



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Tema:

Efectos de la política comercial de Estados Unidos entre los principales productos que exporta Ecuador

Título al que postula

Ingeniero en Administración de Empresas con énfasis en Negocios Internacionales

Autor:

Andrés Alberto Araujo Arizaga

Tutor:

Ing. Mónica Larrea Paredes Mgs.

Guayaquil 2017

CERTIFICACIÓN DE REVISIÓN FINAL

CERTIFICACIÓN DE REVISIÓN FINAL

QUE EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN TITULADO:

Efectos de la política comercial de Estados Unidos entre los principales productos que exporta Ecuador

FUE REVISADO, SIENDO SU CONTENIDO ORIGINAL EN SU TOTALIDAD, ASÍ COMO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS QUE SE DICTAN EN EL INSTRUCTIVO, POR LO QUE SE AUTORIZA A:

Andrés Alberto Araujo Arizaga

QUE PROCEDA A SU PRESENTACIÓN.

Samborondón, 14-07-2017

Ing. Mónica Larrea Paredes Mgs.

TUTOR

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado:

A mis padres: por inculcarme principios, valores y sobre todo por el gran esfuerzo que han hecho para que logre esta meta.

A mi esposa por apoyarme todos los días, motivando mi superación y el cumplimiento de mis metas.

A mi hija, quien es mi inspiración y motor para cumplir todos mis sueños y objetivos.

A mis abuelos, por brindarme su apoyo incondicional y servir de consejeros a lo largo de mi formación académica.

AGRADECIMIENTO

- Agradezco a Dios por ser mi fuente de sabiduría y por darme fortaleza para continuar y hacer realidad este sueño anhelado.
- Agradezco a mis padres, por ser los principales promotores de que cumpla mis sueños y por cada consejo brindado para mi formación personal y profesional.
- Agradezco a mi hija Francesca, por ser mi mayor bendición y quien supo entender las horas de ausencia de su padre para lograr este objetivo.
- Agradezco a mi familia por estar siempre a mi lado, en cada paso que doy en la vida.
- Agradezco a mi tutor Ing. Mónica Larrea, Mgs. Quien supo brindarme sus conocimientos para el desarrollo del proyecto.

RESUMEN

El trabajo “Efectos de la política comercial de Estados Unidos entre los principales productos que exporta Ecuador” consiste en un análisis de indicadores que se registran desde que las políticas comerciales con Estados Unidos dejaron de tener lugar, se pretende mostrar mediante estadísticas el impacto que la falta de acuerdos comerciales bilaterales ha tenido en las exportaciones de dos productos tradicionales de mayor representatividad como lo son el banano y el camarón.

Se empleó la investigación cualitativa con alcance descriptivo, los métodos fueron la revisión bibliográfica y la entrevista, la primera con la finalidad de obtener datos evolutivos de las exportaciones del Ecuador y de los productos en mención, y la segunda con el objeto de conocer de fuente de productores y exportadores de ambos productos el impacto particular de la falta de negociaciones con EE. UU.

Los datos analizados direccionan al planteamiento de la propuesta en alternativas de mejoramiento para ambos productos [banano y camarón] en cuanto a ventas internacionales. Las conclusiones y recomendaciones permiten orientar de forma sintetizada el contenido y los posibles estudios que podrían realizarse de forma posterior frente a los cambios en el sistema ecuatoriano.

Palabras Clave: Políticas Comerciales, Comercio Internacional, Exportaciones.

ÍNDICE GENERAL

ANÁLISIS URKUN	II
CERTIFICACIÓN DE REVISIÓN FINAL	II
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
RESUMEN	IV
ÍNDICE GENERAL.....	V
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VIII
INTRODUCCIÓN	1
Antecedentes	3
Planteamiento del Problema	4
Formulación del Problema	5
Objetivos	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos	6
Hipótesis.....	6
Variables	6
Justificación.....	6
Novedad	7
Alcance de la Investigación.....	8
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	11
1.1. Políticas Comerciales.....	11
1.2.1. Importación y Exportación	11
1.2.2. Balanza Comercial.....	12
1.2.3. Políticas Comerciales	13
1.2.4. Niveles de Integración Económica.....	16
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	21
2. Enfoque de la Investigación	21
2.1. Tipo de investigación.....	21
2.2. Variables	21

2.2.1.	Conceptualización	22
2.2.2.	Operacionalización	23
2.3.	Técnicas de Recolección de Información.....	24
CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS		
.....		27
3.	Resultados de Métodos Aplicados	27
3.1.	Entrevista	27
3.1.1.	Objetivo	28
3.1.2.	Resultados.....	28
3.1.3.	Análisis	36
3.2.	Revisión Bibliográfica	37
3.2.1.	Objetivo	37
3.2.2.	Análisis	37
3.3.	Análisis de las políticas comerciales entre Estados Unidos y los principales productos de Exportación del Ecuador	38
3.3.1.	Objetivo de la Propuesta	38
3.3.2.	Análisis de Políticas Comerciales	38
3.3.3.	Diagnóstico situacional general	46
3.4.	Alternativas de Mejoramiento	56
3.3.1.	Expandirse a mercados nuevos.....	57
3.3.2.	Mejorar acceso a creación de empresas de exportación	58
CONCLUSIONES		59
RECOMENDACIONES.....		61
BIBLIOGRAFÍA		62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Determinación del Valor de una Importación	12
Tabla 2 Barreras comerciales para frenar las importaciones	13
Tabla 3 Incentivos comerciales para las exportaciones	14
Tabla 4 Principales Grupos de Integración Comercial	18
Tabla 5 Conceptualización de Variables	22
Tabla 6 Operacionalización de Variables.....	23
Tabla 7 Preguntas de Entrevista.....	27
Tabla 8 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – principales productos no petroleros	48
Tabla 9 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector banano y plátano	50
Tabla 10 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector banano y plátano por destino	51
Tabla 11 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector banano y plátano por subpartida	51
Tabla 12 Sistema de Producción de Camarón en Ecuador	53
Tabla 13 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector acuacultura	54
Tabla 14 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector acuacultura por destino.....	55
Tabla 15 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector acuacultura por subpartida	56
Tabla 16 Nuevos mercados por sector	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Acuerdos Comerciales de Estados Unidos.....	39
Figura 2 Acuerdos Comerciales de Ecuador	42
Figura 3 Evolución de Exportaciones 2008 – 2017	47
Figura 4 Evolución de Exportaciones 2008 – 2016 – Sector banano y plátano	50
Figura 5 Evolución de Exportaciones 2008 – 2016 – Sector acuacultura	54

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el intercambio de productos entre países se rige por una serie de acuerdos y políticas de carácter económicas/comerciales, las mismas que se plantean con la finalidad de promover negociaciones justas para las partes intervinientes, por ello es un tema de gran relevancia, debido a que la mayor parte de los países tiene negocios internacionales de exportación e importación, lo que aporta económicamente a su matriz productiva. (Guerra, 2012)

Se puede mencionar que desde que un país se constituye como tal, debe desarrollar políticas comerciales, estas comprenden un conjunto de herramientas y medios que los representantes de estado de cada país emplean para establecer acuerdos, mantener relaciones internacionales y modificar normativas pertinentes según sea el caso. Habitualmente estas políticas comerciales se orientan al área de comercio exterior con la finalidad de establecer alianzas que beneficien al libre comercio entre los países intervinientes. (Veletanga, 2012)

De acuerdo con la FAO [Food and Agriculture Organization of the United Nations / Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura] el comercio internacional aporta a los países lograr mayores economías de escala, potenciar sus ventajas comparativas, posicionarse competitivamente, y ofertar mayor variedad de productos a escala internacional hacia mercado y precios más estables. (Robles, 2016)

Determinar las políticas comerciales por lo tanto busca que se reduzcan los costos al producir un producto, que se apoye positivamente al desarrollo local, que la matriz productiva se mantenga actualizada, crear atractivo en la industria nacional frente a la producción e inversión, y ampliar la red de relaciones con los mercados de exportación. (Veletanga, 2012)

Frente a la relación bilateral entre Ecuador y Estados Unidos se ha evidenciado una serie de acuerdos desde 1839, cuando se firma por primera vez el “Tratado de Paz, Amistad, Navegación y Comercio”, desde entonces las relaciones entre estos dos países se considera la más larga en la historia de Latinoamérica. Los acuerdos entre ambos países se basan en la colaboración no sólo en aspectos comerciales, sino otros de interés social como educación superior y seguridad. (Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador, s/f)

En las últimas décadas a pesar de ser Estados Unidos el principal socio comercial del Ecuador, se han mantenido relaciones poco cercanas, siendo por lo tanto la Unión Europea el principal destino de exportación. No obstante, a pesar de la situación económica mundial y la interna del Ecuador (salvaguardas, restricciones de importación, crisis petrolera, entre otras) que incide en la balanza comercial, es Estados Unidos el principal agente transaccional del país y el que mantiene una balanza positiva para el comercio local. (El Comercio, 2016)

A pesar de no tener un acuerdo comercial desde el 2013, EE. UU. registra en el periodo completo del 2015 un gasto de 7.200 millones de dólares en productos ecuatorianos, de los cuales según el Banco Central del Ecuador un 55% es en productos petroleros y el 45% restante en productos agrícolas como el camarón o el banano. Sin embargo, es Ecuador el único país del pacífico que no ha renovado acuerdos comerciales con el país del norte. (El Comercio, 2016)

En el presente trabajo se pretende analizar los principales indicadores de la exportación de los productos banano y camarón con destino a Estados Unidos, durante dos periodos marcados por los acuerdos comerciales con el país del norte, se pretende realizar un diagnóstico situacional que establezca el impacto generado y las alternativas de solución. Para ello se emplea la investigación exploratoria, para su efecto se emplean técnicas como entrevista y revisión bibliográfica, la última de

tipo activa debido a que se entrevistó a los principales afectados: productores y exportadores, además de la revisión de indicadores de exportación de fuentes gubernamentales.

Antecedentes

De los estudios realizados referente a la temática de investigación sobre los acuerdos y políticas comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, se ha podido encontrar como antecedentes los siguientes estudios, los mismos que sirven de apoyo teórico y metodológico al estudio planteado:

Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de: Licenciado en Ciencias Políticas de la Universidad Casa Grande, tema “El Comercio Internacional entre Ecuador y Estados Unidos, y su influencia sobre la Opinión Pública de los Ecuatorianos hacia Estados Unidos”, Orrantia (2013). En el trabajo el autor expone que es relevante conocer las variables económicas que intervienen en la opinión de los habitantes frente a Estados Unidos, por consiguiente, sus hábitos de consumo de marcas y productos importados y trabajos de relación directa con empresas estadounidenses. Emplea la investigación cualitativa, cuantitativa y documental.

“Análisis de tendencias de comercio de bienes y servicios entre Ecuador-Estados Unidos; Ecuador-China durante el periodo 2000-2010”, trabajo de titulación de la Universidad de Cuenca, autores Quizhpe & Rodríguez (2013). En el trabajo se analiza la postura de Ecuador frente a China y Estados Unidos, finalmente se expone que firmar acuerdos comerciales favorece la inserción de productos ecuatorianos en mercados internacionales, debido a que se minimizan barreras y que aspectos como idioma y moneda no son determinantes en este tipo de transacciones.

Fonseca (2015) con su trabajo “Los Aranceles y su Incidencia en el Comercio Internacional Ecuador 2012 – 2014” expuesto previo a la obtención del título de Economista en la Universidad de Guayaquil, detalla que establecer políticas arancelarias incide en la importación de bienes con

el objetivo de impulsar la matriz productiva del país, no obstante luego del periodo avalado por la OMC [Organización Mundial de Comercio] y la CAN [Comunidad Andina de Naciones] las importaciones igualaron y aumentaron sus cifras, la producción nacional se reanimó pero el consumo presentó una distorsión. Por lo que deja en evidencia la falta de políticas de apuntalamiento y desarrollo comercial.

Planteamiento del Problema

La oferta exportable de Ecuador hacia Estados Unidos está constituida por 1150 productos, de estos, sólo 10 constituyen el 90% de las exportaciones efectuadas (PRO ECUADOR, 2017). No obstante, las relaciones diplomáticas y políticas han incidido en los acuerdos comerciales entre ambos países durante la última década, situación que a pesar de ser poco favorable no se traduce significativamente en las cifras de exportación hacia el país del norte, así lo demuestra el crecimiento de la tasa de exportación del 18% entre el periodo comprendido del 2007 hasta el 2015 y con el 33% de las exportaciones nacionales hacia EE. UU.

