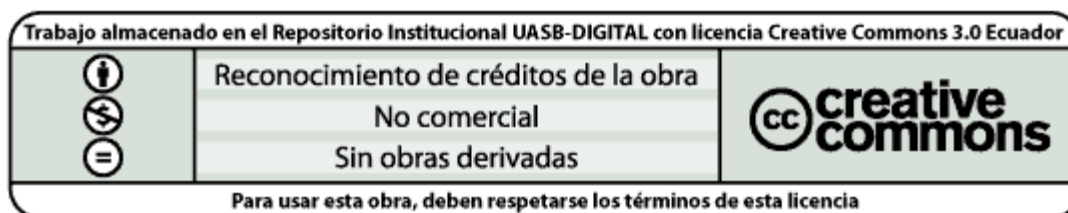
INFORME DE INVESTIGACIÓN

**PERJUICIOS Y POTENCIALIDADES DE LA INEXISTENCIA DE UN
ACUERDO COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS PARA
PRODUCTORES Y EXPORTADORES ECUATORIANOS DE FLORES
Y BRÓCOLI, BENEFICIARIOS DEL ATPDEA**

ANA PAULINA ESCOBAR RONQUILLO

Quito – Ecuador

2012



Resumen Ejecutivo

Esta investigación analiza el impacto de la no renovación de la ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (en inglés Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act- ATPDEA) en las exportaciones de flores y brócoli, así como las alternativas o plan B que han desarrollado los exportadores ante un escenario definitivo sin las preferencias arancelarias.

En primer lugar, se observa la importancia de Estados Unidos como socio comercial, así como la relevancia del ATPDEA, como estrategia de comercio para los países andinos; en este aspecto, el análisis se centra en tres momentos: la plena vigencia de las preferencias arancelarias; un período de constantes extensiones del beneficio arancelario; y una última etapa, la más extensa sin ATPDEA, desde su implementación para Ecuador.

Como un segundo paso, se analiza la situación de cada sector (flores y brócoli) en función de la producción nacional, así como la evolución de las cifras y destinos de las exportaciones. Y finalmente, se expone los efectos y afectaciones para cada sector en ausencia del ATPDEA, además de las opciones de un plan B que visualizan los exportadores para permanecer en el mercado internacional.

Palabras clave

Relaciones comerciales Ecuador-Estados Unidos

ATPDEA

Preferencias arancelarias andinas

Diversificación de mercados

Exportación de flores

Exportación de brócoli

Datos del Investigador

Ana Paulina Escobar Ronquillo, ecuatoriana, es licenciada en Comunicación Social (UCE, 2000) y máster en Relaciones Internacionales, mención Comercio e Integración (UASB, 2002). Ha realizado estudios en Francia e Israel y fue becaria de la Unión Europea. Actualmente es consultora en una ONG internacional, periodista free lance de revistas locales y docente de periodismo.

Tabla de contenidos

Contenido	Página
Resumen Ejecutivo	2
Introducción del Trabajo	5
Métodos de investigación	6
Estados Unidos como socio comercial de Ecuador	7
El ATPDEA como estrategia comercial del área andina	11
Los tres momentos del ATPDEA	14
Flores: características y oportunidades	14
Evolución de las exportaciones de flores	16
Destinos de la flor ecuatoriana	21
Brócoli: características y oportunidades	23
Evolución y destino de las exportaciones del brócoli ecuatoriano	24
Los efectos y afectaciones sin ATPDEA	26
De la dependencia del ATPDEA al plan B	29
Conclusiones	31
Bibliografía y otras referencias	33
Anexos	34

Introducción del Trabajo

Las flores y el brócoli son dos de los productos ecuatorianos –de entre alrededor de 800- que se benefician de la ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (en inglés Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act-ATPDEA), para ingresar al mercado de Estados Unidos. Las exportaciones de brócoli representan ingresos de 25 millones de dólares, en promedio al año, mientras que las exportaciones de flores, alrededor de 600 millones, de las cuales el 45%, corresponde al mercado estadounidense.

El beneficio, vigente desde 1991, y para Ecuador desde 1993, se extendió a más de 6.000 subpartidas arancelarias de Bolivia, Colombia y Perú, en compensación por la lucha antidroga. Sin embargo, la negociación y posterior firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos dejó fuera a Ecuador y Bolivia, consolidando a las exportaciones peruanas y colombianas que ingresan a Estados Unidos con las preferencias andinas hasta firmar sus TLCs.¹

En enero del 2002 el beneficio arancelario venció por primera vez para Ecuador y desde entonces el sector exportador ha debido depender de constantes renovaciones para seguir enviando sus productos a Estados Unidos. Entre febrero y octubre del 2011 –el período más largo sin ATPDEA- los exportadores reiteraron, como en anteriores ocasiones en similares condiciones, la necesidad de que el país logre un acuerdo comercial con uno de sus principales socios comerciales, con el fin de generar estabilidad y expectativas de crecimiento, además de continuidad en el mercado.

En medio de esta incertidumbre, un ingrediente político complicó las relaciones con Estados Unidos en abril de 2011: la expulsión de la embajadora Heather Hodges, declarada persona no grata, por el gobierno de Rafael Correa, como consecuencia del contenido de uno de los cables revelados por *wilileaks*, portal colaborativo de información. A más de asegurar que la corrupción

¹ El TLC de Perú fue implementado en enero del 2009; el TLC de Colombia fue aprobado en octubre 2011, pero debe esperar procedimientos técnicos hasta su implementación definitiva.

policial en Ecuador es generalizada, el cable afirmaba que la diplomática habría dicho que los casos de corrupción eran de conocimiento de las autoridades de gobierno. Como reacción, Estados Unidos “devolvió el gesto” a Ecuador, con similar denominación al embajador ecuatoriano, Luis Gallegos, y su consecuente expulsión del territorio norteamericano.

La reacción de los gremios empresariales fue inmediata. Los empresarios calificaron a la expulsión de la embajadora Heather Hodges como inoportuna y como una amenaza a la renovación de las preferencias arancelarias. Fue allí cuando el Canciller, Ricardo Patiño, al ratificar la decisión del gobierno, afirmó que la honra del Presidente de la República, Rafael Correa, valía más que el ATPDEA.

Métodos de investigación

Esta investigación es analítica y descriptiva. Para su desarrollo se han utilizado como base: documentos bibliográficos y digitales, entrevistas a líderes gremiales y encuestas a exportadores-productores, instrumentos con los cuales -de manera conjunta- se ha realizado un análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, las preferencias arancelarias para Ecuador bajo el ATPDEA, así como los pro y los contra de la inexistencia de un acuerdo comercial permanente con Estados Unidos.

Mecánica operativa

Documentos.- Como documentos principales para esta investigación se considera el informe sectorial 2011 sobre flores, del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Proecuador); documentos de análisis económico de la Cancillería y del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (Magap); así como las cifras oficiales de comercio exterior del Banco Central del

Ecuador (BCE); también se incorporan datos y cifras de la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (en inglés USITC), la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores (Expoflores); la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (Asocolfores), además de bibliografía y documentos *on line* sobre el ATPDEA y su importancia en el marco de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y los países andinos, particularmente Ecuador.

Entrevistas y encuestas.- La información bibliográfica y oficial fue complementada en esta investigación con entrevistas a representantes gremiales de los sectores exportadores de flores y brócoli, quienes aportaron con datos actuales y sobre la base de su experiencia sectorial.