Sin embargo, estas cifras en periodos pasados eran superiores, si bien es cierto que con las medidas arancelarias en post de proteger e impulsar la matriz productiva del Ecuador, las cifras de importación disminuyeron, también sucedió con las exportaciones, por lo que organismos como la Federación Ecuatoriana de Exportadores menciona que se deben aprovechar acuerdos comerciales para mejorar competitividad. Para esto es preciso mejorar acuerdos existentes y retomar negociaciones con Estados Unidos. (Revista Líderes, 2017)

Hasta el 2015 Ecuador ocupaba una posición entre los mercados de exportación e importación de Estados Unidos, entre los principales productos estaban los tradicionales como café, camarón, cacao y banano. Pero los demás productos no petroleros exportables presentan desprotección y por ende no son importados por EE. UU. desde el 2013 cuando finalizó la ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y

Erradicación de la Droga), lo que dificultó la relación bilateral con Ecuador. (Enríquez, 2017)

Otro punto que incide en la balanza comercial con Estados Unidos son las medidas impuestas desde el 2010 en el COPCI [Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones], el mismo que busca sustituir importaciones mediante la producción nacional lo que impulsa la matriz productiva, además de promover exportaciones y atraer inversiones. Este código incluye desde el año 2013 medidas y reglamentos de carácter técnico frente a las importaciones y regulaciones a las exportaciones (certificaciones en el Organismo de Acreditación Ecuatoriano - OAE) (Ministerio de Comercio Exterior, 2016). Lo que impacta de forma directa o indirecta en los procesos comerciales internacionales.

Como consecuencia de todo lo mencionado se evidencia un decrecimiento en las exportaciones hacia Estados Unidos, como lo indican las cifras del 2015 frente a las del 2014 cuya variación es un 35% menos. Sumado a que desde la salida de Ecuador del ATPDEA en el 2013 se registran pérdidas por aranceles de \$40 millones cada año, lo que al 2016 representó \$120 millones. (Diario El Telégrafo, 2017)

Hasta el 2015 los indicadores de desarrollo para Ecuador según el World Integrated Trade Solutions of the World Bank (Soluciones de Comercio Integrado Mundial) presentan que el PIB en US es de 100,177 millones, el INB per cápita, calculado según el método Atlas (en US\$ corrientes) es de 6,030.00. No obstante, el saldo comercial en US\$ - 2,992.00 millones y el comercio de servicios como % del PIB es de -2.99 %. (Banco Mundial, 2016)

Formulación del Problema

¿Qué efectos tiene la ausencia de políticas y acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en su relación comercial y en las exportaciones de productos ecuatorianos con origen EE. UU.?

Objetivos

Objetivo General

Determinar mediante un análisis los efectos que tiene la política comercial entre Ecuador y Estados Unidos en los productores y exportadores de productos tradicionales como banano y camarón.

Objetivos Específicos

- Estudiar lineamientos teóricos e indicadores de políticas comerciales a nivel internacional.
- Analizar el flujo comercial existente frente a la política comercial actual entre Ecuador y Estados Unidos y los productores y exportadores de banano y camarón.
- Plantear alternativas de mejoramiento en base a los resultados del análisis de los sectores.

Hipótesis

¿La ausencia de políticas y acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos incide negativamente en su relación comercial e impide obtener mayores beneficios en las exportaciones de productos ecuatorianos con origen EE. UU.?

Variables

- Variable Independiente: Políticas Comerciales
- Variable Dependiente: Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos

Justificación

La presente investigación permitirá conocer y evaluar los efectos que ocasiona en productores y exportadores las políticas comerciales o la ausencia de ellas, debido a que Estados Unidos es uno de los países con mayor acaparamiento de las exportaciones nacionales lo que convierte a

las relaciones comerciales con Ecuador en trascendentales, por ello es importante considerar la situación actual en la que se encuentran el vínculo entre los dos países y qué acciones se deberían tomar para mejorar la situación interna frente a los resultados obtenidos.

De forma adicional el documento permitirá plasmar un precedente investigativo que proporcionará información explícita del tema, aporta a la comunidad investigativa una percepción distinta de un tema muy controversial y que afecta de forma directa a la economía del Ecuador. Considera además la percepción de los principales actores de la matriz productiva como son productores y exportadores.

Luego de que la medida aplicada en el 2015 dejara de estar vigente, las tarifas de importación en las 3000 sub partidas arancelarias que protegía la balanza de pagos interna, que tenían tasas de 40%, 25% y 15% se mantuvo por concepto de financiamiento para reconstrucción después del terremoto del 6 de abril del 2016, en esta ocasión se eliminó únicamente las tarifas a 700 sub partidas que tenían el 5% de arancel.

No obstante Ecuador mantiene su atractivo para empresas estadounidenses y los consumidores nacionales muestran aceptación a determinados productos y marcas, lo que demuestra el 27% de las importaciones del 2015 cuyo origen fue Estados Unidos. (Embajada del Ecuador en EEUU, 2015)

Estas cifras sumadas a las de exportación demuestran que sería contraproducente evadir un estudio sobre la relación comercial entre Ecuador y Estados Unidos. Corroborando que las negociaciones comerciales internacionales son un factor externo que incide de forma directa a la matriz productiva del país.

Novedad

Es preciso en la situación económica actual contar con estudios que permitan evaluar las opciones que tiene el país para mejorar la calidad de

vida de sus habitantes, entre esto impulsar el desarrollo productivo e industrial de las empresas ecuatorianas. Al ser un país rico en recursos se puede plantear enfoques diversos que permitan una salida beneficiosa a la problemática actual.

Determinar el estado de las relaciones comerciales con determinado país permite plantearse la opción de abrirse a otros mercados, de aumentar la lista de exportables de acuerdo con los estudios que se puedan emprender de dichos nuevos mercados.

No obstante, es imprescindible mantener en buenos términos las relaciones existentes y retomar las que están en desuso, lo que sin duda beneficiaría a los actores productivos del país mediante el aumento de la producción, incentivos para los procesos de exportación y por ende una oferta de precios justos.

Sin embargo, en la actualidad, las medidas preventivas o barreras de importación se han desgravado a partir del 1 de abril del presente año (Menendez, 2017), por ello resulta oportuno evaluar las nuevas opciones que el país tiene y por ende mejorar o fortalecer las acciones frente a políticas comerciales.

Alcance de la Investigación

La presente investigación al ser de carácter cualitativo, porque pretende evaluar efectos y determinar causas mediante la interpretación objetiva del investigador (Ruíz, 2012), en este caso de estudio se enfoca en el impacto de la ausencia de políticas comerciales con Estados Unidos en los sectores de producción y exportación en el país de principales productos de la lista ofertable.

Por ende, el alcance es descriptivo, que como su nombre lo indica consiste en describir una situación (Mas-Ruiz, 2012), lo que permite mostrar la situación en la que se encuentra el país y su matriz productiva,

las acciones emprendidas y las estrategias que permiten minimizar efectos de la problemática existente.

Marco Teórico

Capítulo I

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Políticas Comerciales

Para comprender el amplio espectro de las políticas comerciales es necesario revisar los conceptos que definen a cada uno de los actores en el comercio internacional, así como sus acciones.

1.2.1. Importación y Exportación

Toda política comercial se encuentra estrechamente unida al concepto de exportación e importación. Una importación se trata del flujo legal de mercancías y servicios pertenecientes a un país extranjero hacia el mercado nacional disponibles para el consumo interior. A su vez, se considera exportación al flujo de bienes y servicios desde un país hacia el mercado de otro país para ser consumibles.

1.2.1.1. Sistema de Exportación

Para realizar exportaciones dentro del Sistema Nacional de Aduanas se requieren los siguientes documentos para poder acceder al permiso:

1. Tener un RUC (Registro Único del Contribuyente)
2. Registrarse en la SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)
3. Registrarse en el Ministerio de Industrias y Competitividad de acuerdo al tipo de exportación (solo productos correspondientes a desperdicios de metales y cueros).

El proceso de exportación consta de tres etapas: Pre-Embarque, Embarque, Post-Embarque (Ruiz, 2011) en estos, el exportador tiene que presentar la declaración aduanera, los documentos correspondientes al embarque, esperar la aprobación del Sistema de Comercio Exterior y presentar nuevamente los documentos al agente de aduana.

1.2.1.2. Sistema de Importación

Para poder realizar importaciones son necesarios los siguientes documentos:

1. Registro Único de Contribuyentes (RUC).
2. Registrarse como Importador ante el Servicio Nacional de Aduana
3. Registrar la firma autorizada ante el Sistema de Comercio Exterior.

Para realizar una importación es necesario presentar la Declaración Aduanera Única, los documentos de control para presentarlos ante el Sistema de Comercio Exterior, cancelar los tributos pertinentes.

Tabla 1 Determinación del Valor de una Importación

CIF	Valor de la importación más transporte y seguro
+ Ad Valorem	Arancel
+ FODIFAM	Impuesto
+ ICE	Impuesto a Consumos Especiales
+ IVA	Impuesto al Valor Agregado
+ Impuesto a la Salida de Divisas	
= Total a Pagar por Importación	

Fuente: (Ruiz, 2011) *Cálculo de total a pagar por importación.*

Elaborado por: Andrés Araujo

1.2.2. Balanza Comercial

La Balanza Comercial de un país es un indicador analítico del BCE [Banco Central del Ecuador] que se encarga de medir el nivel de las exportaciones con relación al nivel de importaciones.

Como parte de la balanza de pagos, la balanza comercial se encarga de medir las transacciones de un país relacionadas al intercambio de

bienes y servicios. Aparte de la balanza comercial, la balanza de pagos o cuenta corriente se compone de la balanza de rentas (está comprendida por los intereses sobre las inversiones realizadas o rentas financieras) y las transferencias corrientes que contemplan las transferencias realizadas por el sector privado o por el estado tanto en líquido como en documentos de validez monetaria.

1.2.3. Políticas Comerciales

Entendido esto, se puede definir como política comercial a los instrumentos de política económica que utiliza el estado para administrar las relaciones comerciales de un país con otros países (Macas, 2014).

Los objetivos identificados de las políticas comerciales se basan en reducir los costos de producción nacionales, mejorar la situación del país con respecto a los mercados internacionales, innovar el sistema productivo del país y ampliar tanto la oferta de productos como los mercados objetivos de los productos nacionales (Ruiz, 2011).

A través del tiempo se han creado varias políticas comerciales a fin de asegurar el bienestar comercial de los países, básicamente existen dos estrategias comúnmente utilizadas para el impulso de las relaciones comerciales: políticas de corte proteccionistas y políticas de corte liberal (Macas, 2014). Una, es el esquema proteccionista, y otra, el libre mercado. De estas, algunas prácticas se encuentran avaladas por el organismo mundial rector del comercio (OMC), mientras otras han sido prohibidas deliberadamente.

Tabla 2 Barreras comerciales para frenar las importaciones

Arancelarias			No Arancelarias (Directas)
Aranceles	e	Impuestos	Licencias/ restricciones cuantitativas
Especiales			
Precios de Referencia			Comercio de Estado

Derechos Variables	Compras Públicas
Derechos anti-dumping	Control de Cambios
Derechos compensatorios	Depósitos previos a la importación
	Subvención, desgravación y ventajas crediticias a la producción interna
	Restricción de Crédito a la importación

Fuente: (Macas, 2014) *Barreras Arancelarias y No Arancelarias directas.*

Elaborado por: Andrés Araujo

Tabla 3 Incentivos comerciales para las exportaciones

Instrumentos	Regímenes Económicos de Aduana
Subvenciones directas	Admisión Temporal
Desgravación fiscal y ventajas crediticias	Otros regímenes económicos en aduana
Actuaciones Institucionales	Supresión de Barreras Institucionales
Seguro a la exportación Zonas francas	Licencias de Exportación
Centros de Promoción de exportaciones	Precios de Referencia
Zonas Francas	Trabas administrativas y a la Inversión Extranjera Directa - IED

Fuente: (Macas, 2014) *Barreras Arancelarias y No Arancelarias directas.*

Elaborado por: Andrés Araujo

1.2.3.1. Barreras Arancelarias

Entre las barreras que implican la utilización de aranceles se encuentran:

- **Aranceles:** Un arancel es un impuesto que se grava sobre el precio de las importaciones o exportaciones (Ruiz, 2011). De estos se encuentran:
 - **Los aranceles específicos** o impuestos fijos sobre el precio de cada unidad importada o exportada.
 - **Los aranceles ad-valorem** o impuesto exigido sobre el valor estimado del producto importado (Macas, 2014). En otras palabras, son independientes del volumen de importación.
 - **Las salvaguardias** o aranceles que se imponen sobre productos que atraviesan un determinado tipo de crisis (Macas, 2014).
 - **Las medidas antidumping** utilizadas para defender el mercado nacional de las importaciones de productos con un bajo precio gravando las importaciones para igualar el precio de las importaciones al del mercado interior.
 - **Las medidas anti-subsidios** utilizadas para corregir el precio de las importaciones que se mantienen con un precio bajo por ayuda gubernamental del país importador.

1.2.3.2. Barreras no Arancelarias

Entre las barreras que no implican la utilización de aranceles se encuentran:

- **Cuotas de Importación:** una cuota de importación se constituye como una prohibición ejercida directamente sobre la cantidad importable de un bien al país.
- **Licencias de importación:** aunque no constituyan una medida directa de restricción de las importaciones, los requerimientos tanto

de calidad como de salud pueden jugar un rol restrictivo sobre las importaciones de ciertos productos.

- **Prohibición de Importaciones:** generalmente utilizadas para restringir el comercio de productos nocivos para la salud humana como el sulfato de mercurio, llantas usadas, etc. (Ruiz, 2011).

En una división fuera de barreras arancelarias y no arancelarias se encuentran las medidas dedicadas al incentivo de las importaciones y exportaciones denominadas “Regímenes Especiales” caracterizados por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros (Vivero, 2011). Entre estos están los almacenes libres y especiales, zona franca, depósito aduanero, tránsito aduanero, devolución condicionada de tributos, régimen de feria internacionales, entre otras.

1.2.4. Niveles de Integración Económica

1.2.4.1. Organización Mundial del Comercio - OMC

La Organización Mundial del Comercio es entidad encargada de las medidas que organizan a todos los países a nivel de comercio (OMC, 2014). Posee su sede en Suiza y fue establecida a partir del 1 de enero de 1995. Dentro de sus principales funciones tiene:

- Administración de los Acuerdos Comerciales
- Plataforma para negocios
- Solucionar diferencias entre sociedades a nivel comercial
- Supervisar las políticas comerciales de los países
- Asesoría y asistencia a países en desarrollo
- Cooperación con otras entidades internacionales.

Tres principios son los que sirven de base para el accionar de la OMC. *Nación Más Favorecida*, que obliga a los países a comerciar en condiciones de equidad e igualdad. *Protección de la producción Nacional con Aranceles*, que reconoce el derecho de los países para proteger su producción nacional mediante un gravamen, más no restricciones a las cantidades de comercio. *Trato Nacional*, que obliga a cada país miembro a tratar la producción nacional y extranjera como “sin discriminación” (Herrera, 2004).

1.2.4.2. Acuerdos Comerciales

Además de la OMC, los países cuentan con diferentes organismos que coadyuvan la integración entre dos o más países a nivel regional o internacional sujetos a diferentes acuerdos comerciales pactados a favor de la integración regional y subregional. Entre ellos hay:

- **Comunidad Andina:** Conformada por Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, y con otros asociados como Argentina, Uruguay, Venezuela, Paraguay, Chile y Brasil, tiene por objetivo la integración subregional de sus países miembros (Ruiz, 2011).
- **Asociación Latinoamericana de Integración:** Tiene como meta establecer un mercado común latinoamericano para el desarrollo económico y social de los países miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Estados Unidos, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela Cuba) (Ruiz, 2011).

1.2.4.3. Tratados de Libre Comercio

Un TLC es un acuerdo que busca establecer normas de comercio comunes para un grupo de países. Dentro de los aspectos que buscan negociar los países se encuentran los relacionados al mercado laboral, propiedad intelectual, flujo de capitales e inversiones, normas medioambientales (Macas, 2014). Esto hace que un TLC se consolide

como un organismo supranacional. Puede estar regido a las consideraciones de la OMC, como consideraciones particulares de los países participantes.

- **Tratado de Libre Comercio de América del Norte:** El TLCAN es un tratado entre los países de América del Norte que tiene por objetivos: eliminar barreras comerciales, promover la competencia justa, promover la inversión en la región, proteger los derechos de propiedad intelectual, entre otros.

1.2.4.4. Integración Económica

Una integración económica se caracteriza por la integración de dos o más mercados en un solo mercado común (Macas, 2014).

- **El Espacio Económico Europeo:** El EEE es una zona dedicada al libre comercio entre los países miembros de la UE y otros que no forman parte como Noruega, Islandia, etc. Considerado como el nivel de integración más complejo, el espacio económico en conjunto con la unión de aduanas y de moneda sientan las bases para crear lo que hoy se conoce como Unión Europea.

Tabla 4 Principales Grupos de Integración Comercial

Grupo	Año de Creación	Nivel de Integración
Unión Europea	1957	Unión Económica
Comunidad Caribe	el 1973	Mercado Común
ALADI	1980	Acuerdo y Preferencias Arancelarias
TLCAN	1994	Tratado de Libre Comercio

UNASUR	2008	Integración y Cooperación
Cooperación Asia Pacífico	1990	Área de Libre Comercio en ciertos sectores

Fuente: (Macas, 2014). *Principales integraciones comerciales a través del tiempo y tipos de integración.*

Elaborado por: Andrés Araujo

Metodología

Capítulo II

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2. Enfoque de la Investigación

2.1. Tipo de investigación

Se estableció que el enfoque de la investigación es de tipo exploratoria, el proceso investigativo pretende analizar la situación donde se desarrolla la problemática a profundidad para conseguir la información requerida y plantear una solución oportuna. (Pedraz, Zarco, Ramasco, & Palmar, 2014)

Por ende, dentro del estudio no se requerirá de ejercicios estadísticos para analizar resultados o determinar muestra o grupo muestral a considerar. (Pedraz, Zarco, Ramasco, & Palmar, 2014)

La investigación exploratoria aporta una amplitud poco estudiada en trabajos anteriores sobre la incidencia de las políticas comerciales entre Ecuador y Estados Unidos. Por ende, es un enfoque que está acorde a lo que se pretende realizar, es decir, este tipo de investigación ayuda a que el Diagnóstico Situacional sea lo más interpretativo y profundo posible.

El alcance de la investigación es de corte descriptivo, tal como se detalla en el apartado Alcance de la Investigación, puesto que permite plasmar de forma explícita los hechos encontrados frente al tema de estudio y aportan una visión clara para el presente y futuros trabajos.

2.2. Variables

- *Variable Independiente:*

Políticas Comerciales

- *Variable Dependiente:*

Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos

2.2.1. Conceptualización

Tabla 5 Conceptualización de Variables

Variable	Concepto
Independiente	<i>Rodrik (2012) "La paradoja de la globalización: Democracia y el futuro de la economía mundial"</i>
Políticas Comerciales	Políticas comerciales comprenden una serie de normativas y acuerdos entre dos o más países, estas se encuentran ligadas a las políticas nacionales internas de cada país con la finalidad de salvaguardar su aparato productivo y la distribución interna de la renta.
Dependiente	<i>Embajada del Ecuador en EEUU (2015) "Ecuador es el socio comercial de Estados Unidos con mayor tasa de crecimiento de América Latina"</i>
Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos	<i>PRO ECUADOR (2016) "Ficha Técnica de Estados Unidos"</i> Hasta el 2013 el Ecuador se constituía para Estados Unidos como el país latinoamericano con la mayor tasa de crecimiento después del 2003 por una década, presentaba un crecimiento del 19% anual (mayor a 10 mil millones de dólares) gracias a las relaciones bilaterales con el país del norte. Se exportan aproximadamente 1150 productos ecuatorianos, entre los más tradicionales camarón y banano. La balanza comercial no petrolera entre ambos países se mantenía hasta el 2013 en 1.793.000 Miles de USD, luego de terminar el acuerdo ATPDEA esta balanza

presenta un decrecimiento y para el 2015 la cifra era de 130.800 miles de USD.

Elaborado por: Andrés Araujo

2.2.2. Operacionalización

Tabla 6 Operacionalización de Variables

Hipótesis	Variable	Indicadores	Instrumentos
<i>¿La ausencia de políticas y acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos incide negativamente en su relación comercial e impide obtener mayores beneficios en las exportaciones de productos ecuatorianos con origen EE. UU.?</i>	<i>Independiente</i>	Balanza comercial	Revisión Bibliográfica
	Políticas Comerciales	antes y después del ATPDEA	
		Número de exportaciones 2013 y último periodo evaluado (2015)	Análisis de datos
	<i>Dependiente</i>	Efectos e impacto en productores	
	Exportaciones de Ecuador a Estados Unidos		Entrevista a productores (Guayaquil) [Incidencia positiva o negativa]
		Efectos e impacto en exportadores	Entrevista a exportadores (Guayaquil)

[Incidencia
positiva o
negativa]

Elaborado por: Andrés Araujo

2.3. Técnicas de Recolección de Información

La metodología a implementar será de corte exploratoria. Los métodos empleados permitirán describir la situación y explicar sus principales causas y efectos, por ende, se ha seleccionado este tipo de investigación debido a que se basa en el análisis de aspectos que no se han estudiado de forma explícita (Ruíz, 2012)

En la presente investigación se emplea debido a que es preciso analizar los efectos de las políticas comerciales tanto en productores como exportadores de los principales productos ecuatorianos con destino a Estados Unidos.

Dentro de las técnicas para recolección de datos se seleccionó la entrevista y la revisión bibliográfica, que serán de utilidad para evaluar aspectos que no se encuentran a simple vista o que con el paso del tiempo tienden a evolucionar de acuerdo a diversos factores del entorno. (Pedraz, Zarco, Ramasco, & Palmar, 2014)

En el caso de la entrevista, se han formulado 7 preguntas que de forma independiente permiten la apreciación de aspectos individuales sobre los TLC y acuerdos comerciales existentes, además de la ausencia de ellos con EE. UU. Sin embargo, de forma conjunta permiten que el investigador haga un análisis contextual donde se involucran estos puntos como parte de un todo, lo que ayuda a direccionar la propuesta que se presenta.

La investigación bibliográfica permite que se registren datos relevantes que se han presentado durante dos periodos muy marcados en las exportaciones hacia los Estados Unidos, el primero con el ATPDEA y el segundo luego de este y en base al SGP.

La utilización de las técnicas de investigación cualitativas permite plantear soluciones viables o en efecto proponer alternativas para mejora la calidad de una actividad, como es en el caso específico del trabajo, la exportación de banano y camarón.

Capítulo III

Análisis e interpretación de los resultados

CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3. Resultados de Métodos Aplicados

De los métodos de investigación realizados [entrevista y revisión bibliográfica] se obtuvieron los resultados que se presentan en la presente sección, los mismos que de acuerdo al investigador proporcionan información relevante para el estudio.

3.1. Entrevista

La entrevista, herramienta de investigación cualitativa, consta de 7 preguntas que forman el formulario (Ver **Anexo 1.** Formulario de Entrevista), las mismas que van dirigidas a 2 productores [1 de banano y 1 de camarón] y a 2 exportadores [1 de banano y 1 de camarón], siendo en total 4 sujetos entrevistados.

Tabla 7 Preguntas de Entrevista

N.º	Pregunta
1	<i>¿Considera usted que la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un tratado que impactaba a su actividad? ¿Cuál era el impacto?</i>
2	<i>¿El Sistema General de Preferencias (SGP) compensa de alguna forma la ausencia de tratados comerciales con Estados Unidos?</i>
3	<i>¿Cuál es la diferencia en sus indicadores de producción y/o exportación entre la política comercial con Estados Unidos antes del 2013 y la situación actual?</i>
4	<i>Entre las barreras existentes ¿Cuál es la de mayor incidencia dentro de su sector productivo?</i>
5	<i>¿Qué acciones cree usted que el gobierno actual debería tomar frente a las negociaciones comerciales con Estados Unidos?</i>
6	<i>De no retomar los tratados de libre comercio con EE. UU. ¿Cuáles cree usted son las alternativas más representativas que tendría</i>

Ecuador para impulsar la oferta de exportables a nivel internacional?

7 *¿Cuáles serían las medidas internas que más beneficiarían a su actividad frente a la falta de políticas comerciales con el principal importador de productos ecuatorianos?*

Elaborado por: Autor

3.1.1. Objetivo

El objetivo de la entrevista fue conocer el impacto que las políticas comerciales de Estados Unidos o la falta de estas tienen en productores y exportadores ecuatorianos.

3.1.2. Resultados

3.1.2.1. Sujeto 1: Sr. Alfredo Castro – GinaFruit [Productor de Banano]

1. *¿Considera usted que la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un tratado que impactaba a su actividad? ¿Cuál era el impacto?*

El impacto de la ATPDEA era muy positivo para la producción del banano, permitía que los productores estuvieran seguros de su actividad, puesto que en nuestro caso aproximadamente el 80% de lo producido se dirigía a mercados internacionales, de esto el 60% era a los Estados Unidos.

2. *¿El Sistema General de Preferencias (SGP) compensa de alguna forma la ausencia de tratados comerciales con Estados Unidos?*

De cierta forma ayuda para que se pueda sacar del país la producción, pero existe cierta incertidumbre aún frente a esto, en ocasiones los pequeños productores no sienten respaldo frente a su actividad, no obstante, los grandes productores o centros de acopio tratan de menguar la situación dentro de lo posible y así mantener niveles óptimos de producción.

3. *¿Cuál es la diferencia en sus indicadores de producción y/o exportación entre la política comercial con Estados Unidos antes del 2013 y la situación actual?*

Desde el 2013 la producción ha mantenido un ritmo paralelo, sin embargo, las cifras de ventas internacionales han caído relativamente, lo que en cierta forma ha equiparado la situación es el incremento de consumo nacional debido a lo de las barreras de importación.

Sin embargo, antes del 2013 la preocupación era mejorar la producción para cumplir con las ventas en el exterior y no desabastecer el mercado nacional, lo que obligaba a los productores a mejorar su productividad, lo que al final era bueno en términos económicos.