En cuanto a las encuestas a los exportadores, por tratarse de un universo inferior a 40 unidades, cifra que metodológicamente justifica la definición de una muestra, el formulario se dirigió a un número indeterminado de exportadores, en función de su interés por colaborar con la investigación. En el caso del sector florícola, respondieron a la encuesta 15 exportadores, que representan a fincas grandes, medianas y pequeñas dedicadas a la actividad exportadora desde hace 15 a 20 años, en promedio, e incluso más de 20 años.

En el caso de los exportadores de brócoli, respondieron a la encuesta dos exportadores, representantes de dos de las cinco agroindustrias que participan en el mercado de exportación de la hortaliza; además de dos productores-proveedores. En los dos casos, los exportadores están dedicados a la actividad exportadora por más de 20 años.

Estados Unidos como socio comercial de Ecuador

Además de ser uno de los mercados más grandes del mundo, Estados Unidos es también uno de los mercados más importantes para Ecuador. El Producto Nacional Bruto (PNB) del país del norte

es 250 más grande que el de Ecuador. El PIB del 2010 fue de 14,66 trillones de dólares.² Desde la década del año 90 hasta la actualidad –período de análisis de este estudio - las cifras colocan a Estados Unidos como el principal socio comercial para Ecuador; en ciertos años y productos, seguido de Colombia, su principal socio en la región andina.

En el período 1990-1999, las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos pasaron de 1.585 millones de dólares a 1.564,70 millones de dólares; sin embargo, registraron un promedio anual de 2.906 millones de dólares, según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE). El saldo de la balanza comercial fue favorable para Ecuador en todos los años, con excepción de 1998, en que tuvo un saldo negativo de 43,2 millones de dólares. En tanto, el saldo más alto se registró en 1990 con 974,2 millones de dólares.

Exportaciones	e Importaciones	Ecuador - EE.UU.
En millones de dólares		
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
	FOB	CIF
1990	1.585	610,8
1991	1.312,80	740,6
1992	1.326	822,5
1993	1.305,10	864,1
1994	1.594,20	964,2
1995	1.768,70	1.301,70
1996	1.859	1.222,40
1997	2.032,10	1.516,40
1998	1.637,20	1.680,40
1999	1.564,70	837,1
Fuente: Banco Central del Ecuador		

² Perfil de mercados. Estados Unidos 2010, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador.

En el mismo período, Estados Unidos captó el 41,4% de las exportaciones ecuatorianas totales (15.984,8 millones de dólares) y un promedio anual de 41,6%. Sin embargo, la incorporación de nuevos destinos comerciales, redujo las exportaciones al mercado norteamericano en un 21,2%, entre el primer año y el final del período.

De otro lado, si se analiza el destino de las exportaciones no petroleras, en el período 1990-2010, la participación de Estados Unidos varió del 60%, en 1990, entre un total de 83 países, al 28% en el 2000, entre 136 países; y al 21% en el 2010, entre un total de 155 países, según el BCE.

En tanto, según las cifras de la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (en inglés USITC), en el período 2000-2011, las cifras revelan un crecimiento de las exportaciones andinas a Estados Unidos bajo el ATPDEA, de 1.982 millones de dólares (enero-diciembre 2000) a 13.168 millones de dólares (enero-noviembre 2011).

En el mismo período, las exportaciones ecuatorianas (totales) a la potencia mundial crecieron de 2.267 millones de dólares a 8.788 millones de dólares, con una caída a 1.975 millones de dólares, en el 2001, y un registro de 9.044 millones de dólares en el año de mayor exportación del período, el 2008. De este total, 1.013 millones de dólares correspondieron a exportaciones no petroleras, de los cuales, a su vez, 248 millones de dólares se exportaron bajo el ATPDEA en el 2000, mientras en el 2011, fueron 1.280 millones de dólares; también el 2008 fue el año de mayor exportación, con un registro de 6.595 millones de dólares.

En el 2010, Estados Unidos fue el destino más importante de las exportaciones ecuatorianas, con una participación del 34,65%. El segundo destino, Panamá, tuvo una lejana participación del 12,28%, mientras que Perú y Venezuela captaron el 7,64% y el 5,54% de las exportaciones.

En cuanto a las importaciones, el período 2009 - 2010, demuestra que las compras de productos ecuatorianos desde Estados Unidos fueron las que más crecieron, en dólares: de 3.653,2 millones

de dólares a 5.389,9 millones de dólares (en valores Fob); y en participación, del 26% al 28%; esto con relación a las importaciones procedentes de la Comunidad Andina, Asia y la Unión Europea.

Importaciones ecuatorianas por continente, área económica, país

Procedencia	Millones de dólares/Valor FOB			
	2009	% Participación	2010	%Participación
Estados Unidos	3.653,20	26%	5.389,90	28%
Comunidad Andina	2.796,40	19,90%	3.456,50	17,90%
Asia	2.724,90	19,40%	3.846,50	20%
Unión Europea	1.479,60	10,50%	1.727,70	9%
Otros	3.417,40		4.858,10	
Total General	14.071,50		19.278,70	

Fuente: BCE

Como abastecedores, según la USITC, los principales productos ecuatorianos (de la balanza no petrolera) que Estados Unidos compra son: banano, camarón, palmito (primer país abastecedor); flores, atún (segundo país abastecedor), cacao, procesados y congelados del mar, madera y café. En el 2010, la mayor cantidad de productos importados bajo ATPDEA fueron las flores con el 38%, atún (16%), madera (6%), brócoli (6%), elaborados de banano (5%), piña (4%), malangas y yucas (4%), azúcar (3%), mangos (3%) y textiles (2%).

La balanza comercial total con Estados Unidos en el 2010 fue de 661,5 millones de dólares; y en el 2011 de 4.217,8 millones dólares FOB. En tanto, la balanza comercial no petrolera fue de 1.803,04 millones en el 2010 y de 1.729,04 miles de dólares (valor FOB) en el 2011.³

La potencia norteamericana ha viabilizado el comercio en el mundo a través la suscripción de tratados de libre comercio, con 17 países; y de preferencias unilaterales a 131 países, mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); y en el caso de los países andinos, a través de las preferencias arancelarias andinas, ATPDEA.

El ATPDEA como estrategia comercial del área andina

El origen del Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act-ATPDEA es el Andean Trade Preference Act –ATPA, ley expedida por Estados Unidos en diciembre de 1991 con el fin de enfrentar la producción, tráfico y consumo de drogas, bajo el principio de responsabilidad compartida. Después de una vigencia de más de 10 años, la ley Comercial del 2002, marcó una vigencia del ATPA hasta diciembre del 2006, bajo el nombre de ATPDEA.

La renovación de las preferencias fue vista como una necesidad, no solo por ratificar el compromiso de la lucha antidrogas, sino porque Centroamérica y el Caribe (países competidores) habían alcanzado beneficios para ingresar a Estados Unidos con un grupo importante de productos; y, en esas condiciones, la no renovación de las preferencias arancelarias ponía a los países andinos en inferioridad de condiciones.

El programa entró en vigencia para Ecuador en abril de 1993. Desde entonces, las cifras evidencian un crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos. En el caso de las flores, el presidente de la Asociación Nacional de Exportadores de Flores (Expoflores), Ignacio Pérez, explica que el

³ Ficha técnica país, Estados Unidos de América, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, febrero 2012.

crecimiento de las exportaciones en la década del año 90 se justifica precisamente por la vigencia de las preferencias arancelarias. Así, entre 1990 y el 2000, las exportaciones de flores pasaron de 13 millones a 194 millones de dólares. Este crecimiento también se evidenció en las exportaciones de brócoli, que pasaron de 32,5 millones de dólares a 13.524,8 millones de dólares, en el mismo período.

El incremento de las exportaciones es justamente el segundo beneficio que los encuestados experimentaron, desde la vigencia del ATPDEA para Ecuador (en el caso de flores y brócoli); el primero para el sector florícola el incremento de plazas de trabajo; mientras para el sector de brócoli es el fortalecimiento de las empresas y del sector en general; para ambos sectores, otro beneficio ha sido la posibilidad de lograr mejores precios para sus productos, lo cual ha servido para sostener el negocio, aunque –en brócoli- no necesariamente para generar utilidades.

En un análisis de los regímenes preferenciales con Estados Unidos elaborado para la Comunidad Andina –período 1996-2003-, se concluye sin embargo, que la mayor cantidad de exportaciones de los países andinos no se realizó bajo los regímenes preferenciales dirigidos a los países andinos, sino bajo el SGP.⁴

En cambio, los resultados en cuanto a multiplicadores de producción revelan que Ecuador aumentó su producción en alrededor de 200 millones de dólares anuales, en el mismo período, mientras que los países que más incrementaron su producción fueron Perú, con 600 millones de dólares y Colombia con 500 millones de dólares, mientras que Bolivia lo hizo solo con 10 millones de dólares anuales.

⁴ Umaña Mendoza, Darío Germán, Los regímenes Preferenciales con los Estados Unidos, Análisis de comportamiento para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Programa Laboral de Desarrollo, Plades. Comunidad Andina, Lima, 2004. Pg.21

Un factor común entre Colombia y Ecuador es la mayor generación de empleo en el segmento de cultivo de los cultivos de flores, entre otros productos. En tanto, un factor común entre los cuatro países andinos es la débil diversificación de las exportaciones realizadas bajo el sistema de preferencias arancelarias.

En este contexto, es importante destacar que mientras los sectores empresariales-exportadores han reiterado, de manera permanente, la necesidad de negociar y materializar un acuerdo comercial con Estados Unidos, desde otros puntos de vista se considera que la afirmación no se justifica con el argumento de la finalización del ATPDEA.⁵ La explicación está en que al pasar de un sistema preferencial a un tratado bilateral de libre comercio se cambia el sentido, la naturaleza de los acuerdos, pues mientras el ATPDEA es una concesión unilateral, basada en una responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas, un acuerdo comercial se basa en un principio de reciprocidad. Esto implicaría a la vez, la búsqueda de la libre circulación de factores y definir disciplinas que profundizan negociaciones alcanzadas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para lo cual, previamente, el país debería definir un modelo de desarrollo y analizar las ventajas y desventajas de un acuerdo comercial así como los mínimos niveles de reciprocidad que deben ser exigidos.

Darío Umaña recuerda que los países en desarrollo con poca diversificación de su oferta exportable y con mercados internos pequeños, tienen muy pocas posibilidades de resistir a condiciones impuestas. Allí se explica la tendencia a sustituir preferencias unilaterales por acuerdos bilaterales, “que no hacen otra cosa que legalizar mediante tratados comerciales las exigencias ya contenidas en las preferencias unilaterales”.⁶ En tal sentido, sugiere analizar el

⁵ Ibídem, pg. 23.

⁶ Ibídem, pg. 62.

comportamiento de las exportaciones andinas con preferencias y valorar si los beneficios que se reciben a cambio justifican las condiciones impuestas.

Además, para cerrar la firma de un acuerdo –reitera Umaña- ninguno de los tratados de la integración europea, por ejemplo, ha sido aprobado por las instancias Ejecutivas y los Congresos; en muchos países se someten estas decisiones a plebiscitos. Así mismo, debería ocurrir con la firma de un acuerdo en América Latina, vinculando participación ciudadana.⁷

Los tres momentos del ATPDEA

Para el desarrollo de esta investigación se consideran tres períodos característicos de la vigencia del ATPDEA para Ecuador. El primero está comprendido entre abril de 1993 y diciembre del 2001, que es el período de plena vigencia de las preferencias arancelarias andinas; el segundo, entre enero del 2002 a enero 2011, período de constantes y temporales renovaciones; y el tercero, entre febrero y octubre del 2011, el único período más extenso sin las preferencias arancelarias.

Con el eje de estos tres períodos, se hace un análisis de las cifras de comercio y del impacto de la no renovación del ATPDEA para los productores-exportadores de flores y brócoli, así como las posibilidades de un plan B que ellos ven frente a la no renovación de las preferencias.

Flores: características y oportunidades

La generación de empleo y el consecuente crecimiento económico para localidades rurales son dos de los aspectos que caracterizan a la actividad florícola de exportación. A la generación de

⁷ Umaña Mendoza, Darío Germán, Los regímenes Preferenciales con los Estados Unidos, Análisis de comportamiento para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Programa Laboral de Desarrollo, Plades. Comunidad Andina, Lima, 2004, Pg,156.

empleo están ligadas las oportunidades de trabajo agrícola que ha permitido multiplicar la floricultura (por cada hectárea trabajan hasta 12 personas);⁸ además de actividades complementarias e indirectas como transporte, abastecimiento de productos, producción de insumos; mientras, el crecimiento económico se revela a través de la mejora de ingresos económicos para las familias y la posibilidad de ver en el campo, y no en la emigración a la ciudad, una opción de vida. Según la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores (Expoflores) -gremio con vigencia desde el 22 de noviembre de 1984- la actividad florícola genera en el país alrededor de 80.000 plazas de trabajo, directo e indirecto. Sin embargo, hay que anotar también que para muchos, la expansión de la agroindustria florícola significó la ruptura de la agricultura campesina y, a la vez, la disminución de cultivos para el autoconsumo.

Desde la década de los años 80, en que se inicia la producción, y desde la década de los años 90, en que toma importancia la exportación, el sector ha evidenciado un crecimiento sostenido; si hablamos de fincas productoras, la cifra pasó de tres a 550, entre 1980 y el 2010; si hablamos de mercados, la exportación que inicialmente se dirigía exclusivamente a Estados Unidos, ahora se dirige a más de 100 países; si hablamos de cifras, los ingresos pasaron de “cero” a 13 millones de dólares entre 1980 y 1990, hasta cerrar el 2011 con alrededor de 670 millones de dólares, según los datos de Expoflores.

Con una diversidad en tamaños y colores (alrededor de 150 variedades de flores), las flores más importantes para la exportación son las rosas (con alrededor de 400 variedades), seguidas de los claveles y las gypsophilias; esta investigación analiza la evolución de las exportaciones, con énfasis en estas tres clases de flores. Actualmente, en el país existen alrededor de 3.800 hectáreas de

⁸ Análisis sectorial de flores, 2011, Dirección de Inteligencia Comercial, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador.

flores sembradas, de las cuales 2.517 hectáreas corresponden a sembríos de rosas, 316,40 hectáreas a gypsophilias, mientras que 88,60 hectáreas a claveles.