4. *Entre las barreras existentes ¿Cuál es la de mayor incidencia dentro de su sector productivo?*

Definitivamente los costos de insumos para producir, hay ciertos compuestos y materiales que son necesarios para mejorar la producción, pero con los costes a las importaciones, se genera una inconformidad en los productores, porque significar gastar más para producir lo mismo.

5. *¿Qué acciones cree usted que el gobierno actual debería tomar frente a las negociaciones comerciales con Estados Unidos?*

Se debería lograr un tratado que permita a los productores tener más confianza con su actividad, no todos los productores son exportadores, por ello es incierto el destino de la producción, se debe recurrir a negociaciones anticipadas y muchas de las veces no se puede cumplir con el pedido en totalidad.

Además, se debería considerar disminuir los impuestos a productos importados de EE. UU. para que la producción cueste menos y se perciban mayores cifras de exportación.

6. *De no retomar los tratados de libre comercio con EE. UU. ¿Cuáles cree usted son las alternativas más representativas que tendría Ecuador para impulsar la oferta de exportables a nivel internacional?*

Definitivamente buscar otros mercados. Es la opción más viable tanto para el productor como el exportador.

7. *¿Cuáles serían las medidas internas que más beneficiarían a su actividad frente a la falta de políticas comerciales con el principal importador de productos ecuatorianos?*

Se deben mejorar los incentivos al sector bananero y subsidios a ciertos impuestos.

3.1.2.2. Sujeto 2: Sr. Emilio Estrada - EMPAGRAN [Productor de Camarón]

1. *¿Considera usted que la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un tratado que impactaba a su actividad? ¿Cuál era el impacto?*

Sin duda para el productor de camarón era positivo, se podía conseguir insumos a mejor precio y de cierta forma se producía con la confianza de que el producto iba a mercados estadounidenses, donde se consigue un mejor pago y por la calidad no se presentaba mucha competencia.

2. *¿El Sistema General de Preferencias (SGP) compensa de alguna forma la ausencia de tratados comerciales con Estados Unidos?*

De cierta forma, pero con el ATPDEA eran mayores los beneficios y la confianza de producir se afianzaba. El SGP media la situación, pero en el caso de nuestra empresa existe decrecimiento en las balanzas producción vs ventas con destino exportación.

3. *¿Cuál es la diferencia en sus indicadores de producción y/o exportación entre la política comercial con Estados Unidos antes del 2013 y la situación actual?*

Definitivamente antes del 2013 la producción se enfocaba a superar cifras pasadas para cumplir con la demanda de los compradores nacionales e internacionales, ambos mayoritariamente se enfocaban a mercados estadounidenses. Luego del 2013 la lucha es por mantener la producción en cifras parecidas y conseguir compradores.

4. *Entre las barreras existentes ¿Cuál es la de mayor incidencia dentro de su sector productivo?*

Las fitosanitarias, se deben respetar muchas normativas que son difíciles de cumplir sin los insumos necesarios, y de conseguirlos son más caros, de no hacerlo el producto no puede ser entregado al exportador, por ende, significaría pérdidas.

5. *¿Qué acciones cree usted que el gobierno actual debería tomar frente a las negociaciones comerciales con Estados Unidos?*

Retomar conversaciones, beneficiaría a ambos países, la importación de insumos sería menos costosa, se podrían cumplir con las normativas para la venta internacional y los productores de camarón incrementarían su producción con seguridad.

6. *De no retomar los tratados de libre comercio con EE. UU. ¿Cuáles cree usted son las alternativas más representativas que tendría Ecuador para impulsar la oferta de exportables a nivel internacional?*

A pesar de que se sigue comprando y vendiendo productos con Estados Unidos, se debe buscar alternativas que permitan que lo que este país no compra en comparación a otros años, se asegure con otros destinos.

7. *¿Cuáles serían las medidas internas que más beneficiarían a su actividad frente a la falta de políticas comerciales con el principal importador de productos ecuatorianos?*

Con la reducción de ciertas salvaguardas se podrá ver un mejor ambiente en la producción del camarón, no obstante, se debe analizar los indicadores del sector para tomar acciones por parte de las autoridades que correspondan.

**3.1.2.3. Sujeto 3: Sr. Francisco Solórzano – Banasolrey S.A.
[Exportador de Banano]**

1. *¿Considera usted que la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un tratado que impactaba a su actividad? ¿Cuál era el impacto?*

Aportaba de forma positiva en las exportaciones, permitía que el exportador creara convenios o alianzas con compradores de Estados Unidos de forma fija, lo que se representaba en el incremento anual de la demanda.

2. *¿El Sistema General de Preferencias (SGP) compensa de alguna forma la ausencia de tratados comerciales con Estados Unidos?*

Si ayuda, pero la percepción que tienen los exportadores y compradores es un poco irregular, puesto que beneficia al exportador, pero las garantías para el comprador son pocas, por los trámites de importación en su país frente al origen del producto.

3. *¿Cuál es la diferencia en sus indicadores de producción y/o exportación entre la política comercial con Estados Unidos antes del 2013 y la situación actual?*

Se podría decir que exportar banano siempre ha sido una actividad rentable, el hecho de que antes del 2013 existiera un tratado bilateral con Estados Unidos, hacía más atractiva la actividad frente a

cifras monetarias, posterior a ese año existen óptimos niveles de exportación, pero no se superan los anteriores.

4. *Entre las barreras existentes ¿Cuál es la de mayor incidencia dentro de su sector productivo?*

La de los certificados de origen y los trámites en la certificación, esto hace que de cierta forma los productores tengan mayor presión por la calidad y por asegurar sus ventas, lo que se refleja en los exportadores debido a que por sus costes de producción suelen generar inconformidad con el precio de venta de la caja de banano.

5. *¿Qué acciones cree usted que el gobierno actual debería tomar frente a las negociaciones comerciales con Estados Unidos?*

Definitivamente llegar a un acuerdo, eso incrementaría el potencial del sector bananero y beneficiaría tanto a productores como exportadores.

6. *De no retomar los tratados de libre comercio con EE. UU. ¿Cuáles cree usted son las alternativas más representativas que tendría Ecuador para impulsar la oferta de exportables a nivel internacional?*

Sin duda es ampliar la oferta a otros mercados, como se ha venido haciendo, dar más oportunidad a la empresa privada que de cierta forma genera beneficios económicos no sólo para sus dueños, sino que también para el estado, a mayor número de ventas, mayor impuesto recauda el estado, por ello es imprescindible que se trabaje de forma conjunta.

7. *¿Cuáles serían las medidas internas que más beneficiarían a su actividad frente a la falta de políticas comerciales con el principal importador de productos ecuatorianos?*

En asuntos internos se debería motivar aún más al sector productivo, sin estos productores, pequeños, medianos o grandes, la

oferta no sería como hasta ahora, se debe reconocer los esfuerzos del sector por mantener los niveles de exportación actual a pesar de la situación económica mundial que se percibe. Por ende, es necesario incentivar al sector, tanto productor como exportador.

3.1.2.4. Sujeto 4: Ing. Ruth Mera – EMPREDE S.A. [Exportador de Camarón]

1. *¿Considera usted que la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un tratado que impactaba a su actividad? ¿Cuál era el impacto?*

Ayudaba mucho a afianzar convenios con compradores estadounidenses y permitía que se importen insumos necesarios para mejorar la producción. A los exportadores en específico beneficiaba por asuntos de costes justos, lo que permitía un buen pago al productor.

2. *¿El Sistema General de Preferencias (SGP) compensa de alguna forma la ausencia de tratados comerciales con Estados Unidos?*

Ayuda al sector, pero no asegura que mejoren ventas con Estados Unidos que es uno de los mayores compradores de camarón ecuatoriano por su tamaño y calidad.

3. *¿Cuál es la diferencia en sus indicadores de producción y/o exportación entre la política comercial con Estados Unidos antes del 2013 y la situación actual?*

Los indicadores son variantes, el camarón se exporta en diversas presentaciones, en el caso de nuestra empresa se exporta el camarón congelado, y desde el 2013 ha tenido bajas significativas frente a la exportación a estados unidos, lo que influye en las exportaciones generales, se ha incrementado la exportación a países como Vietnam, pero el principal comprador y que resultaba mayor facilidad de exportación por la distancia era EE. UU.

4. *Entre las barreras existentes ¿Cuál es la de mayor incidencia dentro de su sector productivo?*

Hasta el 2012 las exportaciones de camarón representaban un 9% más que el 2011, esa cifra ha ido decreciendo, se trata de mantener las ventas y proyecciones, sin embargo, la barrera que más incide en la exportación del camarón es los permisos de importación de otros países y los de exportación del nuestro, existe además poco número de empresas con permiso para la actividad, eso dificulta que el sector se expanda.

5. *¿Qué acciones cree usted que el gobierno actual debería tomar frente a las negociaciones comerciales con Estados Unidos?*

Si bien es cierto las exportaciones de camarón presentan desde el 2016 un despunte debido a las campañas internacionales es preciso afianzar lazos con Estados Unidos, que sigue siendo el principal comprador.

6. *De no retomar los tratados de libre comercio con EE. UU. ¿Cuáles cree usted son las alternativas más representativas que tendría Ecuador para impulsar la oferta de exportables a nivel internacional?*

Tal como lo hace con Brasil, seguir creando estudios de mercado que permitan conocer la demanda de camarón en nuevos destinos que son poco cubiertos, promocionar el producto para que conozcan su calidad en donde la competencia es alta, pero se puede destacar ventajas diferenciales como tamaño y controles fitosanitarios rigurosos para su producción y comercialización.

7. *¿Cuáles serían las medidas internas que más beneficiarían a su actividad frente a la falta de políticas comerciales con el principal importador de productos ecuatorianos?*

Desde mi percepción creo que proporcionar al sector exportador nuevas plazas para creación de empresas que se dediquen a exportar, permitirá impulsar de cierta forma la producción y que se mejore la calidad aún más.

3.1.3. Análisis

- De la entrevista al productor de banano se puede sintetizar que la falta de tratados con Estados Unidos incide de forma indirecta con la producción, debido a la subida de precios a insumos que se importaban, hecho que de cierta forma genera más gastos, pero no se refleja en sus resultados, esperan se retomen las negociaciones con dicho país para impulsar la producción del banano y que los costes mencionados no incidan de forma contraproducente en su actividad. Creen oportuno que el gobierno promueva incentivos o subsidios para que el sector bananero aporte de mejor forma a la matriz productiva del Ecuador.
- Frente al productor de camarón se evidenció que se sienten limitados por falta de seguridad frente a sus ventas, la percepción de estos es que de retomar los acuerdos bilaterales se impulsará aún más su producción mediante los beneficios de compradores de Estados Unidos o inversionistas. Esperan además que se analicen los indicadores de su actividad y se tomen medidas al respecto.
- De la entrevista al exportador de banano se puede citar que las exportaciones no tienen mucha variación negativa, pero tampoco el impulso o crecimiento que se estimaba, se ha logrado cubrir la oferta en otros mercados, no obstante, esperan se logren acuerdos más beneficiosos. Debido a que los productores presentan inconformidades por los costes de producción frente a los de venta, situación que frena el crecimiento del sector.

- El exportador de camarón expone que, sí han evidenciado un decrecimiento en las ventas, puesto que la sub partida a la que se enfocan se ha visto afectada luego del 2013, no obstante, exponen que se han abierto mercados nuevos para su producto pero que falta que se implementen mayores acciones en otros mercados poco abarcados por el producto ecuatoriano. Desde su perspectiva la ventaja diferencial del camarón ecuatoriano radica en sus mecanismos de producción por lo que se puede hacer frente a la competencia internacional.

3.2. Revisión Bibliográfica

La revisión bibliográfica comprende el análisis de teorías expuestas que permiten una mejor interpretación de los indicadores expuestos de forma introductoria y en el planteamiento del problema, esta permitirá además que el análisis de los resultados obtenidos de las entrevistas sea un poco más profundo, por ello es necesario exponer los resultados que se han contenido para desarrollar una propuesta con bases sólidas.

3.2.1. Objetivo

El objetivo de la revisión bibliográfica es determinar indicadores existentes sobre la balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos antes y después del ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas). Además, conocer medidas alternas que se han implementado y conocer los efectos a nivel general de la ausencia de negociaciones o políticas comerciales con Estados Unidos.

3.2.2. Análisis

- Los indicadores de la balanza comercial, aunque siguen siendo positivos para Ecuador, presentan un decrecimiento. Lo que afecta notoriamente en la economía del país.

- Estados Unidos a pesar de no tener un tratado de libre comercio o políticas comerciales bilaterales con Ecuador, sigue siendo el principal comprador.
- La percepción en el consumidor sigue latente y muestra aceptación frente a productos estadounidenses por su calidad, aunque los precios por importación se hayan incrementado.
- Los compradores estadounidenses siguen jerarquizando sus importaciones y ponen en primer lugar los productos ecuatorianos, a pesar de no tener acuerdos estatales que respalden la transacción o que impulsen negociaciones, es evidente su interés por comprar productos de calidad [que no consiguen en otro país] e invertir en territorio ecuatoriano.