Las provincias donde está concentrada la producción florícola son: Azuay, Carchi, Cañar, Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura, Pichincha y Tungurahua, en la Sierra; y Guayas y Santa Elena, en la Costa. Sin embargo, gran parte de la producción y cultivo se localiza en Pichincha, en fincas de Tabacundo, Cayambe, Rumiñahui, Mejía, Guayllabamba y Yaruquí, que suman alrededor del 65% de la producción nacional, según precisa Ignacio Pérez, director Ejecutivo de Expoflores. De acuerdo con los datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP), Pichincha concentra 1.655,70 hectáreas de superficie cultivada de rosas; 44,10 hectáreas de claveles y 212,10 hectáreas de superficie cultivada de gypsophilia. En tanto, las provincias que le siguen: Cotopaxi (en cultivo de rosas y claveles) y Azuay (en cultivo de gypsophilia), tienen 572,10 hectáreas y 42,50 hectáreas, respectivamente; y 84,50 hectáreas de superficie cultivada.⁹

Evolución de las exportaciones de flores

La década de 1980 es la que mayor crecimiento reporta para la actividad florícola, al ver en el mercado exportador un gran potencial para la flor ecuatoriana. Entre ese año y 1990, las exportaciones, principalmente dirigidas a Estados Unidos, crecieron de cantidades mínimas a 13 millones de dólares; entre 1990 al 2000, el sector exportó 194 millones de dólares, un crecimiento justificado también por la vigencia de las preferencias andinas (ATPDEA); mientras que al 2010, la cifra llegó a 607 millones de dólares, según datos de Expoflores.

Con el paso del tiempo y la madurez del sector, las cifras y los datos del sector florícola demuestran el crecimiento de las exportaciones, sin embargo, no de forma similar si se analiza por

⁹ MAGAP-SIGAGRO 2010.

separado los valores en dólares versus el volumen exportado. En el período 2001- 2010, por ejemplo, el crecimiento anual de las exportaciones en dólares fue del 11% con una variación de 155% entre el valor exportado en el 2001 y el 2010; mientras, el crecimiento en volumen exportado registra una variación absoluta de 42%, que se deriva en un crecimiento promedio anual del 4%.

Exportaciones Ecuatorianas de Flores		
	Valores FOB/ USD	Toneladas
2001	38.050	74.230
2002	290.326	83.631
2003	308.738	80.363
2004	354.819	84.853
2005	397.907	122.185
2006	435.849	104.165
2007	468.753	89.787
2008	557.565	107.034
2009	546.699	100.741
2010	607.761	105.733
2011*	670.000	108.000

Fuente: BCE

*** Según Expoflores**

Al especificar las exportaciones de las tres subpartidas de este análisis: rosas, gypsophilias y claveles se observa que Estados Unidos es el principal destino en los tres períodos definidos para el análisis del ATPDEA, aunque su participación va disminuyendo por el ingreso simultáneo de la flor ecuatoriana a nuevos mercados y el fortalecimiento de otros como Rusia.

En el primer período (abril 1993-diciembre 2001), la tasa anual de crecimiento, de acuerdo con los datos de Expoflores, es de 25,8% en toneladas y 26,5% en dólares. Según los datos disponibles del Banco Central, en este período se exportaron 1.167,64 millones de dólares, en flores. De este total la exportación de claveles (12.507,42 toneladas), generó un ingreso de 25,9 millones de dólares

(valor FOB); en este rubro Estados Unidos captó el 65,33% de las exportaciones, seguido de lejos por Rusia con 11,06% y Holanda con 5,22%, entre 75 destinos.

Exportaciones de flores	
Abril 1993- diciembre 2001	
Valor FOB/Miles USD	
1993	39,57
1994	59,16
1995	84,32
1996	104,8
1997	131,01
1998	161,96
1999	180,4
2000	194,65
2001	211,77

Fuente: BCE

En el segundo período (enero 2002-enero 2011), se exportaron 282.976,21 toneladas de rosas, que significaron un ingreso de 1.529,4 millones dólares (valores FOB); como el destino mayoritario, Estados Unidos captó el 52,64%, seguido de lejos por Rusia con el 18,90% y Holanda con el 8,81%.

Mientras, se exportaron 4.647,95 toneladas de claveles, que significaron un ingreso de 18,3 millones de dólares (FOB); el principal destino fue Estados Unidos, al captar el 41,34% de las exportaciones, seguido de Rusia con el 32,79%; y de Holanda con el 15,41%, entre un total de 41 países. Y, las exportaciones de gysophilias llegaron a 17.535,54 toneladas y 100,7 millones de dólares (valor FOB), con una participación de Estados Unidos en 34%, Rusia 24,29% y Holanda 11,98%, entre 84 destinos.

Exportaciones ecuatorianas de flores		
Enero 2002- enero 2011		
Valor FOB/Miles USD		
Flores	Toneladas	USD
Rosas	282.976,21	1.529.432,03
Gypsophilias	17.535,54	100.683,69
Claveles	4.467,95	18.328,78

Fuente: BCE

Ahora, al comparar este período con el de plena vigencia (1993-2001), la mayoría de los encuestados afirmó que sus exportaciones aumentaron (siete respuestas); mientras seis dijeron que se mantuvieron y dos que disminuyeron. Uno de los datos comparativos del Banco Central del Ecuador, en cambio, revela que entre 1990 y el 2005 (años que abarcan los dos períodos del análisis), la exportación de flores pasó de 13,6 millones de dólares a 354,5 millones, reportando un incremento de 2.500% en 15 años.

En el tercer período (febrero-octubre 2011), las exportaciones de rosas llegaron a 66.345,74 toneladas y 381,2 millones de dólares, con Estados Unidos a la cabeza, al captar el 37,02%, seguido de Rusia con el 28,10% y Holanda con el 7,86%, entre 103 destinos. En gypsophilias, las cifras llegaron a 7.390,39 en toneladas y a 45,1 millones de dólares (valor FOB), con Estados Unidos y Holanda como los principales compradores, con una diferencia de solo 0,65%, al registrar una participación de 28,26% y 27,61%, respectivamente. En tanto, no se registraron exportaciones de claveles, según los datos del Banco Central.

Exportaciones ecuatorianas de flores		
Febrero- octubre 2011		
Valor FOB/Miles USD		
Flores	Toneladas	USD
Rosas	66.345,74	381.164,36
Gypsophilias	7.390,39	45.078,84
Claveles	0	0

Fuente: BCE

Ahora, al comparar el tercer período (febrero-octubre 2011) con el período de plena vigencia (1993-2001), los exportadores reportaron en las encuestas una tendencia negativa: únicamente tres afirmaron que sus exportaciones habían aumentado, mientras seis dijeron que disminuyeron y otros seis que se mantuvieron.

Pero, si se compara las exportaciones del principal producto (rosas) en el 2011 con similar período del año anterior (febrero-octubre), las cifras demuestran un crecimiento de 14,6% en toneladas y del 16% en dólares; en el 2011 se exportaron 8.463,49 toneladas más que en el 2010, que significaron un ingreso de 52,6 millones de dólares más, con respecto al 2010. En este período Estados Unidos continuó como el principal destino para rosas, claveles y gypsophilias. En el caso de las rosas, con una diferencia de 8,97% frente a Rusia, al registrar una participación de 36,91% y 27,94%, respectivamente; y en gypsophilias, con una diferencia de 2,68% frente a Holanda, al registrar una participación del 29,86% y 27,18%, en cada caso.

Sin embargo, al analizar este crecimiento “relativo” de las exportaciones cabe una aclaración. El director Ejecutivo de Expolores, Ignacio Pérez, explica que no se puede hacer una comparación de una afectación directa de la ausencia del ATPDEA, puesto que Colombia, principal competidor de Ecuador, tampoco contaba con el beneficio durante este período. Por otro lado, -añade- hay que recordar que Estados Unidos compró más a Ecuador durante el 2011, debido a que la producción colombiana se vio afectada por el clima, comportamiento persistente desde el 2010, sobre todo

en las zonas donde se concentran las fincas productoras. Eso explica también el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas no solo en volumen sino también en precio.

Destinos de la flor ecuatoriana

Las principales épocas para la exportación de flor ecuatoriana son las festividades de San Valentín, el Día de la Mujer y el Día de la Madre. El principal destino es Estados Unidos, mercado al que le siguen alrededor de seis países de Europa, con Rusia como el mercado que más ha crecido en los últimos años, entre el 13% y 14%. Según Trademap, alrededor del 35% de las flores que Rusia importó en el 2010 fueron de Ecuador, el primer proveedor andino, seguido de Colombia, país que tuvo una participación del 11% en ese año. En el 2011, Ecuador exportó 108.000 toneladas de flores, un ingreso equivalente a 670 millones de dólares, año en que Estados Unidos captó el 41,1%, Rusia el 22,55% y Europa el 20,7%. En tanto, Japón y Corea se consolidaron como mercados atractivos para las flores.

El rubro más importante, las rosas, generaron un ingreso de 502 millones de dólares, por la exportación de 87.367 toneladas; Estados Unidos tuvo una participación del 26,91% frente a Rusia, con 27,94% y Holanda con 7,94%.

Exportaciones Ecuatorianas de Flores 2011

En millones de dólares

Destino	Toneladas	Fob	
		USD	Participación
EE.UU	33.928,61	185,25	36,91%
Rusia	22.351,31	140,26	27,94%
Holanda	6.802,15	39,81	7,94%
Canadá	3.243,32	18,81	3,75%
Italia	3.263,20	18,54	3,70%
Otros*	17.779,05	99,33	19,76%

Fuente: BCE

*** Alrededor de 100 países**

Los principales abastecedores de rosas para Estados Unidos son Colombia y Ecuador; en el 2010, según la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (USITC), lo fueron en el 74% y 23%, respectivamente. El 3% restante se dividieron entre México y Canadá, cuyas rosas ingresan bajo el tratado de libre comercio para América del Norte (en inglés NAFTA); Guatemala y Costa Rica bajo el tratado de libre comercio para América Central (en inglés CAFTA); Kenia, Etiopía, Uganda y Zimbawe, bajo la ley de Crecimiento y Oportunidad en África (en inglés AGOA); además de Holanda y Nueva Zelanda, que ingresan sin programa. Mientras, según la Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores), el 93% de las importaciones de flores desde Estados Unidos, en promedio al año, proviene de Colombia y Ecuador.

Cabe decir que en los principales mercados importadores, la flor ecuatoriana tiene tarifa cero, con excepción de Canadá (10,5%), Rusia (17%) y Suiza (hasta 75%).¹⁰ En el caso de Estados Unidos, la flor ecuatoriana, igual que la colombiana, se beneficia de las preferencias que otorga el ATPDEA para ingresar al mercado norteamericano.

Colombia, el principal competidor de Ecuador en exportación de flores, tiene una producción para exportación que bordea las 6.800 hectáreas (al 2010), según los datos de Asocolflores; es decir, alrededor de 2.000 más hectáreas de las que posee Ecuador.

El sector exportador está representado por Asocolflores, gremio que agrupa al 75% del total de la producción exportable, concentrada básicamente en el cultivo de rosas, claveles, mini claveles y crisantemos.

Además de similares preferencias para ingresar a Estados Unidos, Colombia y Ecuador comparten ventajas para la producción de flores como el clima y tierras fértiles. Sin embargo, al comparar con

¹⁰ Análisis sectorial de flores, 2011, Dirección de Inteligencia Comercial, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador.

otras características de la producción florícola, Colombia suma más ventajas frente a Ecuador en cuanto a costos laborales (mano de obra relativamente barata), transporte y logística (almacenamiento de carga por cercanía a aeropuertos), aspectos que para los floricultores y exportadores profundizarían las desventajas para Ecuador, en ausencia del ATPDEA.

Brócoli: características y oportunidades

Con Cotopaxi, como principal provincia productora de brócoli, la sierra ecuatoriana es la región exclusiva para la producción de esta hortaliza en el país. De acuerdo con el último censo agropecuario,¹¹ la superficie sembrada de brócoli es de 3.423 hectáreas, de las cuales el 68% se localiza en Cotopaxi, el 16% en Pichincha, el 10% en Imbabura y el 6% restante en Carchi, Chimborazo y Tungurahua. Sin embargo, por el crecimiento del sector, la Asociación Ecuatoriana de Productores de Frutas y Legumbres (Aprofel), estima que actualmente existen alrededor de 6.000 hectáreas sembradas de brócoli, con un rendimiento de 18 toneladas métricas por hectárea. Según Aprofel, la producción y exportación de brócoli genera alrededor de 11.500 plazas de trabajo directo e indirecto.

La vigencia del ATPDEA, según los exportadores encuestados para esta investigación, ha permitido el incremento sustancial de inversiones, que se evidencia en el crecimiento del sector; además, el consecuente incremento de las exportaciones, y la posibilidad de lograr mejores precios para sus productos, que a su vez ha permitido dar estabilidad del negocio.

Actualmente existen en el país cinco procesadoras de brócoli que concentran la actividad agroindustrial para la exportación, además de la Unión de Productores del Ecuador, según los registros del Banco Central.

¹¹ III Censo Agropecuario, año 2000.

Evolución y destino de las exportaciones del brócoli ecuatoriano

Las cifras registradas en 1990, cuando despegó la actividad exportadora, revelan el constante crecimiento de las exportaciones al pasar de 32.000 dólares en ese año a 19,8 millones de dólares en el 2002. Según el BCE, en el 2011, las exportaciones de brócoli llegaron a 28,2 millones de dólares, con Japón, como principal destino (33,36%), seguido de Estados Unidos (22,04%) y Alemania (14,18%), entre 16 países importadores.

En el primer período (abril 1993-diciembre 2001), período de plena vigencia del ATPDEA, Ecuador exportó brócoli a 27 países, alcanzando un total de 106.549,27 toneladas métricas y 94,76 millones dólares (FOB). De este total, Europa (Alemania, Holanda, Reino Unido, Bélgica, Suecia, Noruega, Finlandia, Italia, Irlanda, Suiza, Dinamarca, Francia, Austria) fue el destino del 86,18% de las exportaciones, con Alemania a la cabeza (44,46%), seguido de Japón con el 8,35% y Estados Unidos con el 4,78%.