3.3. Análisis de las políticas comerciales entre Estados Unidos y los principales productos de Exportación del Ecuador

3.3.1. Objetivo del Análisis

El objetivo es conocer la situación actual frente a las negociaciones con Estados Unidos, hecho que incide en las exportaciones de dos productos tradicionales como el banano y el camarón, no obstante, es preciso además conocer el impacto que la ausencia de tratados con el país del norte ha ocasionado en los indicadores de dichos productos no sólo con relación a EE. UU. sino con los nuevos mercados.

3.3.2. Análisis de Políticas Comerciales

Las políticas comerciales en la actualidad son la carta de negociación entre países, de acuerdo a estas ambas partes obtienen beneficios y determinadas preferencias, por ello analizar estas políticas en ambos países resulta relevante para poder determinar el entorno actual de las relaciones entre Ecuador y Estados Unidos en la Actualidad.

3.3.2.1. Estados Unidos

Estado Unidos, potencia mundial mantiene relaciones comerciales con la mayor parte de los países productores de materia prima, pasa su efecto las partes acuerdan mediante políticas comerciales los parámetros de la negociación y el tiempo de su vigencia. Para su efecto el SICE [Foreing Trade Informartion System] herramienta de la OEA [Organización de Estados Americanos detalla los acuerdos multilaterales, de libre comercio vigentes y suscritos en proceso de vigencia, en esta no se muestra dato sobre acuerdos vigentes con Ecuador, pero si con varios países Sudamericanos, como se muestra en la figura 1.

✓ ACUERDOS COMERCIALES en VIGOR

Acuerdos multilaterales | Acuerdos de libre comercio

Acuerdos multilaterales				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción		Texto del acuerdo	Novedades
Miembros de la OMC	01 enero 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 01 enero 1948)			n.d.
Acuerdos de libre comercio				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia	Texto del acuerdo	Novedades
Corea	30 junio 2007	15 marzo 2012		
Panamá	28 junio 2007	31 octubre 2012		
Colombia	22 noviembre 2006	15 mayo 2012		
Perú	12 abril 2006	01 febrero 2009		
Omán	19 enero 2006	01 enero 2009		
Bahrein	14 septiembre 2004	01 enero 2006		
CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)	05 agosto 2004			
Marruecos	15 junio 2004	01 enero 2006		
Australia	18 mayo 2004	01 enero 2005		
Chile	06 junio 2003	01 enero 2004		
Singapur	06 mayo 2003	01 enero 2004		
Jordania	24 octubre 2000	17 diciembre 2001		
TLCAN (Canada - Estados Unidos - Mexico)	17 diciembre 1992	01 enero 1994		
Israel	22 abril 1985	19 agosto 1985		
 ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS aún no vigentes				
Acuerdos de libre comercio				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción		Texto del acuerdo	Novedades
TPP Acuerdo de Asociación Transpacífico	04 febrero 2016			

Figura 1 Acuerdos Comerciales de Estados Unidos

Fuente: (SICE [Foreing Trade Informartion System] , 2017)

Frente al informe de Políticas Comerciales con Ecuador, se presenta que las exportaciones de bienes de los Estados Unidos en 2014 fueron de 8.400 millones de dólares, un 9,3 por ciento más que el año anterior. Ecuador actualmente ocupa el puesto 34 de los mercados de exportación de los Estados Unidos. Las importaciones correspondientes de los Estados Unidos procedentes del Ecuador ascendieron a 10,9 millones de dólares, es decir bajó un 5.5 por ciento. El déficit comercial de bienes de Estados Unidos con Ecuador fue de \$2.500 millones en 2014, una disminución de 1.300 millones de dólares a partir de 2013. (SICE , 2015)

El stock de Inversión Extranjera Directa (IED) en Ecuador fue de \$427 millones en 2013 (los últimos datos disponible), por debajo de los \$449 millones en 2012. La IED de EE. UU. en Ecuador está dirigida por la industria manufacturera y la minería. (SICE , 2015)

Entre las barreras comerciales entre ambos países están las de tipo técnico, sanitarias y fitosanitarias, en las primeras se encuentran: Resolución 116 - Certificado de Producto [restringe las importaciones estadounidenses de una variedad de productos al exigir que las entidades comerciales tengan certificados de reconocimiento para demostrar que sus productos se ajustan a los criterios de la legislación reglamentaria; y las de Alimentos procesados - Requisitos de etiquetado nutricional [Requiere que los procesados y envasados cuenten con una etiqueta donde se exponga los niveles de azúcares, grasas y sales según resolución RTE-INEN-022]. (SICE , 2015)

Frente a las barreras sanitarias y fitosanitarias que afectan a importadores tanto de productos procesados como a dueños de franquicias estadounidenses en suelo ecuatoriano, establecen que todas las importaciones agrícolas requieren un certificado sanitario y fitosanitario emitido por el Servicio de Sanidad Agropecuaria de Ecuador (AGROCALIDAD). Desde la perspectiva de EE. UU. los procesos con largos e incómodos para sus empresarios y sustentan la ausencia de bases

científicas de estos procesos, sostienen que es sólo un mecanismo de bloqueo para importaciones especialmente carnes y lácteos, además de productos cocidos. (SICE , 2015)

En cuanto a los procesos de importación las perspectivas de Estados Unidos sobre las medidas de Ecuador se catalogan como proteccionistas e injustas, esto debido a que existe una amplia gama de restricciones arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, servicios e inversión, así como el debilitamiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual. Esta tendencia comenzó hace varios años, pero se incrementó en el 2014, factor por el cual los inversionistas estadounidenses han perdido interés y de cierta forma desde su visión esto perjudica a trabajadores y empresas ecuatorianas frente a la selección de bienes y servicios competitivos y de alta calidad. (SICE , 2015)

Los Estados Unidos se han opuesto a las restricciones discriminatorias e injustificadas del comercio de foros - bilateralmente, a través de la OMC y sus diversos comités, y en coordinación con otros países afectados por las medidas cada vez más proteccionistas del Ecuador. En el 2015 Estados Unidos continuó presionando para revertir estas políticas que impiden cumplir plenamente con sus compromisos internacionales. (SICE , 2015)

Las tarifas de Ecuador desde 1996 se consolidaron con aranceles del 30 ad valorem exceptuando productos agrícolas que se consideraban en el ATPDEA, en el 2011 se concluye que la estructura arancelaria de Ecuador era compleja debido a "el aumento en el número de tarifas ad-valorem y la adopción de los derechos compuestos", de acuerdo a lo expuesto por la OMC en su examen de políticas comerciales. (SICE , 2015)

Se indicó además que era la tasa arancelaria con mayor beneficio, debido a que era del 9,3 por ciento, para el 2011 esta fue del 7,6 para productos industriales y 19,6 para agrícolas, no obstante Estados Unidos detalla que al ser aplicados estos porcentajes se elevan. Sin embargo, la

postura que más impacto ha ocasionado en las relaciones con Estados Unidos es lo de las salvaguardas en el 2015 a 2800 productos, las mismas que representaban aproximadamente el 32 por ciento del valor de las importaciones de Ecuador. (SICE , 2015)

3.3.2.2. Ecuador

De la misma forma en que Estados Unidos no registra acuerdos y políticas comerciales con Ecuador, el SICE muestra la tabla de tratados de libre comercio y políticas comerciales vigentes de Ecuador, para su efecto se expone la figura 2.

ACUERDOS COMERCIALES en VIGOR

Acuerdos multilaterales | Uniones aduaneras | Acuerdos de libre comercio

Acuerdos comerciales preferenciales

Acuerdos multilaterales				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción		Texto del acuerdo	Novedades
Miembros de la OMC	21 enero 1996			n.d.
Uniones aduaneras				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción		Texto del acuerdo	Novedades
Comunidad Andina	26 mayo 1969			n.d.
Acuerdos de libre comercio				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia	Texto del acuerdo	Novedades
Unión Europea	12 diciembre 2014	Aplicación provisional 01 enero 2017		
Acuerdos comerciales preferenciales				
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia	Texto del acuerdo	Novedades
Guatemala (AAP.A25TM N°42)	15 abril 2011	19 febrero 2013		
Chile (AAP.CE N° 65)	10 marzo 2008	05 enero 2010		
Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	18 octubre 2004			
México (AAP 29)	30 abril 1983	06 agosto 1987		

Figura 2 Acuerdos Comerciales de Ecuador

Fuente: (SICE [Foreing Trade Informartion System] , 2017)

De acuerdo con lo expuesto por la Organización mundial de Comercio (OMC, 2012) en “Órgano de Examen de las Políticas Comerciales - Examen de la política comercial - Informe de la Secretaría - Ecuador – Revisión” se expone que:

“El Ecuador, Miembro de la OMC desde el 21 de enero de 1996, no ha firmado el Acuerdo sobre Tecnología de la Información ni ninguno

de los acuerdos plurilaterales, incluido el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC. Su Constitución de 2008 reconoce al derecho internacional como norma de conducta, y demanda la democratización de los organismos internacionales y la equitativa participación de los Estados al interior de éstos” (OMC, 2012) (p.29).

No obstante Ecuador participa activamente en el PDD (Programa Doha para el Desarrollo) donde ha expuesto documentos sobre bebidas espirituosas, vino, y diversidad biológica, además del acceso a los mercados frente a la producción no agrícola, agricultura y acuerdos a nivel regional de comercio. (OMC, 2012)

En el 2009 Ecuador resaltó la importancia de tratados multilaterales de comercio y la seguridad que aportan, mencionando que hay que considerar las flexibilidades propias de los casos de países productores del hemisferio sur, tener en cuenta tratados justos y equitativos para promover el equilibrio y alcanzar acuerdos que sean ideales para cada una de las partes. (OMC, 2012)

Entre el 2007 y 2011 Ecuador formó parte de las jornadas de capacitación y tecnificación de personal [on line] mediante la asistencia técnica relacionada con el Comercio [ATRC] de la OMC. Dentro de las temáticas estuvo “negociaciones generales y negociaciones arancelarias (acceso a los mercados para los productos no agrícolas)”, técnicas, normas, facilitaciones al comercio, reducción de la pobreza, entre otros. (OMC, 2012)

Frente a los acuerdos comerciales preferenciales se evidencia que Ecuador se ha enfocado a políticas regionales disminuyendo su interés en abarcar una postura mundial, no obstante, las negociaciones comerciales se han limitado a países como Guatemala [Acuerdo del alcance parcial de complementación económica], Venezuela [protocolo bilateral CAN, ahora acuerdo de cooperación y complementación económica]. (OMC, 2012)

Frente a esto la OMC (2012) expone “La política del Ecuador consiste en negociar acuerdos comerciales amplios para el desarrollo que abarquen varias áreas de política en lugar de acuerdos de libre comercio circunscritos al comercio” (p.30).

Uno de los acuerdos comerciales de mayor impacto en Ecuador es formar parte de la CAN, dando acceso a libre comercio entre los demás países miembros y se visualiza la posible unión de aduanas. Dentro de esto, la CAN como organismo mantiene firmes relaciones con la Unión Europea [UE] frente a comercio e inversiones. En la CAN las importaciones de Ecuador son un 13,9% y las exportaciones 11,8%. (OMC, 2012)

Además de la CAN, Ecuador participa en el ALADI [Asociación Latinoamericana de Integración] donde se establecen zonas de libre comercio entre los países miembros, las exportaciones dentro de esta representan para Ecuador el 23,9% y las importaciones 31%. Sumado a esto las negociaciones y acuerdos de Ecuador se extienden a Chile, Cuba, México y MERCOSUR, aunque aún ninguno de los acuerdos se registra aun en la OMC. (OMC, 2012)

Entre los acuerdos recíprocos el país participa en el SGPC [Sistema Global de Preferencias Comerciales] entre países en desarrollo, donde el acuerdo es recortar tasas arancelarias en seis partidas [partes/accesorios de motores, ron, caucho sintético y bebidas espirituosas]. Además de pertenecer a la UNASUR [Unión Sudamericana de Naciones] donde el compromiso es de apoyo entre países miembros en temas políticos, económicos, sociales y comerciales. (OMC, 2012)

Entre los acuerdos unilaterales en los que participaba Ecuador era la ATPEDA [Ley de Promoción del Comercio de los Países Andinos y Erradicación de la Droga] con Estados Unidos que podría haber proporcionado grandes beneficios a Ecuador, se estimaría que en 336 línea arancelarias que se traduciría al 24% de comercio de productos no petroleros y representaría el 5,9% del comercio de EE. UU. (OMC, 2012)

No obstante el acuerdo unilateral similar vigente es el SGP [Sistema Global de Preferencias] que incluye la Unión Europea y países como Japón, Rusia, Australia, Bulgaria, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Suiza y Turquía. (OMC, 2012)

3.3.2.3. Entorno de Políticas Comerciales EE. UU. – Ecuador

En la actualidad las relaciones comerciales con Estados Unidos están aún sin retomar, el único acuerdo unilateral existente que los relaciona es el SGP, pero se está negociando para que productos no tradicionales se incluyan dentro del sistema. De acuerdo a lo expuesto por Daniel Legarda [presidente de FEDEXPORT] “el ATPDEA proporcionaba una compensación al sector exportador ecuatoriano, por medio de los certificados de bono tributario que se pagaron en todo 2015 y 2016” (Diario El Telégrafo, 2017) y el no contar con este tratado se evidencian pérdidas de aproximadamente \$120 millones a la fecha.

“El comercio de Ecuador para Norteamérica representa apenas el 0,2%, y para el país significa el 26% de sus exportaciones. De igual manera, el comercio con Estados Unidos permitirá impulsar a las pequeñas y medianas empresas, abrir un mayor mercado a la economía popular y solidaria, generar un importante número de empleos y mejores condiciones de acceso al mercado. “El único país que no tiene un acuerdo comercial con Estados Unidos es Ecuador debido a un argumento de tipo ideológico y político”. (Diario El Telégrafo, 2017)

Según Pablo Campana [Ministro de Comercio Exterior del Ecuador] se están desarrollando estrategias para retomar el ATPDEA con EE. UU., quien expuso ““Ecuador se ha comprometido en presentar una propuesta de un acuerdo comercial con Estados Unidos. Siempre somos partidarios de firmar acuerdos, bilaterales, multipartes tal cual como se hizo con la Unión Europea” (UBIKA, 2017)

3.3.3. Diagnóstico situacional general

En Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2017) en su boletín mensual del mes de abril del 2017 indica que las exportaciones están en aumento, pero como se puede apreciar en la figura 1 que los niveles más altos se registran en el 2012. Luego de una caída en el 2009 los productos ecuatorianos empezaron a salir del mercado con una demanda creciente relativa.

En el año 2013, año en que se termina el acuerdo bilateral con Estados Unidos y no se renueva la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA), se nota un decrecimiento de exportaciones, las mismas que luego de los esfuerzos del gobierno ecuatoriano en otros países, se logra ofertar los productos en dichos mercados y se evidencia la aceptación, cuyo registro muestra el incremento de exportaciones generales en el año 2014.

Después de este año, los niveles de exportación en el periodo del 2015 presentaron una caída mucho menor a las del 2013 y 2011, dejando cifras de 1.599 millones USD FOB, lo que representó un 20,7% menos frente al periodo anterior, cifra que para el 2016 se trató de equilibrar sin embargo el decrecimiento seguía en un 27,65%, hecho que sin duda afectó a la economía interna del Ecuador.

Luego de las campañas de promoción en el exterior, los nuevos acuerdos comerciales con países como China y la Unión Europea, para el 2017 las exportaciones presentan un despunte considerable, comparando cifras comprendidas hasta el mes de enero, presenta así un total de 1.559 millones USD FOB, lo que se traduce a un incremento del 24,75% frente al 2016.



Figura 3 Evolución de Exportaciones 2008 – 2017

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Boletín Mensual de Comercio Exterior Marzo - Abril 2017” (p.5)

Como se presentan las estadísticas, es notorio que las exportaciones del Ecuador se vieron impactadas luego de no retomar negociaciones con Estados Unidos, se evidencia un crecimiento para el presente año, no obstante, aún falta mucho por alcanzar las cifras del 2012, donde los productos ecuatorianos tenían su máximo apogeo internacional. A esto se debe sumar la caída del precio del petróleo, hecho que afectó directamente a la economía del país dado que es su principal producto de exportación.

Por ello es preciso analizar los indicadores de las ventas internacionales de productos ecuatorianos aislando al petróleo y sus derivados. En las exportaciones no petroleras reflejan indicadores parecidos a las exportaciones generales, sin embargo, en el 2015 se evidenció un crecimiento cuyas ventas fueron de 990 millones USD FOB [de 780 miles de toneladas], datos que para el 2016 presentaron una caída del 12,5% en cifras FOB, aunque las de toneladas presentó un incremento del 6,55%, hecho que generó inconformidades frente a los precios en los productores y exportadores.

Para el 2017, comparando exportaciones del mes de enero se presentan cifras FOB 1% mayor al 2015 y 14,45% frente al 2016. Sin embargo, en periodos de tiempo enero a diciembre la herramienta de Pro Ecuador para medir las estadísticas por sector muestra porcentajes comparativos entre 2014 y 2016, para su efecto se expone la tabla 16 que contiene los datos de los cinco principales sectores de exportación: banano y plátano, acuicultura, pesca, flores y plantas, cacao y elaborados.

Tabla 8 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – principales productos no petroleros

VARIACIONES ENERO A DICIEMBRE				
Sector	2014 - 2015		2015 - 2016	
	FOB %	TON %	FOB %	TON %
Banano y plátano	8,96%	5,38%	-2,63%	-1,62%
Acuicultura	-9,10%	15,08%	13,17%	8,42%
Pesca	-20,02%	-8,70%	-1,65%	5,88%
Flores y plantas	-10,63%	-11,75%	-2,15%	-1,84%
Cacao y elaborados	14,40%	15,38%	-7,68%	-1,82%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Autor

Como se aprecia en la tabla 8 frente a las exportaciones de principales productos no petroleros, tomada de las estadísticas de PRO ECUADOR (2017) la mayor parte de estos presentan una variación no tan favorable, si bien es cierto el banano y el cacao presentaron un crecimiento en el 2015 frente al 2014, en el periodo siguiente muestran decrecimiento. En el caso de la acuicultura se nota cifras negativas en el periodo 2014-2015, sin embargo, se recupera para el 2015-2016.

Presentadas las estadísticas por sector de los sectores no petroleros, es importante analizar las exportaciones por destino, para ello se han de considerar los mismos productos, debido a que son los más

representativos y mayores ganancias representan para el país [constituyen el 77,29% de las exportaciones] (PRO ECUADOR, 2017). En el caso del banano el principal destino de exportación es Rusia con cifras de 568.647 miles USD FOB en el 2016, seguido está Estados Unidos y en tercer lugar Alemania, para el sector Acuicultura el principal comprador es Vietnam con 1.070.802 miles USD FOB en el periodo enero a diciembre del 2016, seguido se encuentra Estados Unidos y España.

Para el tercer sector, la pesca, su principal destino de exportación en 2016 fue Estados Unidos con 226.729 miles USD FOB, seguido se encuentran España y Colombia. En el sector flores y plantas, se registra que el mayor interesado en el 2016 frente a estos productos fue Estados Unidos con 383.695 miles USD FOB, en segunda y tercera posición están Rusia y Países Bajos. Finalmente, para el cacao y elaborados, se presentó en el mismo periodo que su principal destino fue Estados Unidos con 181.526 miles USD FOB, seguidos se encuentran Países Bajos y Malasia.

Se puede mencionar entonces que a pesar de ser los sectores principales el banano y plátano, seguido de acuicultura, no es Estados Unidos su principal destino, hecho que es contradictorio frente a los tres sectores subsiguientes. Las cifras corroboran que ambos sectores se beneficiarían más si los tratados bilaterales con EE. UU. se renegociaran, mientras se debe seguir sumando esfuerzos en otros mercados.

3.3.3.1. Diagnóstico Banano

El banano está comprendido en el sector banano y plátano, de acuerdo a la ESPAC (Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua) realizada por el INEC (2016) en el Ecuador existen aproximadamente 1483 hectáreas de cultivos permanentes, lo que corresponde al 26,15% de la superficie con labor agropecuaria, dentro de estos cultivos permanentes se ubica al banano, el mismo que es el segundo más productivo con una cantidad de 7194 mil ton/m, lo que se traduce a

38,79 Tm/ha y lo que lo posiciona con el 12,39% de participación en la superficie total plantada.

En el 2015 se registró una superficie total plantada de 195.533 hectáreas [has], de la cual se cosechó 185.489 has. Como resultado se obtiene una producción de 7.194.431 tm y se vende el 97,55%. Las provincias con mayor producción son Los Ríos con el 35,79% de la producción total, seguida de Guayas con el 32,45% y El Oro con el 19,27%. (INEC, 2016)

Frente a la exportación del sector banano y plátano, se presenta las evoluciones de enero a diciembre que registra Pro Ecuador (2017) en las evoluciones de las exportaciones son petroleras por sector en la figura 2, donde se muestra que existe una variación constante y que es poco dominante.

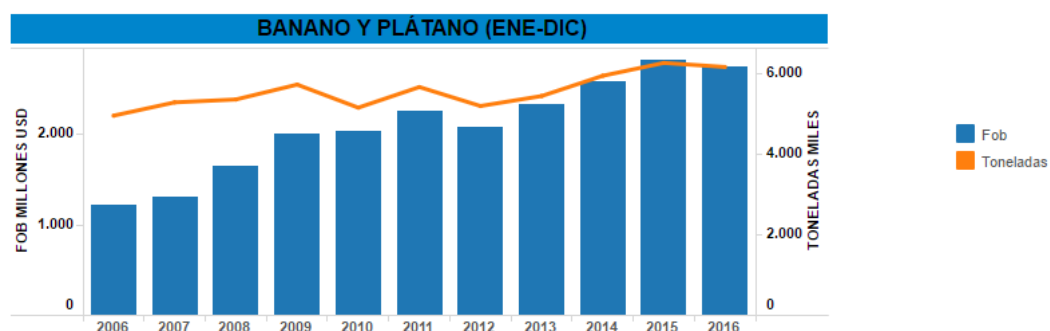


Figura 4 Evolución de Exportaciones 2008 – 2016 – Sector banano y plátano
Fuente: (PRO ECUADOR, 2017)

No obstante, las variaciones por periodos de tiempo muestran de forma más clara la proyección de las ventas internacionales del sector desde el 2012 hasta el 2016. Para su efecto se detalla la siguiente tabla con datos tomados de PRO ECUADOR (2017).

Tabla 9 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector banano y plátano
Sector Banano y Plátano

Ene- Dic	FOB %	TON %
2012 - 2013	11,75%	4,75%

2013 - 2014	10,96%	9,24%
2014 - 2015	8,96%	5,38%
2015 - 2016	-2,63%	-1,62%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Andrés Araujo

Se muestran según los datos de la tabla 9, un decrecimiento paulatino de las exportaciones del sector. Es por esto relevante además analizar las variaciones de exportación por destino y posterior por subpartida, para su efecto se detallan las tablas 10 y 11 con datos proporcionados por Pro Ecuador.

Tabla 10 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector banano y plátano por destino

Destino	2014 - 2015		2015 - 2016	
	FOB %	TON %	FOB %	TON %
Rusia	1,86%	-1,36%	2,65%	6,93%
Estados Unidos	10,48%	6,97%	-1,59%	-3,48%
Alemania	10,23%	4,97%	0,42%	1,23%
Italia	-20,91%	-24,35%	104,12%	112,96%
Argentina	4,59%	-0,47%	-0,93%	0,06%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Andrés Araujo

Tabla 11 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector banano y plátano por subpartida

Subpartida y Descripción	2014 - 2015		2015 - 2016	
	FOB %	TON %	FOB %	TON %
0803.90.11.00 Bananas frescas tipo Cavendish Valery	9,57%	5,67%	-3,08%	-1,79%

0803.10.10.00 Bananas frescas tipo <i>Plantain</i> (para cocción)	-6,93%	-2,05%	1,35%	-2,41%
0803.90.12.00 Banana Orito <i>Musa</i> <i>Acuminata</i>	-9,33%	-14,30%	41,45%	54,54%
0803.90.19.00 Las demás bananas o plátanos, frescos	244,94%	272,87%	-10,71%	-31,36%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Andrés Araujo

Como corroboran las cifras presentadas en la tabla 11, las exportaciones a Estados Unidos a pesar de ser el segundo destino, se mantienen sobre los demás, no obstante el decrecimiento resulta un poco preocupante, de hecho aunque aumenten las cifras de exportación a otros destinos sería complejo igualar las cifras de Estados Unidos por sí solo. En la tabla 19 se aprecia que de nuevo el banano de tipo cavendish valery [que es el más producido] presenta un decrecimiento en el último periodo comparativo.

3.3.3.2. Diagnóstico Camarón

El camarón forma parte del sector acuicultura, en Ecuador existen 211.984 has destinadas al cultivo de camarón, entre las provincias con mayor porcentaje de participación en el cultivo del camarón está Guayas encabezando la lista con el 65,23% de participación, seguido se encuentra la provincia de El Oro cuya participación es de 19,05% y en tercera posición está Manabí cuyo porcentaje corresponde al 8,77%. Finalmente se encuentra Esmeraldas con el 6,94% de participación nacional. (PRO ECUADOR, 2016)

De acuerdo a la FAO [Food and Agriculture Foundation of the United Nations / Fundación de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación], las características de la producción del camarón en el

Ecuador son tres, de acuerdo a estas se proyectan cantidades netas a producir. Para su efecto se detalla la tabla 12.