Exportaciones ecuatorianas de brócoli		
Abril 1993- diciembre 2001		
En millones USD		
	Valores	
Toneladas	FOB	% Mercados
106.549,27	94,76	Europa 86,18%
		Japón 8,35%
		EE. UU. 4,78%

Fuente: BCE

En el segundo período (enero 2002 - enero 2011), etapa caracterizada por constantes y esporádicas renovaciones del ATPDEA, las exportaciones de brócoli se dirigieron a 43 países, alcanzando un promedio anual de 44.838,03 toneladas y 40,92 millones de dólares (valor FOB). Durante este período, también fue Europa (Alemania, Holanda, Suecia, Reino Unido, Bélgica,

Noruega, Finlandia, Italia, Irlanda, Dinamarca, Polonia, España, Francia, Luxemburgo, Suiza) el principal destino, aunque con un menor porcentaje: 47,82% del total, mientras Estados Unidos alcanzó el 31,46% y Japón el 17,14% de las exportaciones.

Exportaciones ecuatorianas de brócoli		
Enero 2002- enero 2011		
En millones USD		
Toneladas	Valores	
	FOB	% Mercados
403.542,29	368,26	Europa
		47,82%
		EE. UU.
		31,46%
		Japón 17,14%

Fuente: BCE

En el tercer período (febrero-octubre 2011), las exportaciones de brócoli se concentraron en 16 países, alcanzando un total de 21.275,43 toneladas; y 25,77 millones dólares (exportaciones FOB); el 21,61% de estas se dirigieron a Estados Unidos. Otros mercados en importancia fueron Europa (Alemania, Suecia, Holanda, Reino Unido, Bélgica, Noruega, Finlandia, Irlanda) con 41,24% y Japón con el 33,27%.

Exportaciones ecuatorianas de brócoli		
Febrero- octubre 2011		
En millones USD		
Toneladas	Valores	
	FOB	% Mercados
21.275,43	25,77	Europa
		39,37%
		Japón 33,27%
		EE. UU. 22,4%

Fuente: BCE

Sin embargo, de las exportaciones a Estados Unidos en este período, solo aquellas de enero y noviembre estuvieron cubiertas por el ATPDEA, no así las comprendidas entre febrero y octubre, período en que las exportaciones al país norteamericano fueron de 4,454.53 toneladas y 4,658.32 dólares (exportaciones FOB), equivalentes al 22,4% del total exportado. En mismo período, las exportaciones ecuatorianas de brócoli se dirigieron a Japón en 34,09%; y Europa (Alemania, Suecia, Holanda, Reino Unido, Bélgica, Noruega, Finlandia) 39,37%.

El principal abastecedor de brócoli para Estados Unidos es México, seguido con gran distancia por Canadá. El 68% de las importaciones estadounidense de brócoli en el 2010, según datos de la Comisión Internacional de Estados Unidos para el Comercio (USITC), fueron de México, mientras el 9%, provinieron de Canadá; en ambos casos protegidas bajo el tratado de libre comercio para América del Norte (en inglés NAFTA). En tanto, Guatemala abasteció con el 7%, bajo el tratado de libre comercio para América Central (en inglés CAFTA); Ecuador con el 6%, bajo el ATPDEA; China con el 5%, bajo la condición de Nación Más Favorecida; Perú con el 3%, bajo un TLC bilateral y Chile con el 1%, bajo las mismas condiciones que Perú.

Los efectos y afectaciones sin ATPDEA

La reducción de plazas de trabajo en los sectores beneficiarios de las preferencias arancelarias, así como la pérdida de competitividad en el mercado de Estados Unidos han sido vistas por el sector exportador como dos de los principales efectos de la no renovación del ATPDEA o de su remplazo con un acuerdo de comercio a largo plazo. Cada sector, sin embargo, tiene sus propias características, como se evidencia en esta investigación.

Flores

Sin el ATPDEA de manera permanente, las rosas ecuatorianas deberían pagar una tarifa de 6,80%; mientras que los claveles, las orquídeas, los crisantemos y otras flores, un arancel de 6,40%. Por ejemplo, entre febrero y octubre del 2011 (tercer período de esta investigación), Estados Unidos cobró dichos aranceles, que –según Expoflores- en contados casos fueron cubiertos por los exportadores ecuatorianos y en la mayoría de casos por los importadores norteamericanos.

Además del costo arancelario, las principales afectaciones a la rentabilidad del sector florícola durante este período fueron el incremento de los costos laborales, según la mayoría de los encuestados (10), además del incremento de los precios de insumos y materia prima importada (3 respuestas) e incremento de impuestos (2), básicamente impuestos que aumentaron el costo de importación de insumos. De diciembre del 2010 a enero del 2011, la remuneración básica unificada pasó de 264 a 292 dólares, un incremento de 28 dólares (10,6%).

Sin embargo, el incremento más significativo del salario básico de los trabajadores se produjo en el período 2007-2012, en que el alza fue del 71,8%, al pasar de 170 dólares en el primer año a 292 dólares en el último año del período. En el 2008 la remuneración básica fue de 200 dólares, en el 2009 de 218 dólares, en el 2010 de 240 dólares y en el 2011 de 264 dólares.

Adicionalmente, si se analiza el período enero 2002- enero 2011, en el cual Ecuador ha estado sujeto a constantes renovaciones del ATPDEA, el efecto constante ha sido la incertidumbre de la continuidad y rentabilidad del negocio florícola. Desde diciembre del 2001, fecha en que vencieron por primera vez y oficialmente las preferencias arancelarias con Estados Unidos, el principal efecto para los exportadores encuestados ha sido la disminución de utilidades (6 respuestas), además de la disminución de las exportaciones (3 respuestas), reducción de plazas de trabajo e incremento de costos de producción. Otros efectos refieren la dificultad de cerrar pedidos con volúmenes importantes y grandes clientes, además del freno a nuevas inversiones y en definitiva, al desarrollo

y expansión del negocio. Lo descrito también puede replicarse al actual momento, pues las preferencias arancelarias andinas estarán vigentes hasta junio del 2013.

Brócoli

Sin el ATPDEA de manera permanente, el brócoli ecuatoriano debe pagar una tarifa arancelaria de 14,9% para ingresar a Estados Unidos. Según una estimación de la Asociación Ecuatoriana de Productores de Frutas y Legumbres (Aprofel), el primer efecto para el sector, sin el beneficio del ATPDEA sería la reducción de las exportaciones en un 26,3% al año; mientras, el segundo efecto sería la reducción de plazas de trabajo en un 9,8%, en empleos directos. Además de estas dos razones, los encuestados aseguran que el efecto permanente, desde que vencieron por primera vez las preferencias arancelarias (diciembre 2001), ha sido la permanente incertidumbre de continuar con la garantía arancelaria para ingresar al mercado norteamericano. Y aunque durante en el período de constantes renovaciones del ATPDEA (enero 2002- enero 2011) las cifras de exportaciones se incrementaron, los exportadores no sintieron menor incertidumbre ante la inexistencia de un acuerdo comercial de carácter permanente con Estados Unidos.

Además, a los períodos de renovaciones de entre seis a 18 meses, se sumó la incertidumbre de la primera etapa de ocho meses sin ATPDEA (entre febrero y octubre del 2011) en que el brócoli pagó el arancel del 14,9%. Y, de otro lado, al igual que el sector florícola, el sector de brócoli también sumó a la incertidumbre el incremento de los costos laborales.