Tabla 12 Sistema de Producción de Camarón en Ecuador

Sistema	Densidad	Cultivo	Producción	Característica
<i>Extensivo</i>	baja	10.000 – 15.000 /ha	600 lb/ha/año	Sin alimento formuladas
<i>Semi Intensivo</i>	media	15.000 – 120.000 /ha	1.000 a 5.000 lb/ha/año	Con alimento formulado
<i>Intensivo</i>	alta	Más de 120.000/ha	+5.000 lb/ha/año	Alimento formulado, estanques pequeños y techado

Fuente: (Moreira, 2016) (p.7)

Elaborado por: Andrés Araujo

Las formas de producción se distinguen por la ubicación, en el Ecuador se cultivan de dos formas muy marcadas, el cultivo en camaroneras y el de mar (Moreira, 2016). Hasta el 2013 las exportaciones de camarón representaron 1.620 millones de USD, cifra que para el primer semestre del 2014 fue de 1.520 millones (Revista Líderes, 2014).

En el País se producen generalmente dos tipos de camarón: el camarón blanco [*litopenaeus vannamei*] y el camarón costero [*litopenaeus stylirostris*] (PRO ECUADOR, 2016), de acuerdo a lo expuesto por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Ecuador puede ofrecer al mercado internacional un aproximado de 400 millones/lb/año. (PRO ECUADOR, 2016)

Frente a las exportaciones del sector acuicultura se presentó una variación considerable entre la producción del 2013 al 2014, sin embargo, la compensación monetaria no se representaba de igual forma, hecho que

se agravó con el decrecimiento del 2015 y que hasta el 2016 está luchando por mejorar sus estadísticas, para su efecto se expone la figura 3.

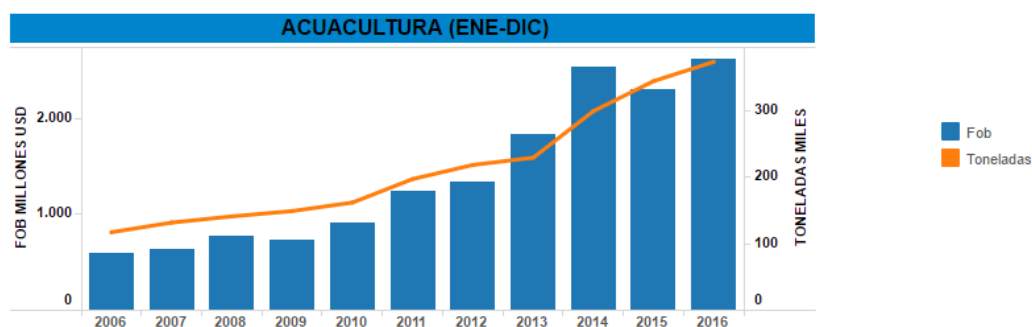


Figura 5 Evolución de Exportaciones 2008 – 2016 – Sector acuicultura
Fuente: (PRO ECUADOR, 2017)

Para mejorar la interpretación de dichas estadísticas, es preciso mostrar la tabla 13, donde se detallan las variaciones en cuanto a las exportaciones del sector durante periodos de tiempo comprendidos desde el 2012 hasta el 2016.

Tabla 13 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector acuicultura

Sector Acuicultura		
Ene- Dic	FOB %	TON %
2012 - 2013	36,32%	4,95%
2013 - 2014	38,71%	30,55%
2014 - 2015	-9,10%	15,08%
2015 - 2016	13,17%	8,42%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Andrés Araujo

Como se presentan las cifras, las variaciones del sector acuicultura piernen consistencia durante un periodo a otro, siendo el 2014 - 2015 su más significativo decrecimiento, a pesar de los esfuerzos por retomar índices más altos de exportación y ganancias el sector no mostró un mayor avance entre el comparativo 2015 – 2016.

Es preciso además analizar los porcentajes de crecimiento o decrecimiento de las exportaciones del sector de acuerdo al destino y a los productos que lo componen, para su efecto se detallan las tablas 14 y 15 que contiene datos relevantes tomados de PRO ECUADOR.

Tabla 14 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector acuicultura por destino

Destino	2014 - 2015		2015 - 2016	
	FOB %	TON %	FOB %	TON %
Vietnam	30,11%	61,20%	42,47%	40,26%
Estados Unidos	-27,20%	-8,35%	-4,63%	-11,66%
España	-16,71%	1,96%	24,11%	12,33%
Francia	-18,67%	3,19%	9,36%	0,84%
Italia	-32,13%	-13,25%	32,07%	16,84%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Andrés Araujo

Como se muestra en la tabla 14, Vietnam es el principal importador de productos del sector acuicultura del Ecuador, sin embargo, Estados Unidos se ubica en segunda posición lo que corrobora que es un importante socio comercial para el país, sin embargo, como se muestra en los datos los niveles de exportación se han visto afectados notablemente, lo que se puede atribuir a la falta de acuerdos bilaterales entre Estados Unidos y Ecuador. No obstante, la estrategia de expandirse a nuevos mercados está siendo favorable para los actores [productores y exportadores] del sector.

Cabe resaltar que el sector acuicultura contiene productos además del camarón de cultivo, otros como camarón de río, langostinos y tilapia, para efecto del estudio se han de considerar las sub partidas que se posicionan en los 5 primeros puestos únicamente.

Tabla 15 Variaciones Exportaciones Enero a Diciembre – Sector acuacultura por subpartida

Subpartida y Descripción	2014 - 2015		2015 - 2016	
	FOB %	TON %	FOB %	TON %
0306.17.99.00 Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte	-9,41%	14,85%	16,64%	11,33%
0306.17.19.00 Los demás langostinos (género de las familias penaeidae) congelados	24,02%	57,10%	32,06%	27,28%
0306.16.00.00 Camarones, langostinos y demás decápodos de agua fría congelados	-32,89%	-16,19%	-14,65%	-17,58%
0306.17.11.00 Langostinos enteros congelados	54,69%	76,70%	19,19%	13,79%
0306.17.91.00 Camarones de río de los géneros macrobrachium congelados	-30,35%	2,73%	-21,69%	-30,23%

Fuente: (PRO ECUADOR, 2017) “Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]”

Elaborado por: Andrés Araujo

Como se puede analizar en la tabla 15, la partida 0306.16.00.00 que es la que mayores rubros se estimaba, está en tercera posición, siendo el producto que se cultiva mayoritariamente, no obstante las cifras demuestran que su exportación es relativamente decreciente luego de cada periodo.

3.4. Alternativas de Mejoramiento

Como lo exponen Brown & Torres (2012) la CAN (Comunidad Andina de Naciones) ha enfrentado muchos altibajos frente a negociaciones

internacionales ya sea con Estados Unidos o con la Unión europea, sumado a eso las diferencias políticas internas entre sus miembros.

Por ello es preciso que Ecuador como país integrante debe no sólo buscar que las relaciones dentro de la CAN sean aún más firmes, sino además las políticas o acuerdos externos a esta comunidad, por ello en el presente trabajo, luego del diagnóstico realizado en el apartado anterior, es relevante exponer dos tipos de alternativas que beneficiarán al país tanto en temas de exportaciones como en temas de impulsar la producción interna y el factor económico.

3.3.1. Expandirse a mercados nuevos

(Terán, 2015) expone que: *“considerando que los cambios que se dan en la economía mundial obligan a los distintos países a buscar alternativas para mejorar la inserción de sus productos en mercados internacionales, de tal manera que permita mejorar la calidad de los mismos, generar fuentes de empleo y captar un mayor nivel de ingresos provenientes del extranjero”* (p.1)

Con base a la investigación realizada y corroborando lo expuesto por Terán (2015), es preciso que al no retomar aún tratados bilaterales que impulsen el comercio con Estados Unidos, se ejecuten con mayor intensidad estrategias frente a los estudios de mercado ya realizaos por organismos oficiales, por lo tanto, se propone la siguiente tabla que plantea nuevos mercados para cada sector analizado.

Tabla 16 Nuevos mercados por sector

Sector (producto)	Nuevo Mercado	Consumo per cápita
Banano y Plátano (banano)	Suecia	19.75 kg/anual por persona.
	Países Bajos	29,2 kg/anual [1 de c/5 personas]

	Brasil	20,04 kg/anual por persona.
	Emiratos Árabes	15,37 kg/anual por persona.
	Unidos	15,37 kg/anual por persona.
Acuicultura (camarón)	Singapur	21 kg/anual por persona
	Italia	8,40 kg/anual por persona
	Turquía	8 kg/anual por persona
	Reino Unido	4,5 kg/anual por persona

Fuentes: (PRO ECUADOR, 2017)

Elaborado por: Andrés Araujo

3.3.2. Mejorar acceso a creación de empresas de exportación

La presente alternativa se centra más en el sector acuicultura, producto camarón, puesto que del banano existen aproximadamente 150 empresas registradas y certificadas para la actividad de exportar la musácea. No obstante, en el tema del camarón se registran únicamente 48 empresas con permisos y certificaciones a nivel nacional para exportar el decápodo.

Se propone como alternativa debido a que, si existieran más empresas dedicadas a exportar camarón, se incrementaría la competitividad interna, lo que buscaría ampliarse a otros destinos y así se impulsaría el aumento de la producción interna.

CONCLUSIONES

Dentro del estudio se evidenciaron aspectos importantes que rodean al problema detectado, por ello frente a la falta de negociaciones con Estados Unidos, su impacto y la incidencia en las exportaciones de Ecuador, se puede concluir que:

- Los lineamientos técnicos de políticas comerciales a nivel internacional son de gran variedad, no obstante, los establecidos por Ecuador han generado un impacto poco positivo, especialmente en las negociaciones con Estados Unidos, quien determina que son medidas muy cerradas frente a las de otros países productores de materias primas y elaborados.
- El flujo comercial entre Ecuador y Estados Unidos aun cuando es positivo para el país, presenta un decrecimiento en los últimos años debido a las políticas unilaterales establecidas como medida de protección, hecho que ha impactado de forma negativa en la evolución de exportaciones y por ende en la economía nacional.
- La percepción de las barreras arancelarias y no arancelarias que emplea el Ecuador, son un factor que incide directamente en el atractivo de compradores e inversionistas estadounidenses.
- Ecuador tiene potencial productivo, sin embargo, la ausencia de tratados bilaterales, o la demora en las renegociaciones impiden que estos productos puedan ofertarse de forma justa y sin costes adicionales al mercado estadounidense.
- Se evidencia que Estados Unidos a pesar de las diferencias ideológicas y políticas, mantiene su preferencia en los productos ecuatorianos debido a sus índices de calidad, lo que lo posiciona entre los principales destinos de exportación de varios sectores productivos.

- Es importante considerar que las políticas de exportación en el Ecuador deben velar por el mejoramiento de las actividades en pro de las empresas ecuatorianas, con la reducción de determinadas salvaguardas es posible que se impulse nuevamente la venta internacional de productos ecuatorianos.
- Las evoluciones de exportaciones presentan incremento en el último periodo sin embargo no alcanzan los indicadores de máxima exposición que se presentaron en el 2012.
- Existen estudios de mercado que son de gran aporte, no obstante, las campañas internacionales del 2016 perdieron efectividad frente a las del 2015.
- Finalmente se presenta un decrecimiento e inestabilidad en los indicadores de exportaciones luego del ATPDEA lo que pone en posición no tan confortable a los productores y exportadores nacionales.
- En síntesis, el diagnóstico situacional muestra el impacto de la usencia de políticas comerciales con los Estados Unidos, el mismo que no ha sido muy favorable para la economía de los sectores del banano y camarón, debido al bajo valor de las exportaciones y al mismo tiempo al decrecimiento del volumen de las mismas.

RECOMENDACIONES

Con base a las conclusiones detalladas anteriormente, es preciso que se expongan recomendaciones en cuanto al presente trabajo y a futuras investigaciones.

- El diagnóstico situacional realizado pretende motivar al estado a trabajar de forma conjunta con la empresa privada y mejorar los incentivos hacia los productores.
- Es preciso que se promueva con mayor efectividad la promoción internacional en determinados nichos de mercado donde la producción interna es baja y en otros donde se puede lograr competitividad con la calidad.
- Luego del análisis de los sectores camarón y banano considerar los nuevos mercados potenciales para mejorar los índices de exportación e impulsar la productividad.
- Considerar las alternativas de mejoramiento desde la postura de conciliar con el sector productivo nacional y lograr metas colectivas para el país.
- Realizar estudios situacionales mediante el análisis de indicadores en sectores no tradicionales y plantear propuestas de mejoramiento.
- Determinar la situación regional de los productores de camarón y como incide en estos la falta de empresas exportadoras dentro su localidad.
- Evaluar los impactos que generarán la baja de salvaguardas en sectores productivos tradicionales y de qué forma se lograría impulsar aún más su productividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, R. E., & Forslid, R. (2010). Trade liberalization with heterogeneous firms. *Review of Development Economics*, 161-176.
- Banco Mundial. (2016). *Ecuador Datos comerciales básicos : Valor más reciente*. Obtenido de World Integrated Trade Solutions of the World Bank (Soluciones de Comercio Integrado Mundial): <http://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/es/ECU/textview>
- Bernard, A., Jensen, J., & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, 67-119.
- Bernard, A., Redding, S., & Schott, P. K. (2007). Comparative advantage and heterogeneous firms. *The Review of Economic Studies*, 31-66.
- Brander, J., & Krugman, P. (1983). A 'reciprocal dumping' model of international trade. *Journal of international economics*. 313-321.
- Brown, A., & Torres, P. (abril de 2012). La relación comercial Comunidad Andina- Unión Europea y la postura de Ecuador. *Latinoamérica. Revista de estudios Latinoamericanos*, 55, 75-99. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-85742012000200004
- Caballero, J., Quieti, M., & Maetz, M. (s.f.). *Algunas teorías y conceptos básicos del comercio internacional*. Obtenido de FAO: <http://www.fao.org/docrep/003/X7352S/X7352s02.htm>
- CAF. (2005). *América Latina en el comercio global. Ganando mercados*. Caracas: Corporación Andina de Fomento.
- Constantinescu, C., Mattoo, A., & Ruta, M. (2014). Comercio Lento, factores estructurales no cíclicos que explican en parte la ralentización del comercio mundial desde la crisis. *Finanzas y Desarrollo*, 39-41.

Diario El Comercio. (17 de julio de 2016). *Ecuador negocia con la UE, mientras que a Estados Unidos, el socio comercial más rentable, lo mira de lejos*. Obtenido de Diario El Comercio:

<http://www.expreso.ec/actualidad/articulo-IJ496219>

Diario El Telégrafo. (15 de enero de 2017). *Acuerdos comerciales y preferencias, claves para negociaciones con EE.UU.* Obtenido de Diario EL Telégrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/septimo-dia/51/acuerdos-comerciales-y-preferencias-claves-para-negociaciones-con-ee-uu>

Diario El Telégrafo. (15 de enero de 2017). *Acuerdos comerciales y preferencias, claves para negociaciones con EE.UU.* Obtenido de Diario El Telégrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/septimo-dia/51/acuerdos-comerciales-y-preferencias-claves-para-negociaciones-con-ee-uu>

Embajada del Ecuador en EEUU. (2 de febrero de 2015). *ECUADOR ES EL SOCIO COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON MAYOR TASA DE CRECIMIENTO DE AMÉRICA LATINA*. Obtenido de Embajada del Ecuador en EEUU:

<http://eeuu.embajada.gob.ec/es/ecuador-es-el-socio-comercial-de-estados-unidos-con-mayor-tasa-de-crecimiento-de-america-latina-2/>

Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador. (s/f). *Políticas e Historia*. Obtenido de Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador:

<https://ec.usembassy.gov/es/nuestra-relacion/politicas-e-historia/>

Enríquez, C. (20 de enero de 2017). *EE.UU., principal socio de Ecuador*. Obtenido de Diario El Comercio:

<http://www.elcomercio.com/actualidad/estadosunidos-socio-ecuador-donaldtrump-comercio.html>

- Fita, A. (2006). *El Modelo de Inserción y la Posición Competitiva de los Países en Transición de la Europa Central en el Actual Entorno Global*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Fonseca, V. (agosto de 2015). *Los Aranceles y su Incidencia en el Comercio Internacional Ecuador 2012 - 2014*. Obtenido de Repositorio digital de la Universidad de Guayaquil:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9182/1/Final%20de%20Monografia%20Politica%20Arancelaria%20de%20Victor%20Fonseca%20Zambrano.pdf>
- González, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *TENDENCIAS Y NUEVOS DESARROLLOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA*, 103-117.
- Guerra, A. (2012). *COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO*. Obtenido de Observatorio de la Economía Latinoamericana (Revista de Economía de Eumed):
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/agz.html>
- Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy. *MIT press*.
- Herrera, M. (2004). *Las relaciones comerciales entre la CAN y la UE*. Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- Holgado, M. d., & Milgram, J. (2001). Comercio intraindustrial entre países con diferentes niveles de desarrollo: El caso de los PECO y del Magreb. *Boletín Económico ICE*.
- INEC. (2000). *Resultados Nacionales con resúmenes Provinciales CNA 2000*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-agropecuario/>
- INEC. (5 de julio de 2016). *Presentación de Resultados ESPAC (Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua)*. Obtenido de

Instituto de Estadísticas y Censos:

http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2014-2015/2015/2015/Presentacion%20de%20resultados%20ESPAC_2015.pdf

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional, teoría y política*. Madrid: Pearson educación.

Langdana, F., & Murphy, P. T. (2014). International trade and global macropolicy. *Springer*.

Macas, O. (2014). *La Política Comercial del Ecuador y su Impacto en la Diversificación de la Oferta Exportable y de mercados 2007 - 2011*. Guayaquil: Universidad Estatal de Guayaquil.

Mas-Ruiz, F. (2012). *Temas de investigación comercial (6ª edición)*. Editorial Club Universitario.

Menendez. (31 de marzo de 2017). *Ecuador hará una primera desgravación de aranceles a partir del 1 de abril*. Obtenido de Ecuavisa:
<http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/economia/257516-ecuador-hara-primera-desgravacion-aranceles-partir-del-1-abril>

Ministerio de Comercio Exterior. (3 de marzo de 2016). *NORMATIVA PARA LA EMISION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN Y VERIFICACIÓN DE MERCANCIAS DE EXPORTACION*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior:
<http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/07/Acuerdo-Ministerial-Nro.-0008.pdf>

Moreira, W. (2016). *ANALISIS EVOLUTIVO DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN (Litopenaeus vannamei) HACIA EL MERCADO EUROPEO, DEL 2000 AL 2015*. Obtenido de Repositorio Digital de

la Universidad de Guayaquil:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11607/1/Moreira%20Blacio%20Wilmer%20Arnaldo.pdf>

Nielsen, E. (2004). Opportunity Cost. *JARGONALERT*, 6.

OMC. (12 de enero de 2012). *Trade Policy Review Body - Trade policy review - Report by the Secretariat - Ecuador - Revision*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio:
https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S007.aspx?AllTranslationsCompleted=1&Id=103978&PageAnchorPosition=103978&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=0&SearchPageViewStatePageIndex=0&SearchPageStartRowIndex=0&returnedPage=FE_S_S006.aspx

OMC. (2014). *Instructivo: La Organización Mundial del Comercio*. Ginebra: OMC.

OMC. (2015). *Estadísticas del comercio internacional*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

Orrantia, A. (2013). *El Comercio Internacional entre Ecuador y Estados Unidos, y su influencia sobre la Opinión Pública de los Ecuatorianos hacia Estados Unidos*. Obtenido de Repositorio digital de la Universidad Casa Grande:
<http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/322/1/TESIS561ORRc.pdf>

Pedraz, A., Zarco, J., Ramasco, M., & Palmar, A. (2014). *Investigación cualitativa*. España: Elsevier España.

PRO ECUADOR. (2016). *Directorio de Exportadores por sector/producto*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/directorio-de-exportadores-de-ecuador/>

- PRO ECUADOR. (marzo de 2016). *Ficha Técnica de Estados Unidos*.
Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones:
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/Ficha-T%C3%A9cnica-Estados-Unidos-Mar-20162.pdf>
- Pro Ecuador. (2016). *Perfil de Acuicultura*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones:
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PERFIL-DE-ACUACULTURA.pdf>
- PRO ECUADOR. (abril de 2016). *Perfil de Acuicultura*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones:
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PERFIL-DE-ACUACULTURA.pdf>
- PRO ECUADOR. (2016). *Pesca y Acuicultura - Características del Sector*. Obtenido de PRO ECUADOR:
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/pesca-y-acuicultura/>
- PRO ECUADOR. (abril de 2017). *Boletín Mensual de Comercio Exterior Marzo - Abril 2017*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/04/PROEC_IC_07_75.pdf
- PRO ECUADOR. (2017). *Estudios de Mercado*. Obtenido de PRO ECUADOR:
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/perfiles-producto-mercado/>
- PRO ECUADOR. (2017). *Resumen de Exportaciones No Petroleras por Sectores [ene-dic]*. Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones:
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/estadisticas-por-sector/>

Quizhpe, A., & Rodríguez, P. (23 de diciembre de 2013). *Análisis de tendencias de comercio de bienes y servicios entre Ecuador-Estados Unidos; Ecuador-China durante el periodo 2000-2010*. Obtenido de Repositorio Digital de la Universidad de Cuenca: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/398/1/TESIS.pdf>

Revista Líderes. (2014). *La industria nacional de camarón reflató con fuerza*. Obtenido de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/lideres/industria-nacional-camaron-refloto-fuerza.html>

Revista Líderes. (3 de abril de 2017). *En seis puntos, la economía que recibe el nuevo Gobierno ecuatoriano*. Obtenido de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/lideres/seis-puntos-economia-gobierno-ecuador.html>

Riera, E., Amaguaña, R., & Ruiz, M. (2009). *Socios comerciales, abundancia relativa de factores, especialización de las industrias: una aplicación heckscher-ohlin para Ecuador*. Guayaquil: Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas .

Robles, S. (28 de marzo de 2016). *Cultura Americana*. Obtenido de Prezi: <https://prezi.com/cwbwot5qycch/cultura-americana/>

Rodrik, D. (2012). *La paradoja de la globalización: Democracia y el futuro de la economía mundial*. Antoni Bosch.

Ruíz, J. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa (5ta Edición)*. Universidad de Deusto.

Ruiz, K. (2011). *Análisis de las líneas de Crédito existentes en el Ecuador para operaciones de Comercio Exterior*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Samuelson, P. A. (1948). *Foundations of economic analysis*.

- Schwartz, P. (2001). *El Comercio Internacional en la Historia del Pensamiento Económico*.
- SICE . (12 de julio de 2015). *USA trade report: Ecuador*. Obtenido de SICE [Foreing Trade Informartion System]:
http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USTR_Reports/2015/NTE/2015%20NTE%20Ecuador.pdf
- SICE [Foreing Trade Informartion System] . (2017). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de SICE [Foreing Trade Informartion System] de la OEA:
http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USAAgreements_s.asp
- SICE [Foreing Trade Informartion System] . (2017). *Información sobre Ecuador*. Obtenido de SICE [Foreing Trade Informartion System] :
http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUAgreements_s.asp
- Silva, M. A. (2016). *“Evolución del sector textil y comportamiento frente a las medidas de políticas económicas de sobretasa arancelaria aplicadas a las importaciones de productos textiles periodos 2009 y 2015”*. Guayaquil: Universidad Estatal de Guayaquil.
- Terán, E. (septiembre de 2015). *CAMBIO DE LA DEPENDENCIA COMERCIAL ECUATORIANA DE ESTADOS UNIDOS HACIA CHINA EN EL PERIODO 2007 - 2013*. Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR:
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/398/1/TESIS.pdf>
- UBIKA. (9 de junio de 2017). *#Ecuador ¿Cambio de las políticas comerciales con EE.UU.?* Obtenido de Portal de Noticias Internacionales Ubikatv.com: <http://www.ubicatv.com/ecuador-cambio-de-las-politicas-comerciales-con-ee-uu/>
- Veletanga, G. (31 de octubre de 2012). *Política Comercial*. Obtenido de EFI (Economía y Finanzas Internacionales) de la Pontificia

Universidad Católica del Ecuador:

<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>

Witker, A. (2012). *Introducción al comercio internacional*. México DF: Universidad Nacional Autónoma de México.

Yépez, J. (2012). *Análisis de Comercio Intraindustrial Ecuatoriano*. Guayaquil: FLACSO.

ANEXOS

Anexo 1. Formulario de Entrevista

Formulario de Entrevista

Objetivo:

Conocer el impacto que las políticas comerciales de Estados Unidos o la falta de estas tienen en productores y exportadores ecuatorianos.

1. ¿Considera usted que la Ley de Preferencia Arancelarias Andinas (ATPDEA) es un tratado que impactaba a su actividad? ¿Cuál era el impacto?
2. ¿El Sistema General de Preferencias (SGP) compensa de alguna forma la ausencia de tratados comerciales con Estados Unidos?
3. ¿Cuál es la diferencia en sus indicadores de producción y/o exportación entre la política comercial con Estados Unidos antes del 2013 y la situación actual?
4. Entre las barreras existentes ¿Cuál es la de mayor incidencia dentro de su sector productivo?
5. ¿Qué acciones cree usted que el gobierno actual debería tomar frente a las negociaciones comerciales con Estados Unidos?

6. De no retomar los tratados de libre comercio con EE. UU. ¿Cuáles cree usted son las alternativas más representativas que tendría Ecuador para impulsar la oferta de exportables a nivel internacional?
7. ¿Cuáles serían las medidas internas que más beneficiarían a su actividad frente a la falta de políticas comerciales con el principal importador de productos ecuatorianos?