Otro de los efectos, según describen los exportadores, se evidencia en la pérdida del porcentaje ganado en acceso a mercados (entre el 5% al 7% al año), puesto que los clientes empiezan a buscar países con los cuales los costos arancelarios sean reducidos o inexistentes. Aseguran que “aunque el brócoli ecuatoriano es bueno”, si hay mejores precios en el mercado, quizás ya no sea tan bueno para todos los importadores. Así se explica la tendencia de que mientras las exportaciones suben en toneladas, no lo hacen en precios.

De otro lado, cabe señalar que tanto para los exportadores de brócoli como para los de flores, las medidas compensatorias que implementó el gobierno entre febrero y octubre del 2011, en ausencia del ATPDEA, no fueron útiles porque fueron inaplicables. Alrededor del 90% de aranceles fue pagado por los importadores en Estados Unidos, por lo que no era pertinente entregar al gobierno una factura pagada por importadores norteamericanos.

Si bien, en el caso de flores y brócoli, se ha expuesto los posibles efectos y afectaciones de la no renovación o pérdida del ATPDEA, cabe recordar también que como se ha mencionado al inicio de esta investigación, un acuerdo comercial bilateral entre Estados Unidos y Ecuador cambiaría el verdadero sentido de las preferencias arancelarias andinas, basadas en una responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas. Es decir, el remplazo del ATPDEA con un acuerdo sustituiría las condiciones de reciprocidad entre los dos países en torno a un tema específico por términos de intercambio comercial, frente a lo cual cabe analizar ventajas y desventajas.

De la dependencia del ATPDEA al plan B

Desde la diversificación de productos y de mercados hasta el cierre definitivo de empresas son las alternativas que los exportadores analizan como parte de un plan B, para enfrentar la no renovación permanente de las preferencias arancelarias andinas, ATPDEA.

Al concretarse la firma de un tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, Ecuador tendría todas las desventajas en las manos, pues el principal competidor de Ecuador, en exportación de flores, ingresaría con un arancel cero al mercado norteamericano; el panorama se complica si se suma el hecho de que el Sistema General de Preferencias-SGP, que permite el ingreso de productos ecuatorianos a Europa, vence en el 2013.

Ante esta realidad, no solo los exportadores de flores sino también los de brócoli han ido abriéndose espacio en nuevos mercados; es así que Rusia se presenta como un mercado atractivo,

que puede seguir creciendo y que podría consolidarse, de existir un acuerdo comercial con ese país para que los productos ecuatorianos ingresen con un arancel cero. El mercado ruso, en el caso de las flores, reconoce la calidad del producto e incluso la diversidad de la flor y el tamaño de los tallos (con un promedio de 90 centímetros). Las cifras registran además tasas de crecimiento anual de hasta el 90%, en algunos años, según los datos de Expoflores. En el caso del brócoli, una segunda y potencial opción de mercado es Japón, mercado cuya demanda también ha ido creciendo. El problema en ambos casos es la logística; la flor colombiana, por ejemplo, llega a Rusia en 18 horas, a través de vuelos directos, mientras que a la producción ecuatoriana le toma tres días.

Pero, la diversificación de mercados es una opción que toma tiempo porque el porcentaje ganado en un mercado no se puede revertir de un día a otro mercado. Por esa razón, para los exportadores es reiterativo que el gobierno, por ejemplo, refiera a la búsqueda de nuevos destinos como la única opción frente a la no renovación de las preferencias andinas, pues además de que, en el caso de las flores, Ecuador llega a alrededor de 100 países, y en el caso del brócoli a alrededor de 40, la diversificación de mercados es una tarea que han emprendido solos y de manera permanente.

De otro lado, al hablar de diversificación de productos, la opción que ven los exportadores de flores es especializarse en *bouquets* o en el desarrollo de variedades específicas, según la exigencia de los mercados. Para los exportadores de brócoli, en cambio, la opción más drástica es pensar en un cierre de empresas o el traslado del negocio a Colombia.

En ambos casos, los exportadores coinciden en que un verdadero plan B debería fortalecerse a través de verdaderas ayudas por parte del gobierno, traducidas en lograr acuerdos comerciales con los principales mercados, en abaratar costos de logística, entre otros.

Conclusiones

Desde que vencieron los beneficios que otorga la ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (en inglés ATPDEA), tanto los exportadores de flores como los exportadores de brócoli, han confiado en la vigencia de las preferencias, justamente por las constantes renovaciones. Es justamente esa confianza la que ha justificado nuevas inversiones, el fortalecimiento de mercados y la búsqueda de nuevos en Europa y Asia.

Esta confianza se ha traducido en dependencia, cuando en el marco de las negociaciones de un TLC entre Colombia y Estados Unidos, Ecuador se benefició de la extensión de las preferencias andinas que le fueron otorgadas a Colombia. Otro nivel de dependencia se evidenció también durante el período más largo sin ATPDEA (febrero-octubre 2011), cuando en ausencia del ATPDEA para Colombia y Ecuador, las exportaciones a Estados Unidos ingresaron en similares condiciones; en este mismo período, las exportaciones ecuatorianas registraron un ligero incremento con relación al año anterior y con respecto a Colombia; esto, sin embargo, por la reducción de la producción colombiana debido al fuerte invierno que afectó a zonas donde se concentran gran parte de los sembríos de flores.

Con este panorama, es importante considerar:

- 1.- La necesidad de desarrollar un trabajo conjunto y coordinado entre actores públicos y privados, en torno a la definición de una agenda de comercio exterior. El sector público debe involucrar en su agenda a los actores privados, puesto que son los principales afectados o beneficiarios de las acciones de política pública, así como de las decisiones que se adopten para el país. Esta inclusión del sector privado, debe ser vista por encima de ideologías o partidismos y enfocar al país frente al mundo como un socio comercial que busca crecer y fortalecerse.
- 2.- La necesidad de fortalecer la calidad de los productos de exportación y así como la especialización de productos. Si como país dependemos de condicionalidades climáticas o de otros

mercados, no hay norte. En el caso de las flores, aunque Ecuador tiene similares ventajas climáticas (suelo, clima) que su principal competidor, Colombia, la flor ecuatoriana puede ser más competitiva y especializarse en la producción de variedades; y, en el caso del brócoli, Ecuador tiene la ventaja de que el cultivo es permanente, a diferencia de sus competidores, donde los cultivos son estacionales.

3.- La posibilidad de armar alianzas a nivel regional, puesto que, pese a las condiciones de acceso a mercados y la vulnerabilidad de un ATPDEA de largo plazo, Estados Unidos seguirá siendo un socio importante para Ecuador.

Bibliografía y otras referencias

- 1.- Análisis sectorial de flores, 2011, Dirección de Inteligencia Comercial, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador.
- 2.- Ficha técnica país, Estados Unidos de América, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, febrero 2012.
- 3.- Landívar, F. Jorge, La iniciativa andina en la encrucijada. Logros y perspectivas de la apertura del mercado norteamericano para el Ecuador. Publicaciones FED, Quito, 1994.
- 4.- Perfil de mercados. Estados Unidos 2010, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador.
- 5.- Tenjo Fernando, Montes Enrique, Martínez Jorge, Banco de la República de Colombia, Comportamiento reciente del sector floricultor colombiano, enero 2006
- 6.- Umaña Mendoza, Darío Germán, Los regímenes Preferenciales con los Estados Unidos, Análisis de comportamiento para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Programa Laboral de Desarrollo, Plades. Comunidad Andina, Lima, 2004.
- 7.- www.bce.fin.ec
- 8.- www.magap.gob.ec
- 9.- www.mmrree.gob.ec
- 10.- www.trademap.org

Anexos

ENCUESTA DIRIGIDA A EXPORTADORES DE FLORES BENEFICIARIOS DEL ATPDEA*

*Esta encuesta ha sido elaborada como parte de la investigación: 'Perjuicios y Potencialidades de la inexistencia de un acuerdo comercial con Estados Unidos para Productores exportadores ecuatorianos de flores y brócoli, beneficiarios del ATPDEA', trabajo financiado por el Fondo de Investigaciones (para profesores y exalumnos) de la Universidad Andina Simón Bolívar, subsede Quito, Ecuador.

Indicaciones:

Esta encuesta es anónima.

Marque con una (X) en el paréntesis su opción de respuesta. Escoja una sola opción.

1.- ¿Desde hace cuánto tiempo se dedica a la producción de flores?

Más de 20 años () Entre 15 a 20 años () Entre 10 a 15 años () Menos de 10 años ()

2.- ¿Desde hace cuánto tiempo se dedica a la actividad exportadora?

Más de 20 años () Entre 15 a 20 años () Entre 10 a 15 años () Menos de 10 años ()

3.- Desde que Ecuador es beneficiario del ATPDEA (1993), ¿cuál ha sido el mayor beneficio para su actividad exportadora?

Incremento de exportaciones ()	Diversificación de mercados ()	Incremento de plazas de trabajo ()	Fortalecimiento de su empresa y del sector ()	Otros ()		
Si	su	respuesta	es:	otros,	explique	cuáles:

4.- Desde que vencieron los beneficios del ATPDEA (2001) y Ecuador ha debido esperar constantes renovaciones, ¿cuál ha sido el principal efecto para su empresa?

Disminución de exportaciones ()	Disminución de utilidades ()	Reducción de plazas de empleo ()	Incremento de costos de producción ()	Otros ()		
Si	su	respuesta	es:	otros,	explique	cuáles:

5.- Durante el período de constantes renovaciones del ATPDEA (enero 2001-enero 2011), con relación al período de plena vigencia (1993-2001), sus exportaciones (en toneladas):

Disminuyeron () Aumentaron () Se mantuvieron ()

6.- Durante el último período en que no estuvo vigente el ATPDEA (febrero-octubre 2011), con relación al período de plena vigencia (1993-2001), sus exportaciones (en toneladas):

Disminuyeron () Aumentaron () Se mantuvieron ()

7.- Durante el período en que no estuvo vigente el ATPDEA (febrero-octubre 2011), ¿fueron útiles las medidas compensatorias que implementó el gobierno?

Si () No () Parcialmente ()

Explicar ¿por
qué? _____
_____.

8.- Sin considerar el costo arancelario, en ausencia del ATPDEA, ¿qué conceptos incrementaron costos al negocio? Ordene del 1 al 3, siendo el más significativo (1), medianamente significativo (2) y menos significativo (3).

Logística () Impuestos () Costos laborales () Otros ()

Si su respuesta es: otros, explique cuáles:

_____.

9.- Ante la inexistencia de beneficios arancelarios permanentes con EE.UU. ¿cuál ha sido el plan B por el que ha optado su empresa, desde el último período (febrero-noviembre 2011)? Señale con una (X) la opción más importante.

Diseñar plan de diversificación de mercados () Diseñar plan de diversificación de productos () Otro ()

Si escogió mercados: ¿qué mercados? Cite en orden de importancia:

_____.

Si escogió productos: ¿qué productos? Cite en orden de importancia:

_____.

Si su respuesta es: otro, indique cuál:

_____.

ENCUESTA DIRIGIDA A EXPORTADORES DE BRÓCOLI BENEFICIARIOS DEL ATPDEA*

*Esta encuesta ha sido elaborada como parte de la investigación: 'Perjuicios y Potencialidades de la inexistencia de un acuerdo comercial con Estados Unidos para Productores exportadores ecuatorianos de flores y brócoli, beneficiarios del ATPDEA', trabajo financiado por el Fondo de Investigaciones (para profesores y exalumnos) de la Universidad Andina Simón Bolívar, subsede Quito, Ecuador.

Indicaciones:

Esta encuesta es anónima.

Marque con una (X) en el paréntesis su opción de respuesta. Escoja una sola opción.

1.- ¿Desde hace cuánto tiempo se dedica a la producción de brócoli?

Más de 20 años () Entre 15 a 20 años () Entre 10 a 15 años () Menos de 10 años ()

2.- ¿Desde hace cuánto tiempo se dedica a la actividad exportadora?

Más de 20 años () Entre 15 a 20 años () Entre 10 a 15 años () Menos de 10 años ()

3.- Desde que Ecuador es beneficiario del ATPDEA (1993), ¿cuál ha sido el mayor beneficio para su actividad exportadora?

Incremento de exportaciones ()	Diversificación de mercados ()	Incremento de plazas de trabajo ()	Fortalecimiento de su empresa y del sector ()	Otros ()		
Si	su	respuesta	es:	otros,	explique	cuáles:
<hr/>						
<hr/>						

4.- Desde que vencieron los beneficios del ATPDEA (2001) y Ecuador ha debido esperar constantes renovaciones, ¿cuál ha sido el principal efecto para su empresa?

Disminución de exportaciones ()	Disminución de utilidades ()	Reducción de plazas de empleo ()	Incremento de costos de producción ()	Otros ()		
Si	su	respuesta	es:	otros,	explique	cuáles:
<hr/>						
<hr/>						

5.- Durante el período de constantes renovaciones del ATPDEA (enero 2001-enero 2011), con relación al período de plena vigencia (1993-2001), sus exportaciones (en toneladas):

Disminuyeron () Aumentaron () Se mantuvieron ()

6.- Durante el último período en que no estuvo vigente el ATPDEA (febrero-octubre 2011), con relación al período de plena vigencia (1993-2001), sus exportaciones (en toneladas):

Disminuyeron () Aumentaron () Se mantuvieron ()

7.- Durante el período en que no estuvo vigente el ATPDEA (febrero-octubre 2011), ¿fueron útiles las medidas compensatorias que implementó el gobierno?

Si () No () Parcialmente ()

Explicar _____ ¿por
qué? _____

8.- Sin considerar el costo arancelario, en ausencia del ATPDEA, ¿qué conceptos incrementaron costos al negocio? Ordene del 1 al 3, siendo el más significativo (1), medianamente significativo (2) y menos significativo (3).

Logística () Impuestos () Costos laborales () Otros ()

Si su respuesta es: otros, explique cuáles:

9.- Ante la inexistencia de beneficios arancelarios permanentes con EE.UU. ¿cuál ha sido el plan B por el que ha optado su empresa, desde el último período (febrero-noviembre 2011)? Señale con una (X) la opción más importante.

Diseñar plan de diversificación de mercados () Diseñar plan de diversificación de productos () Otro ()

Si escogió mercados: ¿qué mercados? Cite en orden de importancia:

Si escogió productos: ¿qué productos? Cite en orden de importancia:

Si su respuesta es: otro, indique cuál:
