



UNIVERSIDAD
SAN GREGORIO
DE PORTOVIEJO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Tesis de grado

Previo la obtención del título de

Ingenieras en Comercio Exterior

Tema

Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el período 2009-2013.

Autoras

María José Gómez Mieles

Delia Isabel Kon Zevallos

Director de tesis

Econ. Alex Ramos Mendoza, MBA

Portoviejo – Manabí –Ecuador

2014

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

Econ. Alex Ramos Mendoza, MBA, certifica que la tesis de investigación titulada **Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el período 2009-2013**, es trabajo original de las egresadas María José Gómez Mieles y Delia Isabel Kon Zevallos, la misma que ha sido desarrollada en su totalidad, bajo mi absoluta dirección y control.

Econ. Alex Ramos Mendoza, MBA

Director de Tesis

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR

TEMA

Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el período 2009-2013.

Tesis de grado sometida a consideración del tribunal examinador, como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en comercio exterior.

TRIBUNAL

Ing. Julio César Silva Ruiz

Coordinador de carrera

Econ. Alex Ramos Mendoza, MBA

Director de tesis

Econ. Francisco Verduga Vélez

Miembro del tribunal examinador

Ing. Gissela Bravo Rosillo

Miembro del tribunal examinador

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

La responsabilidad de las ideas, resultados y conclusiones del presente trabajo investigativo sobre **Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el período 2009-2013**, pertenece exclusivamente a las autoras, y al patrimonio intelectual de las tesis de la Universidad particular San Gregorio de Portoviejo.

María José Gómez Mieles

Delia Isabel Kon Zevallos

DEDICATORIA

El esfuerzo de la culminación de mi trabajo de tesis de grado profesional, con sentido amor y sinceridad, se lo dedico a mi madre, la Lcda. Egda Mieles Zambrano, distinguida profesora de la unidad educativa Cristóbal Azúa Robles, quien dedicó su docencia al apoyarme totalmente con esfuerzos y sacrificios en todas las etapas de mis estudios universitarios.

María José

DEDICATORIA

A mi esposo, por ser una parte muy importante de mi vida, por su compañía y apoyo en las buenas y en las malas, sobre todo por su paciencia y amor incondicional.

A mis hijas Isabella y Sofía por ser la fuente de la inspiración en mi vida, por ser el motivo de mi superación diaria.

Delia Isabel

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la prestigiosa universidad San Gregorio de Portoviejo, que un día me acogió en sus aulas para estudiar y alcanzar una profesión que hoy he culminado.

A los docentes que me brindaron sus valiosos conocimientos en mi formación profesional, para alcanzar mi meta, plasmada en el título de Ingeniera en comercio exterior, otorgado por mi recordado Centro superior universitario manabita, que tanto se justifica y se requiere en nuestra provincia.

Todo mi sentimiento de gratitud por el apoyo moral brindado a mi familia paterna, materna y amigos.

Reitero a todos ellos una vez más mi agradecimiento imperecedero.

María José

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de investigación me gustaría agradecerlo a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, por hacer realidad este sueño anhelado.

A la UNIVERSIDAD PARTICULAR SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO por brindarme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi director de tesis, Econ. Alex Ramos por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y motivación ha contribuido en la consecución de este objetivo.

A mis maestros, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador.

A mis padres Rubén y María Eugenia por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A mis hermanos por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar. A Rubén y a Nancy por ser un ejemplo de desarrollo profesional a seguir y llenar mi vida de alegrías y amor cuando más los he necesitado.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Delia Isabel

RESUMEN

La tesis es un análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el período 2009-2013, desarrollada en cinco capítulos. El capítulo uno describe las preferencias arancelarias y los acuerdos comerciales vigentes que fomentan el clúster atunero en el Ecuador y su relación con los destinos finales de las exportaciones ecuatorianas. El capítulo dos analiza las ventajas de las preferencias arancelarias y la generación de divisas para el sector atunero exportador de Manta. En el Ecuador el cantón Manta es el principal productor de atún; concentra 11 de las 18 empresas atuneras del país, registradas en la Cámara ecuatoriana de industriales y procesadores atuneros; representa el 70% de las exportaciones nacionales de atún, cuyo mercado principal son los países europeos, entre los que destacan España, Francia e Italia. El capítulo tres analiza el impacto socio económico que han generado las preferencias arancelarias en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta y las consecuencias de la culminación de las preferencias arancelarias andinas. El capítulo cuatro analiza comparativamente el volumen de las exportaciones nacionales de atún con el volumen de las empresas exportadoras de Manta en los últimos cuatro años. El volumen total de las exportaciones nacionales de atún de los periodos 2009 – 2013, alcanzó las 1'044.000 TM, cuyos destinos principales fueron los Estados Unidos, la Unión Europea y Venezuela. El capítulo cinco formula una propuesta alternativa.

Palabras clave: análisis, preferencias arancelarias, atún, exportación, empresa, impacto, ATPDEA, SGP, acuerdo comercial, oferta exportable.

ABSTRACT

The thesis is an analysis of the tariff preferences and its impact in the main companies exporters of tuna of the canton Blanket, during the period 2009-2013, developed in five chapters. The chapter one describes the tariff preferences and the effective commercial agreements that foment the cluster tunny boat in the Ecuador and their relationship with the final destinations of the Ecuadorian exports. The chapter two analyze the advantages of the tariff preferences and the generation of foreign currencies for the sector tunny boat exporter of Blanket. In the Ecuador the canton Blanket is the main producing of tuna; he/she concentrates 11 of the 18 companies domestic atuneras, registered in the Ecuadorian Chamber of industrial and processors tunny boats; it represents 70% of the national exports of tuna whose main market is the European countries, among those that Spain, France and Italy highlight. The chapter three analyze the impact economic partner that you/they have generated the tariff preferences in the main companies exporters of tuna of the canton Blanket and the consequences of the culmination of the Andean tariff preferences. The chapter four analyze the volume of the national exports of tuna comparatively with the volume of the companies exporters of Blanket in the last four years. The total volume of the national exports of tuna of the periods 2009-2013, it reached the 1'044.000 TM whose main destinations were the United States, the European Union and Venezuela. The chapter five formulate an alternative proposal.

Key words: analysis, tariff preferences, tuna, export, company, impact, ATPDEA, SGP, commercial agreement, offers exportable.

ÍNDICE GENERAL

Portada	
Certificación de la Directora de Tesis.....	ii
Certificación del Tribunal Examinador.....	iii
Declaración de autoría.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice.....	ix

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

1. PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y ACUERDOS COMERCIALES

1.1. Preferencias arancelarias con los Estados Unidos	2
1.2. Acuerdos comerciales con países centroamericanos	4
1.3. Acuerdos comerciales con la Comunidad Andina de Naciones – CAN	6
1.4. Acuerdos comerciales con el Mercado común del sur – MERCOSUR	8
1.5. Acuerdos comerciales con la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI	9
1.6. Acuerdos comerciales con la Unión Europea	14

1.7.	Acuerdos comerciales con la República Islámica de Irán.....	14
1.8.	Otras políticas de apoyo a las exportaciones	15
1.9.	Partidas y sub partidas arancelarias	17
1.10.	Variedades de comercialización del atún	22

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y GENERACIÓN DE DIVISAS PARA EL SECTOR ATUNERO EXPORTADOR DEL CANTÓN MANTA

2.1.	Análisis de las ventajas de las preferencias arancelarias para las empresas exportadoras atuneras de Manta, durante el periodo 2009-2013.....	32
2.2.	Análisis de la generación de divisas para el sector atunero exportador del cantón Manta, en el periodo 2009-2013.....	36
2.3.	Relación de las preferencias arancelarias con la generación de divisas para el Ecuador.....	41

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO QUE HAN GENERADO LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ATÚN DEL CANTÓN MANTA Y LAS CONSECUENCIAS DE LA CULMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ANDINAS.

3.1.	Presentación y análisis de los resultados del trabajo de campo	45
3.2.	Análisis del impacto socioeconómico que han tenido las preferencias arancelarias en las principales empresas atuneras de Manta, durante el periodo 2009-2013.	61
3.3.	Análisis de las consecuencias de la culminación de las preferencias arancelarias andinas en las empresas exportadoras de atún del	

cantón Manta.....	64
-------------------	----

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE ATÚN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANTA Y LAS EXPORTACIONES NACIONALES DE ATÚN EN LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS.

4.1. Presentación de estadísticas del volumen de las exportaciones de enlatados de atún de las empresas exportadoras de Manta durante los últimos cuatro años.....	69
4.2. Presentación de estadísticas del volumen de las exportaciones de atún ecuatorianas durante los últimos cuatro años.....	74
4.3. Relación comparativa entre el volumen de las exportaciones de atún del cantón Manta con el volumen de las exportaciones nacionales de atún.....	79

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA ALTERNATIVA

5.1. Identificación general.....	82
5.2. Problema a Solucionar.....	84
5.3. Objetivos de la Propuesta.....	85
5.4. Beneficiarios directos	85
5.5. Beneficiarios indirectos	85
5.6. Impacto de la propuesta	86
5.7. Descripción de la propuesta	86
5.8. Sustentabilidad y sostenibilidad	103
5.9. Cronograma	105
5.10. Presupuesto	106

Conclusiones	107
Recomendaciones	109
Bibliografía	111
Anexos	119

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	Descripción de las partidas arancelarias del atún y sus variedades	20
Cuadro N° 2	Subpartidas arancelarias de la partida arancelaria atunes	21
Cuadro N° 3	Exportaciones a EE.UU. bajo ATPDEA, periodos 2009-2013	42
Cuadro N° 4	Exportaciones a Venezuela, periodos 2009-2013	43
Cuadro N° 5	Exportaciones a España, periodos 2009-2013	43
Cuadro N° 6	Ecuador: exportaciones de atún, periodos 2009-2013	44
Cuadro N° 7	¿Cuál o cuáles son los países destino de sus exportaciones?	47
Cuadro N° 8	¿Cuál es el producto que más exporta la empresa?	48
Cuadro N° 9	¿Cree usted que las preferencias arancelarias andinas contribuyeron de alguna manera a fortalecer las exportaciones de atún?	49
Cuadro N° 10	¿Cómo calificaría usted el impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportaciones del sector atunero de Manta?	50
Cuadro N° 11	¿Cuáles son las preferencias arancelarias que han fomentado el clúster atunero de Manta?	51
Cuadro N° 12	¿Desde que se establecieron las preferencias arancelarias, qué ventajas han tenido los exportadores de atún?	52
Cuadro N° 13	Si las ventajas han fortalecido la actividad atunera ¿Cómo ve usted la situación de los exportadores atuneros, una vez que el Presidente	53

	de la República terminó con las preferencias arancelarias andinas?	
Cuadro N° 14	¿Considera usted que las exportaciones de atún de su empresa se han incrementado en los últimos cinco años?	54
Cuadro N° 15	¿Cuál ha sido el volumen de las exportaciones de atún de la empresa en los últimos cinco años?	55
Cuadro N° 16	Aproximadamente ¿Cuánto se ha pagado en aranceles a los Estados Unidos por las exportaciones de atún, a raíz de la terminación de las preferencias andinas?	56
Cuadro N° 17	¿Cómo cree usted que las preferencias arancelarias han incidido en las exportaciones de atún de su empresa en los últimos cinco años?	57
Cuadro N° 18	¿Cuáles alternativas a las preferencias arancelarias podrían surgir para el atún ecuatoriano?	58
Cuadro N° 19	A su juicio ¿Existen otros mecanismos para exportar el atún hacia los Estados Unidos sin tener que pagar el arancel del 3,5%?	59
Cuadro N° 20	Conoce usted ¿Qué estrategias o medidas aplicará el gobierno nacional para coadyuvar al sector atunero?	60
Cuadro N° 21	Volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta, periodo 2009-2013.	70
Cuadro N° 22	Divisas por exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta, periodo 2009-2013.	72
Cuadro N° 23	Volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Guayaquil y Posorja,	74

	periodo 2009-2013.	
Cuadro N° 24	Volumen de las exportaciones nacionales de atún, periodo 2009-2013.	75
Cuadro N° 25	Divisas por exportaciones nacionales de atún, periodo 2009-2013.	77
Cuadro N° 26	Relación comparativa entre el volumen de las exportaciones de atún del cantón Manta con el volumen de las exportaciones nacionales de atún, periodo 2009-2013.	79
Cuadro N° 27	Exportaciones a Venezuela, España y otros países de la Unión Europea, en los últimos cinco años.	90
Cuadro N° 28	Población de las principales ciudades de Venezuela	92
Cuadro N° 29	Segmentación del mercado por edad y sexo	93
Cuadro N° 30	Importaciones de atún en conserva desde Venezuela	95

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	¿Cuál o cuáles son los países destino de sus exportaciones?	47
Gráfico N° 2	¿Cuál es el producto que más exporta la empresa?	48
Gráfico N° 3	¿Cree usted que las preferencias arancelarias andinas contribuyeron de alguna manera a fortalecer las exportaciones de atún?	49
Gráfico N° 4	¿Cómo calificaría usted el impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportaciones del sector atunero de Manta?	50
Gráfico N° 5	¿Cuáles son las preferencias arancelarias que han fomentado el clúster atunero de Manta?	51
Gráfico N° 6	¿Desde que se establecieron las preferencias arancelarias, qué ventajas han tenido los exportadores de atún?	52
Gráfico N° 7	Si las ventajas han fortalecido la actividad atunera ¿Cómo ve usted la situación de los exportadores atuneros, una vez que el Presidente de la República terminó con las preferencias arancelarias andinas?	53
Gráfico N° 8	¿Considera usted que las exportaciones de atún de su empresa se han incrementado en los últimos cinco años?	54
Gráfico N° 9	¿Cuál ha sido el volumen de las exportaciones de atún de la empresa en los últimos cinco años?	55
Gráfico N° 10	Aproximadamente ¿Cuánto se ha pagado en aranceles a los Estados Unidos por las exportaciones de atún, a raíz de la terminación	56

	de las preferencias andinas?	
Gráfico N° 11	¿Cómo cree usted que las preferencias arancelarias han incidido en las exportaciones de atún de su empresa en los últimos cinco años?	57
Gráfico N° 12	¿Cuáles alternativas a las preferencias arancelarias podrían surgir para el atún ecuatoriano?	58
Gráfico N° 13	A su juicio ¿Existen otros mecanismos para exportar el atún hacia los Estados Unidos sin tener que pagar el arancel del 3,5%?	59
Gráfico N° 14	Conoce usted ¿Qué estrategias o medidas aplicará el gobierno nacional para coadyuvar al sector atunero?	60
Gráfico N° 15	Volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta, periodo 2009-2013.	70
Gráfico N° 16	Divisas por exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta, periodo 2009-2013.	72
Gráfico N° 17	Volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Guayaquil y Posorja, periodo 2009-2013.	74
Gráfico N° 18	Volumen de las exportaciones nacionales de atún, periodo 2009-2013.	75
Gráfico N° 19	Divisas por exportaciones nacionales de atún, periodo 2009-2013.	77
Gráfico N° 20	Relación comparativa entre el volumen de las exportaciones de atún del cantón Manta con el volumen de las exportaciones nacionales de atún, periodo 2009-2013.	80

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo determina el impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el periodo 2009-2013, a raíz de la problemática formulada, la terminación de las preferencias arancelarias andinas con los Estados Unidos (ATPDEA) y el sistema generalizado de preferencias (SGP+) con la Unión Europea.

Las preferencias arancelarias se conciben como la reducción, eliminación de los impuestos de las importaciones, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo. Estas desgravaciones nacen de las negociaciones entre los socios comerciales con el fin de beneficiar el intercambio de manera recíproca para las partes dentro del acuerdo. De esta manera, el Ecuador por varias décadas fue beneficiario de las preferencias arancelarias andinas otorgadas por los Estados Unidos y del sistema generalizado de preferencias plus, acordado con la Unión Europea. La terminación de las ATPDEA, la próxima culminación del SGP+ con la Unión Europea y la dependencia de un acuerdo comercial con la UE, son factores determinantes para que el atún ecuatoriano continúe exportándose al mercado europeo con cero aranceles, caso contrario perdería competitividad con respecto al atún de los países vecinos de Perú y Colombia.

Se plantea una propuesta a fin de diversificar la oferta exportable de atún del cantón Manta, hacia los mercados de Venezuela y España.

CAPÍTULO I

1. PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y ACUERDOS COMERCIALES

El Ecuador mantiene acuerdos vigentes con algunos países como Chile, México y Cuba; y con Gremios Latinoamericanos como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI) y el Mercado común del sur (MERCOSUR). Además ha suscrito Acuerdos con Guatemala e Irán. Con los Estados Unidos y la Unión Europea mantiene preferencias arancelarias, y negociaciones en curso con El Salvador, Venezuela y Turquía. (CIP¹, 2012)

1.1. PREFERENCIAS ARANCELARIAS CON LOS ESTADOS UNIDOS

El Ecuador mantuvo hasta el 31 de julio de 2013 dos tipos de preferencias arancelarias con los Estados Unidos, la Ley de Preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga (ATPDEA) y el Sistema Generalizado de preferencias (SGP).

La Ley de Preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga (ATPDEA), consistió en un sistema de preferencias arancelarias que los Estados Unidos a los países andinos como Ecuador, Perú, Bolivia, para erradicar los cultivos de droga. En el Ecuador las ATPDEA entraron en vigencia en 1992 con el nombre de Andean

¹ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

Trade Preference Act (ATPA) o tratado de preferencias andinas, el cual posteriormente fue remplazado por las ATPDEA (Andean trade promotion and drug eradication act) o Ley de promoción y erradicación de la droga, en el año 2002, basándose en la premisa fundamental de que el Ecuador debía continuar luchando contra el narcotráfico en las zonas más vulnerables de la sierra y la amazonía ecuatorianas. (Cerón², 2008)

Productos como flores, piñas, enlatados de pescado, plywood, entre otros productos ecuatorianos tuvieron preferencias arancelarias hasta el mes de julio de 2013, ya que en el mes de mayo del mismo año, el Ecuador resolvió no renovar las preferencias arancelarias andinas con los Estados Unidos, debido a la presión que ese Gobierno pretendía ejercer en el Ecuador por el caso Chevron – Texaco y por el pedido de asilo que hiciera Julian Assange a la Embajada Ecuatoriana.

Las ATPDEA constituyeron un fomento al comercio unilateral, estimularon la inversión en varios sectores de la producción nacional, sobre todo en varios productos no tradicionales, no petroleros y agrícolas; promovieron una mayor accesibilidad al mercado norteamericano de los Estados Unidos, promovieron el desarrollo económico y la entrada libre con cero aranceles de una amplia lista de 5.600 productos ecuatorianos. (Gómez, M.³, 2010)

² Cerón, M. B. (2008). *Identificación de medidas compensatorias para rosas, atún y brócoli frente a la posible no renovación de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga – ATPDEA*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/7087>

³ Gómez, M. A. (2010). *El ATPDEA y su incidencia en la economía ecuatoriana, 1992 – 2008: un balance*. Quito, Ecuador: FLACSO. [En línea]. Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://flacsoandes.org/dspace/handle/10469/2365>

El sistema generalizado de preferencias (SGP) es un mecanismo de preferencias arancelarias unilaterales que también estuvo vigente hasta el mes de julio de 2013. Este sistema agrupaba una serie de productos que no entraban en el ATPDEA. Incluyó varias sub partidas arancelarias, pero aun así, los exportadores preferían exportar bajo ATPDEA, por considerarlo mucho más sencillo, en cuanto a la metodología de exportación. (CIP⁴, 2012)

1.2. ACUERDOS COMERCIALES CON PAÍSES CENTROAMERICANOS

Dentro de los países centroamericanos con los que el Ecuador ha firmado acuerdos comerciales están México, Guatemala, Cuba y El Salvador, con el cual se está en negociaciones.

Con México se firmó el Acuerdo de Alcance Parcial No. 29, en el año de 1993, que promueve preferencias arancelarias a varios productos ecuatorianos en un listado específico, con distintos niveles de desgravámenes. Como este listado de productos resulta limitado para acceder a este importante mercado americano para la economía nacional, el Ecuador ha solicitado la ampliación de aquella lista específica para otros productos exportables ecuatorianos, en lo cual se está trabajando por ambas partes. (CIP⁵, 2012)

⁴ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

⁵ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

El Ecuador y El Salvador están manteniendo actualmente negociaciones para concretar la suscripción de un acuerdo comercial que beneficie el comercio internacional entre ambos países. De este proceso ya se efectuó la primera ronda de negociaciones desde el 2 al 4 de julio de 2012 en San Salvador, capital de la República de El Salvador. La segunda ronda de negociaciones fue desarrollada en la capital Ecuatoriana, Quito, durante la segunda semana de septiembre de 2013. (CIP⁶, 2012)

Con la República de Cuba el Ecuador suscribió el Acuerdo de Complementación Económica N° 46, para conceder al Ecuador preferencias arancelarias para un total de 384 productos, con grados de preferencia que oscilan del 50% al 100%.

Bajo este acuerdo además, la República del Ecuador otorga preferencias arancelarias a 489 productos cubanos, con los mismos niveles de preferencias indicados. (CIP⁷, 2012)

Con la República de Guatemala, el Ecuador firmó un Acuerdo de Alcance Parcial el 15 de abril de 2011, vigente a partir de esa fecha para ambos países.

Mediante este Acuerdo se concede preferencias arancelarias para un total de 614 productos, que incluye además diferentes grados preferenciales y un cronograma de

⁶ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

⁷ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

desgravamen para algunos productos. Actualmente la Asamblea Nacional Ecuatoriana a través de la Comisión de Soberanía, Integración, Relaciones Internacionales y Seguridad Integral, analiza el Acuerdo con el propósito de proponer el fortalecimiento de algunos aspectos específicos. (CIP⁸, 2012)

1.3. ACUERDOS COMERCIALES CON LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES – CAN

La Comunidad Andina de Naciones (CAN), es una Organización internacional que surgió en el año de 1969 del Acuerdo de Cartagena en la República hermana de Colombia. Este importante bloque de países andinos tiene como propósito básico el logro del desarrollo integral de los países partes.

La CAN nace como el Pacto Andino, fundado por los estados andinos de Colombia, Ecuador; Perú, Bolivia y Chile; los cuales tienen como denominador común estar localizados geográficamente sobre la cordillera de los Andes, de allí su nombre. Posteriormente el bloque recibe a varios países en calidad de estados asociados, los cuales son Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

El Ecuador al ser uno de los fundadores de la CAN, es beneficiario de la zona de libre comercio con Colombia, Perú y Bolivia.

⁸ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

La República Bolivariana de Venezuela se integró a la CAN en el año de 1973, pero decidió separarse del bloque 33 años después en el 2006. Chile, por su parte, finalizó su adhesión a la CAN en el año de 1976. (CIP⁹, 2012)

La CAN busca la integración entre los países de la región andina, como propósito institucional fundamental, priorizando el comercio entre los países miembros, el intercambio de las mercaderías, así como el facilitar la circulación de sus ciudadanos entre los estados parte mediante la presentación del pasaporte andino, que es una identificación común entre dichos países. (Carrera, Castillo y Reina¹⁰, 2009)

La CAN es un bloque económico “cuyo objetivo es promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social, con miras a la formación gradual de un Mercado Común Latinoamericano”. (Carrera, Castillo y Reina¹¹, 2009, p. 2)

La Decisión 416 de la CAN establece que “En la actualidad la CAN es un espacio de libre comercio entre sus países partes y representa el bloque de integración de

⁹ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

¹⁰ Carrera, J. S., Castillo, T. Y., y Reina, K. E. (2009). *Impacto de la Comunidad Andina (CAN) en el desarrollo económico del Ecuador, desde su creación hasta la actualidad, con un enfoque en el comercio intraregional*. Facultad de Economía y Negocios – FEN, Escuela Superior Politécnica del Litoral – ESPOL. Guayaquil, Ecuador. www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2596/1/5101.pdf

¹¹ Carrera, J. S., Castillo, T. Y., y Reina, K. E. (2009). *Impacto de la Comunidad Andina (CAN) en el desarrollo económico del Ecuador, desde su creación hasta la actualidad, con un enfoque en el comercio intraregional*. Facultad de Economía y Negocios – FEN, Escuela Superior Politécnica del Litoral – ESPOL. Guayaquil, Ecuador. www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2596/1/5101.pdf

mayor importancia para Ecuador”. (CIP¹², 2012, párr. 4).

1.4. ACUERDOS COMERCIALES CON EL MERCADO COMÚN DEL SUR – MERCOSUR

Las siglas de Mercosur significan Mercado Común del Sur, organización de países sudamericanos integrada inicialmente por Venezuela, Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia (en proceso de adhesión).

Consultando en la página web del Mercosur¹³ (2013) se conoció que:

El MERCOSUR es un acuerdo entre países de América del Sur, con el objetivo de lograr una mayor integración de sus economías y así mejorar la vida de sus habitantes. Mediante este acuerdo los países pueden hacer negocios para aumentar el comercio entre ellos. También les permite a los países desarrollarse y fortalecer los intereses de ellos en el mundo. ¡Cuando los países se unen tienen más fuerza para comprar y vender productos a otros países del mundo!. (párr. 1)

Dentro de los estados asociados al MERCOSUR están Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Guyana y Surinam (las dos últimas en proceso de ratificación). Para que los estados asociados puedan participar en las reuniones del Mercosur y poder firmar acuerdos entre países, deben acogerse a Decisiones establecidas y codificadas

¹² CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

¹³ Secretaría del Mercosur (2013). *Mercosur*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=4725&site=1&channel=secretaria&seccion=3

internamente. Los países miembros son los estados que originalmente firmaron el acuerdo. Los países asociados son los que se han ido adhiriendo al Mercosur.

El Mercosur promueve beneficios para sus países miembros, así el Mercado Común del Sur elimina el pago en aduanas y otras restricciones arancelarias a la comercialización de productos entre los países y medidas afines; fomenta el mercado libre de los productos, bienes y servicios; aranceles comunes; políticas comerciales comunes y políticas sectoriales macroeconómicas coordinadas con los estados parte en materia agroindustrial, comercio exterior, monetaria, cambiaria, fiscal, comunicaciones, aduanas, transportes, de capitales, de servicios, así como otras políticas que logran consensuarse en aras de fortalecer el proceso integracionista de los estados que lo conforman. (SM Secretaría del Mercosur¹⁴, 2013)

El Ecuador como estado asociado del Mercosur y país miembro de la CAN suscribió el ACE No. 59 el 2 de noviembre de 2004, que es un acuerdo de complementación económica que implica preferencias arancelarias para varios productos, que estará vigente hasta el año 2018.

1.5. ACUERDOS COMERCIALES CON LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN - ALADI

Analizando en la página web de la ALADI¹⁵ (2013), se conoció que:

¹⁴ Secretaría del Mercosur (2013). *Mercosur*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=3

¹⁵ ALADI (2013). *Integración y comercio. Acuerdos*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/acuerdos>

Son países originarios de la ALADI, signatarios del TM80, la República Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Federativa del Brasil, la República de Chile, la República de Colombia, la República del Ecuador, los Estados Unidos Mexicanos, la República del Paraguay, la República del Perú, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela. Posteriormente, el 6 de noviembre de 1998, la República de Cuba fue aceptada como país miembro en la Décima Reunión del Consejo de Ministros por la **Resolución 51(X)**, pasando a ser miembro pleno de la ALADI el 26 de agosto de 1999. Asimismo, el 24 de abril de 2009, en el marco de la Decimoquinta Reunión del Consejo de Ministros, fue aceptada la adhesión de la República de Panamá al TM80 por Resolución 64 (XV), pasando a ser miembro pleno de la ALADI en el año 2012. Por otra parte, también fue aceptada la adhesión de la República de Nicaragua, en la Decimosexta Reunión del Consejo de Ministros (Resolución 75 (XVI)), realizada con fecha 11 de agosto de 2011.

Actualmente, Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación. Pueden ser parte de la ALADI aquellos países latinoamericanos que así lo soliciten (**Artículo 58 del TM80**) y sean aceptados, previa negociación con los países miembros, conforme al procedimiento establecido por la **Resolución 239** del Comité de Representantes.

Corresponde al Consejo de Ministros aceptar la adhesión de un país como miembro de la ALADI, decisión tomada por el voto afirmativo de los dos tercios de los países miembros y sin que exista voto negativo. (párr. 1 - 6)

La ALADI es el “mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 510 millones de habitantes”. (ALADI¹⁶, 2014, párr. 1)

Además, de conformidad con lo publicado en la página web de la ALADI¹⁷ (2014) se observó que:

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- Una **preferencia arancelaria regional** que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- **Acuerdos de alcance regional** (comunes a la totalidad de los países miembros).
- **Acuerdos de alcance parcial**, con la participación de dos o más países del área.

Tanto los acuerdos regionales como los de alcance parcial (Artículos 6 a 9) pueden abarcar materias diversas como **desgravación arancelaria y promoción del comercio; complementación económica; comercio agropecuario; cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del**

¹⁶ ALADI (2013). *Integración y comercio. Acuerdos*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/acuerdos>

¹⁷ ALADI (2013). *Integración y comercio. Acuerdos*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/>

medio ambiente; cooperación científica y tecnológica; promoción del turismo; normas técnicas; y muchos otros campos previstos a título expreso o no en el TM 80 (Artículos 10 a 14).

Los países calificados de **menor desarrollo económico relativo** de la región (Bolivia, Ecuador y Paraguay) gozan de un sistema preferencial. A través de las nóminas de apertura de mercados que los países ofrecen a favor de los PMDER; de programas especiales de cooperación (ruedas de negocios, preinversión, financiamiento, apoyo tecnológico); y de medidas compensatorias a favor de los países mediterráneos, se busca una participación plena de dichos países en el proceso de integración.

El Tratado de Montevideo 1980 está abierto a la adhesión de cualquier país latinoamericano. De hecho, el 26 de agosto de 1999 se perfeccionó la primera adhesión al Tratado de Montevideo 1980, con la incorporación de la República de Cuba como país miembro de la Asociación.

Asimismo, el 10 de mayo de 2012, la República de Panamá pasó a ser el Decimotercer país miembro de la ALADI.

Por otra parte, también fue aceptada la adhesión de la República de Nicaragua, en la Decimosexta Reunión del Consejo de Ministros (Resolución 75 (XVI)), realizada el 11 de agosto de 2011. Actualmente, Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación.

La ALADI abre además su campo de acción hacia el resto de América Latina mediante **vínculos multilaterales** o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración del continente (Artículo 25).

Asimismo contempla la **cooperación horizontal** con otros movimientos de integración del mundo y acciones parciales con terceros países en vías de desarrollo o sus respectivas áreas de integración (Artículo 27).

La ALADI da cabida en su estructura jurídica a los más vigorosos acuerdos subregionales, plurilaterales y bilaterales de integración que surgen en forma creciente en el continente. En consecuencia, le corresponde a la Asociación – como marco o “paraguas” institucional y normativo de la integración regional- desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común. (párr. 3-13)

La ALADI al igual que el Mercosur promueve la creación de un mercado común entre sus países miembros, a través de decisiones multilaterales bien diferenciadas, y mecanismos de integración como son preferencias arancelarias regionales y acuerdos de alcance parcial y regional, de manera que se prevén según el desarrollo socioeconómico de los países que la componen. Al ser uno de los estados parte de la ALADI, el Ecuador se beneficia de las preferencias arancelarias para los productos establecidos. (CIP¹⁸, 2012)

¹⁸ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

1.6. ACUERDOS COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA

El Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), está vigente para el Ecuador desde el año 1990. Este sistemas de preferencias le ha permitido al país el ingreso de muchos productos no petroleros a los diferentes países de la Unión Europea como España, Francia, Italia, Holanda, Inglaterra, etc., cumpliendo para el efecto con todas las normas de calidad exigibles por dicha comunidad como la norma ISO 22000.

En el nuevo reglamento de funcionamiento del SGP+ se estipula que para acogerse a sus beneficios, los estados no pueden registrar ingresos per cápita medios altos durante tres años seguidos, de acuerdo a lo promulgado por el banco Mundial en su clasificación de países. Si el Ecuador supera estos ingresos, podría ser excluido del SGP+, pues según un informe del Banco Mundial, el Ecuador viene superando sus ingresos desde el año 2010, lo cual significa que sus ingresos han calificado como medios altos desde esa fecha. (Auz¹⁹, 2009)

1.7. ACUERDOS COMERCIALES CON LA REPÚBLICA ISLÁMICA DE IRÁN

El Acuerdo Comercial entre la República Islámica de Irán y la República del Ecuador y el Gobierno, se suscribió en el mes de abril de 2011, el cual estipula que el

¹⁹ Auz, M. (2009). *Alternativas para el mejor aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP de la Unión europea*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [septiembre 13, 2013] Disponible en: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6775/1/37440_1.pdf

Ecuador otorgará el trato de nación más favorecida (NMF) a Irán, que estableció la OMC (Organización Mundial de Comercio).

Dicho acuerdo no ha contemplado beneficios específicos para el país, los que si son evidentes para Irán, por lo cual ha sido cuestionado y revisado por la Asamblea Nacional a través de la comisión de Soberanía, Integración, Relaciones Internacionales y Seguridad Integral, de acuerdo a declaraciones vertidas por el Canciller de la República en el año 2012. (CIP²⁰, 2012)

1.8. OTROS ACUERDOS COMERCIALES CON PAÍSES SUDAMERICANOS

Investigando en la página web de la DIRECON²¹ (2014), se pudo conocer que:

El Acuerdo de Complementación Económica entre **Chile y Ecuador (ACE N°32)**, se firmó en Chile el 20 de diciembre de 1994 y **entró en vigencia el 1° de enero del 1995**. Debido a las listas de desgravación establecidas en el Acuerdo, **desde el 1° de enero del 2000 el 96,6% de los productos se encuentran libres de arancel**, mientras que el 3,4% restante se encuentra excluido de los beneficios arancelarios negociados en el ACE. En septiembre del 2005 se iniciaron las negociaciones bilaterales para **profundizar el ACE N°32** y en marzo del

²⁰ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

²¹ DIRECON (2014). *Mapa de acuerdos comerciales. Acuerdo de complementación económica Chile-Ecuador*. Chile: Dirección general de relaciones económicas internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores. Disponible en: <http://www.direcon.gob.cl/mapa-de-acuerdos/>

2008, los dos países suscribieron el **nuevo ACE N°65**, que profundiza las disciplinas ya existentes, en materias como **Obstáculos Técnicos al Comercio, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas de Origen y Asuntos Aduaneros**; e incorpora un nuevo capítulo de **Solución de Controversias** mucho más detallado, con procedimientos distintos y más completos que los del ACE N°32. **El 25 de enero de 2010 entró en vigencia del ACE N°65**, así como también el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), que busca promover materias como la profundización y ampliación del diálogo político y social, de cooperación, de cultura y económico-comercial entre ambos países. (párr. 1 - 4)

El ACE No. 65 es un acuerdo que promueve una zona de libre comercio entre Chile y Ecuador, contiene además un pequeño listado de requisitos de origen de ciertos productos y algunas excepciones. (CIP²², 2012)

Observando en la publicación de la CIP²³ (2012), se conoció que el Ecuador mantiene un acuerdo comercial con Venezuela, cuyo detalle se expone a continuación:

Posterior a la salida de Venezuela de la Comunidad Andina en abril de 2006, se iniciaron las negociaciones entre ambos países para alcanzar un Acuerdo Comercial. En marzo de 2010 se firmó un acuerdo marco de cooperación entre la República del Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela, con el

²² CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

²³ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales*. Quito, Ecuador: Cámara de industrias y producción. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales.html>

propósito básico de fortalecer los lazos comerciales y de desarrollo en ambos países. El 11 de abril de 2011 se firmó el “Protocolo al Acuerdo Marco de Cooperación entre la República del Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela para profundizar los lazos de Comercio y Desarrollo”. Mediante Resolución No. 15 del Comité de Comercio Exterior de mayo de 2010, se ordenó la reapertura de la negociación, dado que los términos del Acuerdo suscrito no son convenientes para el Ecuador. Por su parte en Venezuela mediante Gaceta Oficial No. 39.719 del 22 de julio de 2011, se publicó la “Ley aprobatoria del Protocolo al Acuerdo Marco de Cooperación entre la República del Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela para profundizar los lazos de Comercio y Desarrollo” emitida por la Asamblea Nacional de ese país. (CIP²⁴, 2012)

1.9. PARTIDAS Y SUB PARTIDAS ARANCELARIAS

Consultando en el sistema de clasificación arancelaria del Ecuador²⁵ (2013), se conoció de la existencia de las siguientes partidas arancelarias para el atún y sus variedades:

0302310000 Descripción albacoras o atunes blancos (Thunnus Alalunga).

Descripción Comercial: Albacoras (atunes blancos) enteras, descabezadas, evisceradas o troceadas (pero conservando as espinas), frescas o refrigeradas, excepto los filetes, hígados, huevas y lechas. Advalorem (%): 30.

²⁴ CIP (2012). *Mapa de negociaciones comerciales del Ecuador con varios países del mundo*. Quito – Ecuador. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.cip.org.ec>

²⁵ SCAE (2013). *Sistema de clasificación arancelaria*. <http://www.e-comex.net/arancel/>

0302320000 Descripción: - - Atunes de aleta amarilla (rabiles) (*Thunnus albacares*). Descripción Comercial: Atunes de aleta amarilla, distintos de los atunes blancos o albacoras, enteros, descabezados, eviscerados o troceados (pero conservando las espinas), frescos o refrigerados, excepto en filetes, hígados, huevas y lechas. Advalorem (%): 0

0303410000 Descripción: - - Albacoras o atunes blancos (*Thunnus alalunga*). Descripción Comercial: ATÚN CONGELADO. Advalorem (%): 0

0303420000 Descripción: - - Atunes de aleta amarilla (rabiles) (*Thunnus albacares*). Descripción Comercial: Atún aleta amarilla entero congelado Advalorem (%): 0

0303430000 Descripción: - - Listados o bonitos de vientre rayado. Descripción Comercial: ATÚN ROTO. Advalorem (%): 0

0303440000 Descripción: - - Patudos o atunes ojo grande (*Thunnus obesus*). Descripción Comercial: ATUN RECHAZO MIX. Advalorem (%): 0

0303490000 Descripción: - - Los demás. Descripción Comercial: Atunes (distintos de las albacoras, de los atunes de aleta amarilla y de los listados o bonitos), enteros, descabezados, eviscerados o troceados (pero conservando las espinas), congelados, excepto los filetes, hígados, huevas y lechas. Advalorem (%): 30

0305490000 Descripción: - - Los demás. Descripción Comercial: Atunes ahumados, enteros o en trozos. Advalorem (%): 30

0305599000 Descripción: - - - Los demás. Descripción Comercial: Atunes (distintos de las albacoras, de los atunes de aleta amarilla y de los listados o

bonitos), secos, incluso salados (pero sin ahumar), excepto en filetes. Advalorem (%): 25

0305690000 *Descripción:* - - *Los demás.* Descripción Comercial: Atunes (distintos de las albacoras, de los atunes de aleta amarilla y de los listados o bonitos), salados o en salmuera, sin secar ni ahumar, excepto en filetes. Advalorem (%): 30. (párr. 1-10)

Analizando en la página web de la Aduana del Ecuador²⁶, se investigó que la clasificación arancelaria del atún y sus derivados, se resume en el cuadro 1, a continuación:

²⁶ CAE (2013). *Descripción de las partidas arancelarias del atún y sus derivados* [En línea]. Consultado: [20, junio, 2013] Disponible en: <http://www.sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

Cuadro 1

Descripción de las partidas arancelarias del atún y sus variedades

Partida	Verif.	Descripción Partida	Descripción TNAN
<u>0301940000-0000-0000</u>	9	ATUNES COMUNES O DE ALETA AZUL (THUNNUS THYNNUS)	
<u>0301940000-0000-0001</u>	9	ATUNES COMUNES O DE ALETA AZUL (THUNNUS THYNNUS)	SOLO PARA PECES DISTINTOS AL TIBURÓN, EL TIBURÓN SE ENCUENTRA PROHIBIDO IMPORTAR
<u>0301950000-0000-0001</u>	9	ATUNES DEL SUR (THUNNUS MACCOYII)	SOLO PARA PECES DISTINTOS AL TIBURÓN, EL TIBURÓN SE ENCUENTRA PROHIBIDO IMPORTAR
<u>0301950000-0000-0000</u>	9	ATUNES DEL SUR (THUNNUS MACCOYII)	
<u>0302320000-0000-0000</u>	7	ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNU ALBACARES)	DIFERIM. 0% ADV, D.E. 992,R.O. 314 11/04/08; D.E 1067 09/05/08.
<u>0302350000-0000-0000</u>	8	ATUNES COMUNES O DE ALETA AZUL (THUNNUS THYNNUS)	
<u>0302360000-0000-0000</u>	5	ATUNES DEL SUR (THUNNUS MACCOYII)	
<u>0303420000-0000-0000</u>	5	ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNUS ALBACARES)	DIFERIM. 0% ADV, D.E. 992,R.O. 314 11/04/08; D.E 1067 09/05/08.
<u>0303450000-0000-0000</u>	6	ATUNES COMUNES O DE ALETA AZUL (THUNNUS THYNNUS)	
<u>0303460000-0000-0000</u>	3	ATUNES DEL SUR (THUNNUS MACCOYII)	
<u>1604141000-0000-0000</u>	9	ATUNES	

Fuente: <http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Cuadro 2

Sub partidas arancelarias de la Partida arancelaria atunes

Sección IV :	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo 16 :	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
Partida Sist. Armonizado 1604 :	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado
SubPartida Sist. Armoniz. 160414 :	-- Atunes, listados y bonitos (Sarda spp):
SubPartida Regional 16041410 :	-- Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.)
Código Producto Comunitario (ARIAN) 1604141000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 1604141000-0000-0000 :	
Código de Producto (TNAN)	0
Antidumping	0%
Advalorem	30%
FDI	0.5 %
ICE	0%
IVA	12%
Salvaguardia por Porcentaje	0%
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0%
Incremento ICE	0%
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458. R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	NO

Fuente: <http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

1.10. VARIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN DEL ATÚN

El atún o túnido “posee alto rango migratorio, es decir no es una especie propia de aguas ecuatorianas; además, presenta gran poder de reproducción. La talla media varía de acuerdo a la especie; puede fluctuar entre 70 y 130 cm de longitud total”. (Mendoza²⁷, 2008, pp. 60, 61)

También en el estudio de Mendoza²⁸ (2008) se encontró que:

La época de mayor presencia de túnidos, en aguas ecuatorianas, es entre enero y abril, y septiembre y diciembre, cuando la captura se realiza dentro de las 200 millas marítimas. Entre los meses de mayo y agosto, la captura se realiza en aguas internacionales. Las zonas de mayor captura son, históricamente, las costas de Manabí y en áreas cercanas a la isla Isabela en el archipiélago de Galápagos. (p.61)

Estudiando en la publicación de Orozco y Montesinos²⁹ (2009), se conoció que:

El atún es un pez de la familia de los Escómbridos común en la mayor parte de las aguas del mundo, se encuentran próximos a la superficie, frecuentemente

²⁷ Mendoza, R. (2008). *Análisis Sectorial del Atún y sus derivados*. Apunte de Economía. Guayaquil, Ecuador: Dirección General de Estudios. Cámara de Industrias de Guayaquil. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://www.econbiz.de/Record/an%C3%A1lisis-sectorial-del-at%C3%BAn-y-sus-derivados-mendoza-san-miguel-roger/10002154090>

²⁸ Mendoza, R. (2008). *Análisis Sectorial del Atún y sus derivados*. Apunte de Economía. Guayaquil, Ecuador: Dirección General de Estudios. Cámara de Industrias de Guayaquil. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://www.econbiz.de/Record/an%C3%A1lisis-sectorial-del-at%C3%BAn-y-sus-derivados-mendoza-san-miguel-roger/10002154090>

²⁹ Orozco, R. y Montesinos, V. (2009). *Proyecto de prefactibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino*. Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: http://www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6962/1/24911_1.pdf

mide de dos a tres metros de largo. Los atunes tienen un cuerpo redondeado, esbelto e hidrodinámico, que se estrecha hasta formar una delgada unión con la cola; tienen el dorso de color azul reluciente, el vientre de color gris moteado de plata, y se asemejan a la caballa en su estructura general. Su carne, tanto fresca como salada, es de gusto agradable y muy apetecida para su comercialización.

Los túnidos tienen características morfológicas que les permiten desarrollar altas velocidades de hasta 80 Km. /hora; su cuerpo es fusiforme, cabeza pronunciada en forma de pirámide triangular y boca relativamente pequeña en relación al cráneo. La piel está lubricada con mucus que reduce la fricción. Presentan dos aletas dorsales rígidas y robustas y una caudal fuerte en forma de arco, color azulado en el dorso y el vientre plateado con reflejos irisados, sus aletas van del pardo al amarillo. (p. 76)

En el mundo existen algunas variedades de atún, de las cuales las más sobresalientes son la “albacora o atún blanco” (*Thunnus Alalunga*), conocida también como bonito del norte; el atún rojo o de aleta azul (*Thunnus Thynnus*); el atún listado o barrilete (*Katsuwonus Pelamis*); el atún aleta amarilla o rabil (*Thunnus Albacares*); y el atún patudo o de ojo grande (*Thunnus Obesus*).

Estas variedades de atún tienen características específicas y diferenciables entre sí. El atún rojo es la especie de mayor longitud, su hábitat está en los océanos Atlántico y Pacífico y se encuentra también en el mar Mediterráneo que baña las costas españolas y portuguesas en el continente europeo; esta especie puede alcanzar los 3 m de longitud

y un peso de 700 Kg y un poco más; tiene el vientre plateado, un dorso azulado, puntos incoloros y líneas transversales en la parte inferior del cuerpo.

El rabil o atún de aleta amarilla (yellowfin tuna) habita en los océanos Pacífico, Atlántico e Índico. El atún blanco o albacora o atún blanco es un pez de gran calidad, su carne es blanca de allí su nombre; mide aproximadamente 1,2 m de longitud, tiene el dorso azul oscuro, el vientre y los flancos blanco y plateado; su principal característica son las aletas pectorales bastante alargadas. El atún patudo u ojo grande habita en el océano Atlántico tropical, distribuyéndose por todo el océano, tiene una longitud de hasta 2m; una banda amarilla longitudinal en los flancos y un dorso azulado oscuro.

El atún listado tiene su hábitat también en los tres océanos mayores del mundo, el Pacífico, Atlántico e Índico. Su dorso es azulado oscuro, al igual que las especies anteriores; pero su característica principal está en la parte ventral y en los flancos color plata, así como en las líneas longitudinales oscuras que lo componen. (Orozco y Montesinos³⁰, 2009)

En el mismo estudio de Orozco y Montesinos³¹ (2009), se encontró además, que:

Los túnidos son oceánicos, el aleta azul y la albacora de agua fría, el aleta amarilla y barrilete de temperaturas entre 17 y 33° C. Su temperatura corporal es

³⁰ Orozco, R. y Montesinos, V. (2009). *Proyecto de prefactibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino*. Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: http://www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6962/1/24911_1.pdf

³¹ Orozco, R. y Montesinos, V. (2009). *Proyecto de prefactibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino*. Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: http://www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6962/1/24911_1.pdf

de 10° C superior a la media debido a su envoltura muscular muy grasosa. En el Atlántico tropical y subtropical abundan el atún aleta azul, aleta amarilla, el bonito, la albacora y patudo, se considera que tienen sus zonas de crianza en el Golfo de México y las islas del Caribe.

Esta especie de pez es muy pesada por lo que necesitan mantenerse en movimiento constante para no morir de anoxia (falta de oxígeno); son muy sensibles a los cambios de temperatura, salinidad y turbidez del agua por lo que pueden profundizarse hasta 400 metros. Responde a dos estímulos: vista y olfato, por lo que los objetos brillantes dan buenos resultados para la pesca de esta especie.

Se alimentan de todo lo que encuentra durante todo el año excepto el período de reproducción. Su reproducción consiste en el desove de la hembra y la fecundación del macho; los huevecillos de la hembra tienen una gota de grasa que les permite flotar; luego salen las larvas las que se alimentan de la yema y posteriormente del plancton.

Su asociación con los delfines ha producido discusiones debido a que en la captura del atún quedan atrapados delfines, los mismos que al tener respiración pulmonar mueren de asfixia o por el impacto emocional, la CIAT ha logrado implementar ciertas modificaciones en las redes de cerco para facilitar el escape del delfín atrapado.

En el Ecuador el atún es un pez migratorio y las especies objetivo de captura por las flotas nacionales son el atún aleta amarilla, el atún barrilete y el atún ojo grande o patudo. (p. 78, 79)

1.10.1. El subsector atunero del Ecuador

Consultando en la investigación de Cerón³² (2008), se pudo conocer que:

Ecuador ha sido un país tradicionalmente pesquero, gracias a la bondad de las aguas del Océano Pacífico. El Ecuador da el salto de la pesca artesanal a la pesca de altura, razón por la cual se crean los primeros instrumentos legales que norman el sector. Las provincias de Manabí y Guayas se convirtieron en destinos apetecibles para la inversión en el procesamiento de uno de los pescados más demandado por los mercados mundiales: El Atún. Por su sabor, frescura y consistencia, el atún ecuatoriano ha logrado calar en las preferencias del mercado exterior a tal punto que se ha convertido en un producto con marca país, y ha empujado el desarrollo económico de Manta, De hecho, el 90% de la economía mantense se sustenta en la pesca industrial y artesanal. Es así como el Puerto de Manta se convirtió en el principal puerto atunero del Pacífico y empezaron a instalarse varias empresas procesadoras de este producto, tanto de capitales locales como externos. (p. 60)

El puerto internacional de carga y transferencia del cantón Manta ofrece a los exportadores atuneros muchas ventajas u oportunidades para el embarque de la carga, así, es muy importante su localización física a 25 millas de la ruta internacional de navegación; se encuentra operativo los 365 días del año; está conformado por 1.200

³² Cerón, M. B. (2008). *Identificación de medidas compensatorias para rosas, atún y brócoli frente a la posible no renovación de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga – ATPDEA*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/7087>

metros de muelle. En total, de los cuales 5. 800 m están destinados a los servicios de tráfico internacional y 6. 400 metros al tráfico nacional; las vías de acceso al puerto han sido reconstruidas y están en excelentes condiciones; al ser un muelle natural, el puerto de Manta tiene muchas facilidades para el atraque de los buques. (CAE³³, 2013)

Complementariamente, analizando en el estudio de Cerón³⁴ (2008), se encontró que:

Es así como empieza a consolidarse esta industria en el país, entrando a la competencia por los mercados externos contra países como Tailandia, Filipinas, Indonesia, Costa de Marfil, España, Taiwán y Estados Unidos. En los actuales momentos, la industria procesadora de atún en el Ecuador se ha posicionado como la más importante de la costa del Pacífico Este (junto con México), y una de las más importantes a nivel mundial. Es necesario destacar que, los grandes mercados mundiales para el atún procesado son la Unión Europea, Japón, y los Estados Unidos. El producto final más conocido es el atún en conserva, en lata o en vidrio, preservado en aceite o agua; en los últimos años se introdujo un nuevo producto, especialmente en Estados Unidos, que es el atún en bolsas de plástico o pouch. (p. 61)

La pesca actual está dominada por los buques industriales que utilizan grandes redes cerqueras. La pesca de los túnidos, anualmente se ve afectada por eventos

³³ CAE (2013). Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://www.sicel.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

³⁴ Cerón, M. B. (2008). *Identificación de medidas compensatorias para rosas, atún y brócoli frente a la posible no renovación de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga – ATPDEA*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/7087>

oceanográficos como el fenómeno del niño, que aleja los peces al calentarse las aguas, fenómeno que tiene lugar en los meses de invierno (diciembre-abril). “El sector pesquero se ha comprometido con un sistema de vedas que suspenden la captura cada tres años para no depredar la especie, esa es una de las razones de que el negocio siga saludable”. (Cerón³⁵, 2008, p. 62)

1.10.2. Clúster Atunero del Ecuador

“El Clúster Atunero es el conjunto de empresas que participan en la captura, procesamiento y comercialización del atún dentro del territorio ecuatoriano para satisfacer la demanda nacional e internacional”. (Orozco y Montesinos³⁶, 2009, p. 72)

En el clúster atunero se identifican tres fases, la de extracción o captura, la de industrialización o procesamiento y la de comercialización. El principal interviniente de la fase de extracción es la flota atunera cerquera que representa el 60% de las embarcaciones sobre todo del cantón Manta. En este mismo cantón se encuentra el 70% de las procesadoras atuneras que conforman la fase de industrialización, transformación o procesamiento. Para la fase final de comercialización se requiere de transportes y canales de distribución eficientes que conduzcan el producto al consumidor final, lo cual

³⁵ Cerón, M. B. (2008). *Identificación de medidas compensatorias para rosas, atún y brócoli frente a la posible no renovación de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga – ATPDEA*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/7087>

³⁶ Orozco, R. y Montesinos, V. (2009). *Proyecto de prefactibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino*. Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: http://www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6962/1/24911_1.pdf

para fines exportables se lo hace desde el puerto de Manta y el puerto de Guayaquil. (Mendoza³⁷, 2008)

De acuerdo al estudio de Orozco y Montesinos³⁸ (2009), la flota pesquera ecuatoriana es renovada en el año de 1998, pues su vida útil ya había llegado a los 30 años, además toda la flota atunera ecuatoriana está clasificada por la Dirección Nacional de Pesca en varias clases I, II, III y IV. Las embarcaciones clase I tienen una capacidad de almacenamiento de 1 a 100 TRN (tonelaje de registro neto) y un ciclo de navegación corto, es decir pueden pescar muy cerca a las costas. Las naves clase II tienen una capacidad de almacenamiento de 101 a 200 TRM. Las embarcaciones clase III pueden embodegar 201 a 300 TRN y las clase IV almacenan más de 301 TRN.

Las naves clase III y IV son las más modernas y sofisticadas de la flota atunera ecuatoriana, cuentan con tecnología de punta como GPS, sonar, satélites, ecosonda, e inclusive poseen helicópteros, lo cual hace notar que la inversión en estas embarcaciones es muy fuerte. Así mismo, las embarcaciones clase III y IV son más aventajadas en cuanto a su poder extractivo de los cardúmenes, sobre todo cuando sube la temperatura de las aguas, ya que el atún prefiere las aguas más frías, lo cual lo hace alejarse de las costas, y es donde tienen su radio de acción cubierto este tipo de naves.

³⁷ Mendoza, R. (2008). *Análisis Sectorial del Atún y sus derivados*. Apunte de Economía. Guayaquil, Ecuador: Dirección General de Estudios. Cámara de Industrias de Guayaquil. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://www.econbiz.de/Record/an%C3%A1lisis-sectorial-del-at%C3%BAn-y-sus-derivados-mendoza-san-miguel-roger/10002154090>

³⁸ Orozco, R. y Montesinos, V. (2009). *Proyecto de prefactibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino*. Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: http://www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6962/1/24911_1.pdf

Las embarcaciones clase I y II necesitan invertir un aproximado de aproximadamente de \$ 5.000 a 7.000 para realizar su actividad extractiva; las naves clase III y IV invierten siete veces más que las primeras, lo cual bordea los \$37.500. De todos los costos operacionales es el combustible el que representa el 40% del presupuesto total, la mano de obra implica el 30% y el 20% resto cubre gastos de mantenimiento y afines.

Según datos encontrados en la página web del Viceministerio de acuicultura y pesca³⁹ (2013), el Ecuador registró para el año 2012, un total de 86 embarcaciones. Hasta el año 2011 se tenían registradas aproximadamente 74 plantas procesadoras de productos del mar, en presentaciones de conservas, producto fresco o congelado, así como en el procesamiento de aceite y harina de pescado. El boom de la pesca en el Ecuador llamó la atención de los empresarios que invirtieron en el establecimiento de nuevas y grandes empresas pesqueras nacionales e internacionales, localizadas principalmente en Manta y Guayaquil.

La mayor parte de las procesadoras exportadoras atuneras vienen operando con el esquema estructural vertical, que involucra las tres etapas del clúster atunero, cuentan con su propia flota atunera para la pesca de los cardúmenes, faena pesquera que es supervisada constantemente por la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), como organismo rector a nivel mundial que controla las extracciones de túnidos para que no se capturen delfines, tortugas o tiburones, y si fuera el caso, sean devueltos al

³⁹ MAGAP y Viceministerio de acuicultura y pesca (2013). *Flota Pesquera autorizada. Red de cerco atún*. [En línea]. Consultado: [enero,21, 2014] Disponible en: <http://www.viceministerioap.gob.ec/>

mar inmediatamente, para lo cual las redes cerqueras tienen un sistema de escape especial para estas especies.

Estas industrias además, procesan y comercializan en el mercado interno ecuatoriano, y por último, exportan a los mercados demandantes, en su mayoría de la Unión Europea y países centro y sudamericanos. En las faenas realizadas los buques atuneros son constantemente inspeccionados por la CIAT. (Orozco y Montesinos⁴⁰, 2009)

⁴⁰ Orozco, R. y Montesinos, V. (2009). *Proyecto de prefactibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino*. Quito, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea] Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: http://www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6962/1/24911_1.pdf

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y GENERACIÓN DE DIVISAS PARA EL SECTOR ATUNERO EXPORTADOR DEL CANTÓN MANTA.

2.1. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ATUNERAS DE MANTA, DURANTE EL PERIODO 2009-2013.

El Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP+) que la Unión Europea mantiene con el Ecuador, ha sido renovado para varios productos ecuatorianos, por el pleno del parlamento europeo, hasta el mes de enero del 2015. Con esta decisión, las conservas de atún y lomos, que se exportan a la Comunidad Europea entrarán con cero aranceles a esa región.

Una de las principales ventajas de las preferencias arancelarias o Sistema Generalizado de Preferencias Plus SGP+, se basa en su carácter de régimen especial para motivar el desarrollo sostenible de los países menos desarrollados o en vías de desarrollo, de manera que puedan integrarse paulatinamente al sistema de comercio internacional, dejando de lado su vulnerabilidad de países pobres, pudiendo además diversificar sus exportaciones.

Otra de las ventajas del SGP+ justamente radica en que no se paga aranceles, es decir que el impuesto del 24% que rige para el atún que importa la CE, no tiene que ser pagado por el Ecuador, debido a las preferencias arancelarias plus.

Es por esta razón, primordialmente que los empresarios atuneros dependen directamente de los acuerdos comerciales con Europa, que es el principal destino de las exportaciones en la actualidad, ya que el SGP+ por decisión unilateral del parlamento europeo, puede darse por terminado, afectando directamente a las exportaciones de atún de las empresas atuneras de Manta, incluyendo las empresas europeas asentadas en ese cantón, tales como, Conservas Isabel, Marbelize, Italatún, etc. que cuentan además de sus fábricas para el procesamiento del pescado, con grandes flotas pesqueras.

Alrededor de 65.000 toneladas de atún, envía cada fábrica a la comunidad europea, de manera que es vital establecer un acuerdo comercial duradero, para continuar beneficiándose de estas rebajas arancelarias, y eliminar de una vez por todas, la zozobra que se genera cuando se aproxima el momento de culminación de las preferencias, ante la inquietud de si se renueva o no el SGP+ con la comunidad europea. (Atunec⁴¹, 2013)

Esto, unido a la desventaja que el Ecuador tendría ante Colombia y Perú, que ya tienen un TLC firmado con la unión europea, del cual se vienen beneficiando desde hace varios años, aunque sus volúmenes de exportación no superan a los volúmenes

⁴¹ Atunec (2013, noviembre). [Entrevista con Ivo Cuka, Presidente de Atunec, Manta: Volumen de exportación de las atuneras de Manta]. Entrevista personal.

ecuatorianos, que en los últimos dos años (2012 y 2013) se aproximaron a las 500.000 TM de atún, consiguiendo con esto, estar a pocos pasos de alcanzar la meta trazada, que es igualar el volumen de exportación del principal abastecedor atunero para la comunidad europea, que es Tailandia, país que tiene un promedio de 600.000 TM de atún destinadas a la CE.

El gobierno ecuatoriano atendiendo al pedido del sector exportador, a través del Ministerio de Comercio Exterior, está negociando un acuerdo comercial con la UE, el cual se espera pueda cerrarse satisfactoriamente durante el primer semestre del año 2014, en una tercera ronda de negociaciones, que asegure que la oferta exportable ecuatoriana continúen ingresando al mercado europeo, el más grande del mundo, en mejores condiciones que las actuales, es decir, con acceso ilimitado e inmediato de los nuevos productos que surgirán con el cambio de la matriz productiva del país. (Rivadeneira⁴², 2014)

La implementación del acuerdo comercial se realizaría de manera inmediata, cuando el parlamento europeo lo apruebe, pero a manera de prueba; hasta que entre en vigencia con todos sus efectos, cuando sea aprobado por los parlamentos de los 28 países miembros de la comunidad.

Por otra parte, dentro de las relaciones comerciales con los Estados Unidos, el Ecuador se ha beneficiado de tres tipos diferentes de preferencias, así, las exportaciones

⁴² Rivadeneira (2014, abril). [Entrevista con Miguel Rivadeneira, Funcionario de Ministerio de Comercio Exterior, Guayaquil: Acuerdo comercial con la UE]. Programa Contacto directo.

ecuatorianas hacia los EE.UU. se benefician del SGP (Sistema generalizado de preferencias), el ATPDEA (Tratado de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga) y el trato de NMF (nación más favorecida). La mayor parte de la oferta exportable ecuatoriana está incluida en ambos sistemas de preferencias.

Es evidente que las ATPDEA han producido algunos beneficios, los mismos que se han centrado en los productos que ingresan libres de arancel al mercado norteamericano, al ser favorecidos por las preferencias arancelarias. Las exportaciones bajo el sistema del ATPDEA han crecido rápidamente debido a sus condiciones de acceso privilegiado al mercado norteamericano en los últimos años.

De acuerdo a la encuesta formulada al sector atunero exportador de Manta (2013) por las autoras de la investigación, los beneficios que las ATPDEA han brindado al sector atunero exportador ecuatoriano, se centran en la apertura al mercado norteamericano, crecimiento económico del sector, inclusión de nuevas partidas arancelarias para llegar a EE.UU. con cero arancel, lo que ayuda al sector a ser más competitivo, recompensando los costos de producción; el incremento del empleo, la generación de industrias derivadas como las de latas, tapas, fundas (pouch) que han dinamizado trabajo y empleo, y que dependen directamente de la industria atunera.

De igual manera la estabilidad económica y social al producir fuentes de empleo directo e indirecto, inclusive en épocas de veda del atún se generan cientos de plazas de trabajo, pues se aprovecha el tiempo para realizar el mantenimiento a la flota pesquera,

dinamizando con esto, otros sectores de la producción, así, se requiere de la mano de obra de soldadores, carpinteros, pintores, los que a su vez requieren de alimentos preparados, movilización, etc. De esta forma, en el cantón Manta puede afirmarse con certeza que el sector atunero es el más importante, pues contribuye en gran medida con el desarrollo socio económico de la provincia y del país.

Aparte de lo expuesto, puede asegurarse que la diversificación de las exportaciones a nivel de país, ha generado más empleo y a la vez han conseguido atraer la inversión, lo cual redundará también en la generación de más empleo.

Las ATPDEA han incidido favorablemente en las relaciones del Ecuador con los Estados Unidos, como el principal mercado para el Ecuador, aunque no puede desestimarse el hecho de que estas preferencias arancelarias han hecho dependientes al país de las decisiones del gobierno norteamericano.

2.2. ANÁLISIS DE LA GENERACIÓN DE DIVISAS PARA EL SECTOR ATUNERO EXPORTADOR DEL CANTÓN MANTA, EN EL PERIODO 2009-2013.

El sector pesquero ecuatoriano está compuesto entre otros subsectores por el sub sector atún, que es uno de los más importantes para la economía social de la provincia de Manabí, asentado en el cantón Manta que concentra el 80% de la industria atunera nacional. Así, según datos proporcionados por la Cámara Ecuatoriana de industriales y

procesadores atuneros (CEIPA⁴³, 2013), tienen registradas 18 empresas, de las cuales 11 están localizadas en Manta y las siete restantes en Guayaquil y Posorja. Pero además de estas empresas, existen otras tres atuneras de Manta que no están afiliadas a la CEIPA, con lo cual, se registrarían catorce industrias atuneras en Manta.

Las especies de atún que se comercializan en el mercado externo son de tres tipos, el atún aleta amarilla (yellowfin tuna), el atún patudo ojo grande (bigeye tuna) y el atún barrilete (skipjack tuna).

Siendo el atún, uno de los principales productos de exportación del Ecuador, según estadísticas del Banco Central del Ecuador (BCE), en el año 2009 se generaron divisas para el sector atunero exportador del cantón Manta por 632,7 millones de dólares, lo que fue considerado como un año normal, tanto para la pesca como para las exportaciones del producto, pues en relación al año 2008 en que se generaron 850 millones de dólares, los ingresos no se incrementaron, más bien decrecieron en un 25%.

Para el año 2010 en cambio, se produjo una baja en las exportaciones de todo el sector pesquero, lo que afectó irremediablemente al subsector atunero, debido a la escasa pesca que se diera. Uno de los factores que incidieron negativamente fueron las bajísimas temperaturas en el océano pacífico oriental (OPO), lo que hizo que los atunes y otros peces, migraran a otros hábitats de aguas más cálidas. De esta forma tanto la comercialización interna como la de exportación de atún en sus diferentes

⁴³ CEIPA (2013, noviembre). [Entrevista con Mónica Mendoza, Secretaria de la CEIPA, Manta: Empresas afiliadas a la CEIPA]. Entrevista personal.

presentaciones (conservas y lomos congelados) disminuyeron considerablemente en este periodo, haciendo consecuentemente que las ventas bajaran.

Pero el factor climático no solamente afectó la pesca del Ecuador, sino de todos los países que realizan sus labores pesqueras en el OPO, así las cifras del Banco Central del Ecuador⁴⁴ (2013) indican que el Ecuador vendió 603,7 millones de dólares a los mercados externos, lo que significaron 29 millones de dólares menos que en el año 2009.

De acuerdo a la opinión del empresario atunero mantense Raúl Paladines, propietario de Induatún S.A. en el 2010 se dio una veda natural del sector atunero, pues años atrás la pesca se realizaba los doce meses del año, pero ahora se hace en diez meses; esta situación provocó que muchos barcos pesqueros no salieran al mar porque no encontraban el atún. Esta veda del atún prevé la pesca del producto en el futuro, y se da por los meses de junio y julio, que se aprovechan para realizar mantenimiento a las naves pesqueras.

Los principales países destinos del atún ecuatoriano fueron Estados Unidos, España, Holanda, Venezuela y Francia, que se convirtieron en sus primeros cinco socios consumidores. Estos países compraron alrededor de los 226 millones de dólares, que representaron en kilos brutos unos \$77 millones.

⁴⁴ Banco Central del Ecuador (2013). *Estadísticas de las exportaciones de atún 2010*. Disponible en: <http://www.bce.gob.ec>

De acuerdo a cifras del BCE⁴⁵ (2013), para el primer semestre del año 2011, se capturaron 44.718 toneladas de atún, un 12% más que en el mismo semestre del 2010, pero las exportaciones de atún estuvieron a la baja en un 23%, lo que significó aproximadamente 38 millones de dólares menos, con relación al año anterior 2010, especialmente hacia los mercados de los Estados Unidos y la Unión Europea, pues las industrias atuneras de Manta destinaron más su producción al mercado local y al sudamericano, entre el cual figuró Venezuela, de forma que logró posicionarse las marcas, para no afectar la producción, de acuerdo a información proporcionada por el Gerente de Conservas Isabel Ecuatoriana S.A., Juan Carlos Calero⁴⁶ (2013).

Las estadísticas publicadas por el BCE, por exportaciones anuales del atún, indican que estas alcanzaron los 872, 6 millones de dólares, lo que significaron 268,9 millones de dólares más que en el año 2010, lo cual en términos de porcentajes, comprendió un 31% de crecimiento de los ingresos por exportaciones del atún.

Para el año 2012, el atún ecuatoriano obtuvo el mejor precio internacional, el precio de la tonelada métrica (TM) de conservas de atún en lata, se incrementó en un 18%, el equivalente a \$4,607, de acuerdo a las estadísticas del Banco Central.

El incremento en los precios se elevó debido a que tanto la materia prima que es el atún, como los envases de lata, fundas y vidrio, también subieron sus costos. Algunos

⁴⁵ Banco Central del Ecuador (2013). *Estadísticas de las exportaciones de atún 2013*. Disponible en: <http://www.bce.gob.ec>

⁴⁶ Calero, C. (2013, noviembre). [Entrevista con el Ing. Juan Carlos Calero, Gerente General de Conservas Isabel, Manta: Exportaciones de atún 2009-2013]. Entrevista personal.

navieros atuneros comercializaron la TM de atún entre los \$2,300 y \$2,600, dependiendo de la especie.

En el año 2012 se generaron divisas por \$1.126 millones de dólares, por las exportaciones de atún, en las diferentes presentaciones. (Banco Central del Ecuador⁴⁷, 2013)

En el año 2013, el vecino país Venezuela se consolidó como un nicho de mercado potencial para el atún ecuatoriano, su consumo oscila entre las 60 mil TM anuales, considerado como el más alto de la región sudamericana, pues su importación se incrementó en un 70% con relación a los años 2011 y 2012, debido a las políticas de gobierno internas de ese país, sus tres industrias atuneras, Polar, Avecaisa y Propisca, que antes abastecían al 80% del mercado venezolano, actualmente no pueden hacerlo, al haber disminuido sus volúmenes de producción; así, únicamente la empresa Polar para envasar su producción mensual de 689 toneladas, importa al Ecuador el lomo de atún entero. Ecuatoriano, de acuerdo a información publicada por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (Pro Ecuador⁴⁸, 2012).

Actualmente, el 60% de la demanda de atún venezolana es abastecida por el Ecuador, el 40% restante se lo importa de Panamá, Portugal y China.

⁴⁷ Banco Central del Ecuador (2013). *Estadísticas de las exportaciones de atún 2009, 2010, 2011, 2012, 2013*. Disponible en: <http://www.bce.gob.ec>

⁴⁸ Proecuador (2012). *Análisis sectorial del atún*. Quito, Ecuador.

El consumo per cápita del o producto es de 2 kg por persona, entre los 24 y 60 años de edad.

Las divisas por exportaciones de atún alcanzaron los 1.302 millones de dólares, que significaron un 14 % más, que el año anterior 2012.

2.3. RELACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS CON LA GENERACIÓN DE DIVISAS PARA EL ECUADOR.

De conformidad con los numerales 2.1. y 2.2., referentes al análisis de las ventajas de las preferencias arancelarias y la generación de divisas para el cantón Manta, con el análisis de la generación de divisas para el sector atunero exportador del cantón Manta, 2009 – 2013, se puede afirmar que las preferencias arancelarias que el Ecuador ha mantenido y mantiene con varios países, entre los cuales figuran Estados Unidos, la Unión Europea, Venezuela, Argentina, México, etc., han generado divisas importantes para el país, por concepto de las exportaciones de atún en los últimos cinco años.

Aunque actualmente, tanto las preferencias arancelarias andinas, como el sistema generalizado de preferencias que el Ecuador mantenía con los Estados Unidos, ya culminaron, el Ecuador, bajo el ATPDEA, en los últimos cinco años generó divisas por encima de los 468 millones de dólares, como puede observarse en la tabla a continuación.

Cuadro 3

Exportaciones a EE.UU. bajo ATPDEA, periodos 2009-2013

Años	Miles de \$ FOB
2009	43.941,17
2010	88.087,81
2011	93.195,88
2012	113.208,20
2013	129.945,49
Total	468.378,55

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

De la misma forma, el ser parte la CAN, como espacio de libre comercio ha hecho que el Ecuador pueda exportar atún al Argentina y Venezuela, este último se ha convertido en un importantísimo mercado para el Ecuador, considerado ya por el sector exportador atunero, como el reemplazo de los Estados Unidos, debido a su alta demanda de atún.

La afirmación anterior puede corroborarse en la siguiente tabla, que muestra el total de las exportaciones de atún a Venezuela en los últimos cinco años, total que sobrepasó el monto total exportado a los EE.UU., por aproximadamente 22 millones de dólares.

Cuadro 4

Exportaciones a Venezuela, periodos 2009-2013

Años	Miles de \$ FOB
2009	80.413,68
2010	27.687,92
2011	75.338,94
2012	174.587,70
2013	132.197,67
Total	490.225,91

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

España fue otro de los países, a los que se exportó el atún, mediante el Sistema generalizado de preferencias que el Ecuador mantiene con la UE, y que está vigente hasta el año 2015; por un monto aproximado de 34 millones de dólares, como puede verificarse en la tabla a continuación.

Cuadro 5

Exportaciones a España, periodos 2009-2013

Años	Miles de \$ FOB
2009	2.264,06
2010	3.934,56
2011	2.460,32
2012	9.752,44
2013	15.441,74
Total	33.853,12

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

El Ecuador durante los cinco periodos estudiados, por concepto de las exportaciones de atún, en sus diferentes presentaciones, y hacia diversos mercados, como la Unión Europea, Estados Unidos, Venezuela y otros países, generó divisas por un monto aproximado de 4.538 millones de dólares, como puede verse en la tabla a continuación.

Cuadro 6

Ecuador: Exportaciones de atún, periodos 2009-2013

Años	Miles de \$ FOB
2009	632.700.000,00
2010	603.700.000,00
2011	872.600.000,00
2012	1.126.000.000,00
2013	1.302.941.490,00
Total	4.537.941.490,00

Nota: Ecuador: exportaciones de atún, periodos 2009-2013. Gómez, M. y Kon, D. (2014). Banco Central del Ecuador.

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO QUE HAN GENERADO LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ATÚN DEL CANTÓN MANTA Y LAS CONSECUENCIAS DE LA CULMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ANDINAS.

3.1. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

Para analizar el impacto socio económico que han generado las preferencias arancelarias en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta y las consecuencias de la culminación de las preferencias arancelarias andinas, se realizaron encuestas a seis de las once empresas atuneras del cantón Manta que realizan exportaciones de atún en diferentes presentaciones, y a diversos destinos, como son, los países de la Unión Europea: España, Francia e Italia; Estados Unidos, Venezuela y otros países.

Cabe indicar que no fue posible acceder a las otras cinco industrias atuneras, por lo que se trabajó con el 55% de éstas, que constituyen más de la mitad de las empresas atuneras existentes en Manta.

Las seis empresas atuneras analizadas fueron Asiservy S.A., Conservas Isabel Ecuatoriana S.A., Eurofish S.A., Marbelize S.A., Tecopesca S.A., e Ideal Industria de enlatados alimenticios S.A. La encuesta también se aplicó al Presidente de la Asociación de Atuneros del Ecuador, Sr. Ivo Cuka Kunjacic, que es también el Presidente de la Empresa atunera Marbelize S.A.

Estos empresarios respondieron a la entrevista formulada con interrogantes como los países destinos de sus exportaciones, el producto que más exporta la empresa, el si las preferencias arancelarias andinas contribuyeron de alguna manera a fortalecer las exportaciones de atún, la calificación del impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportaciones del sector atunero de Manta, cuáles son las preferencias arancelarias que han fomentado el clúster atunero de Manta; las ventajas que han tenido los exportadores de atún desde que se establecieron las preferencias arancelarias; la situación de los exportadores atuneros, una vez que el Presidente de la República terminó con las preferencias arancelarias.

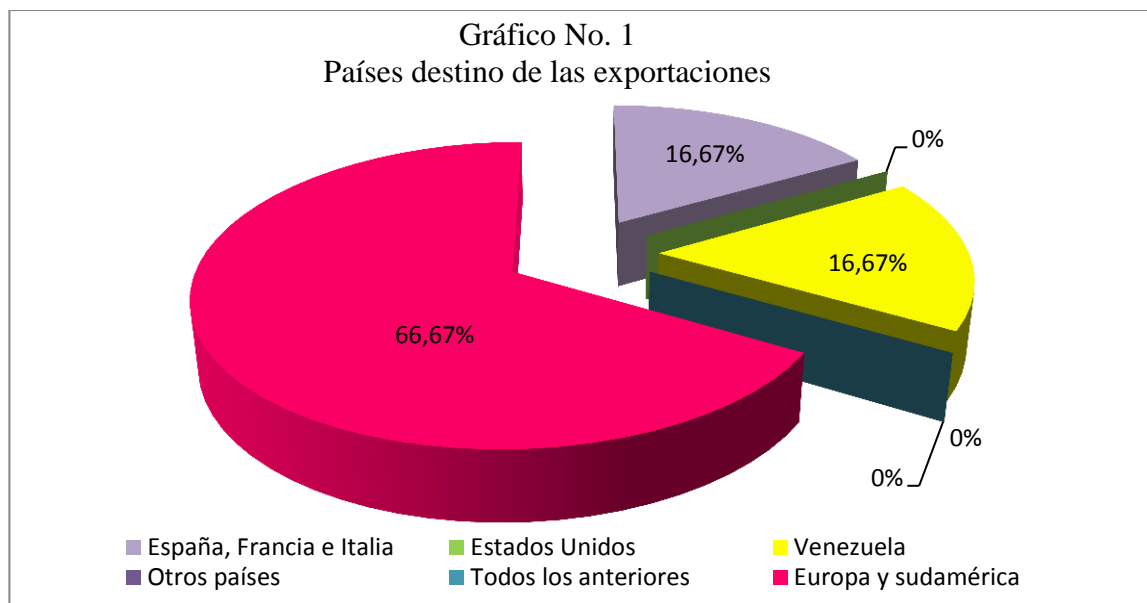
Además se consultó estadísticas sobre el incremento de las exportaciones de atún de la empresa en los últimos cinco años y el volumen de las exportaciones de atún en esos periodos, el aproximado de cuánto se ha pagado en aranceles a los Estados Unidos por las exportaciones de atún a raíz de la terminación de las preferencias arancelarias, el cómo creen que las preferencias arancelarias han incidido en las exportaciones de atún de su empresa y otras.

Cuadro 7

¿Cuál o cuáles son los países destinos de sus exportaciones?

#	Alternativa	f	%
1	España, Francia e Italia	1	16,67
2	Estados Unidos	0	-
3	Venezuela	1	16,67
4	Otros países	0	-
5	Todos los anteriores	0	-
6	Europa y Sudamérica	4	66,67
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

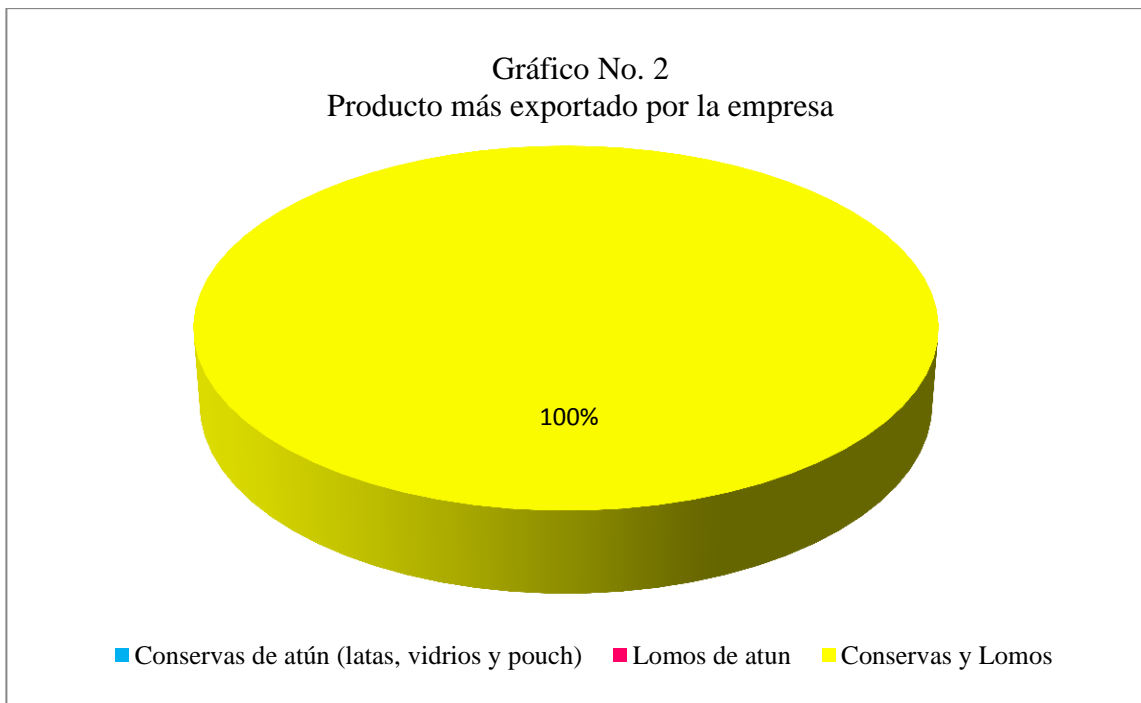
El principal destino de las exportaciones de atún del cantón Manta se concentra en los países de Europa y Sudamérica, es decir, España, Francia, Italia y Venezuela, a donde el 67% de la industria atunera las dirige.

Cuadro 8

¿Cuál es el producto que más exporta la empresa?

#	Alternativa	f	%
1	Conservas de atún (latas, vidrios y pouch)	0	-
2	Lomos de atún	0	-
3	Conservas y lomos	6	100,00
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

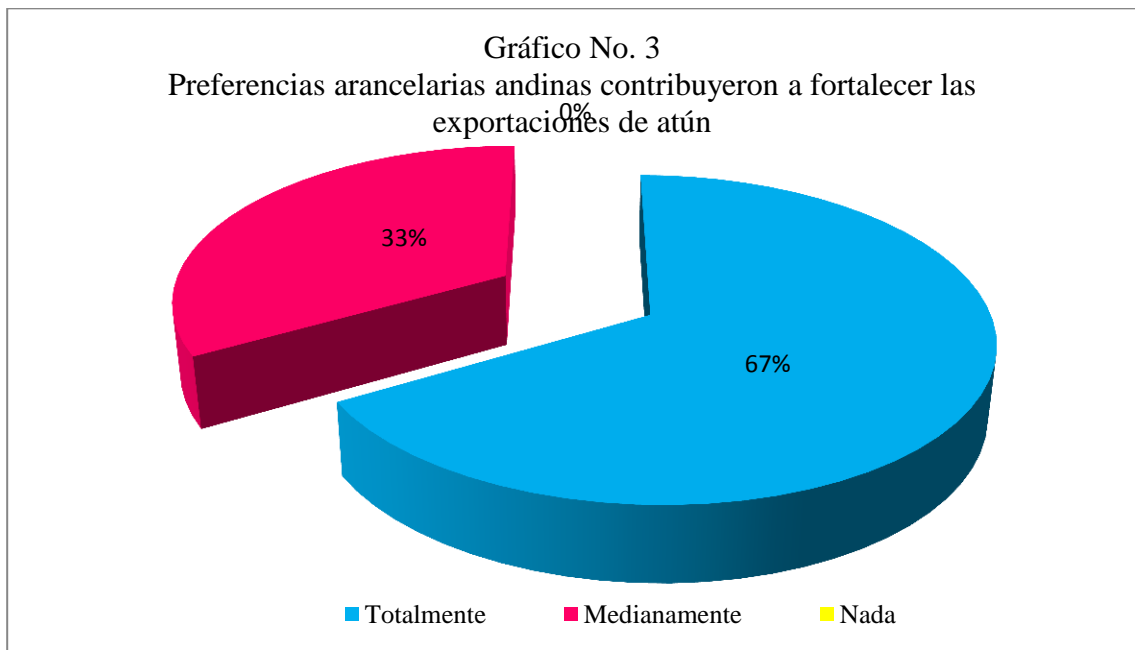
El producto que más exportan las empresas atuneras de Manta son las conservas de atún y los lomos enteros de atún, de acuerdo a lo expresado por el total de las empresas atuneras exportadoras, encuestadas.

Cuadro 9

¿Cree usted que las preferencias arancelarias andinas contribuyeron de alguna manera a fortalecer las exportaciones de atún?

#	Alternativa	f	%
1	Totalmente	4	66,67
2	Medianamente	2	33,33
3	Nada	0	-
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

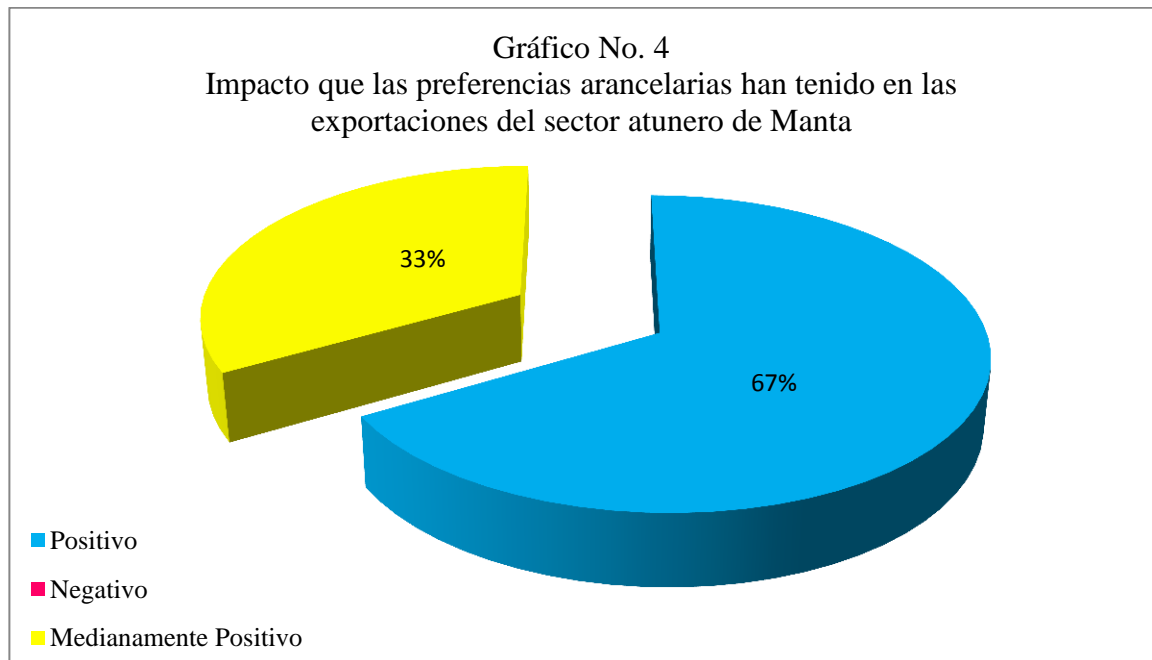
Las preferencias arancelarias andinas contribuyeron totalmente a fortalecer las exportaciones de atún, de acuerdo a lo expresado por el 67% de las empresas atuneras encuestadas del cantón Manta.

Cuadro 10

¿Cómo calificaría usted el impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportaciones del sector atunero de Manta?

#	Alternativa	f	%
1	Positivo	4	66,67
2	Negativo	0	-
3	Medianamente positivo	2	33,33
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

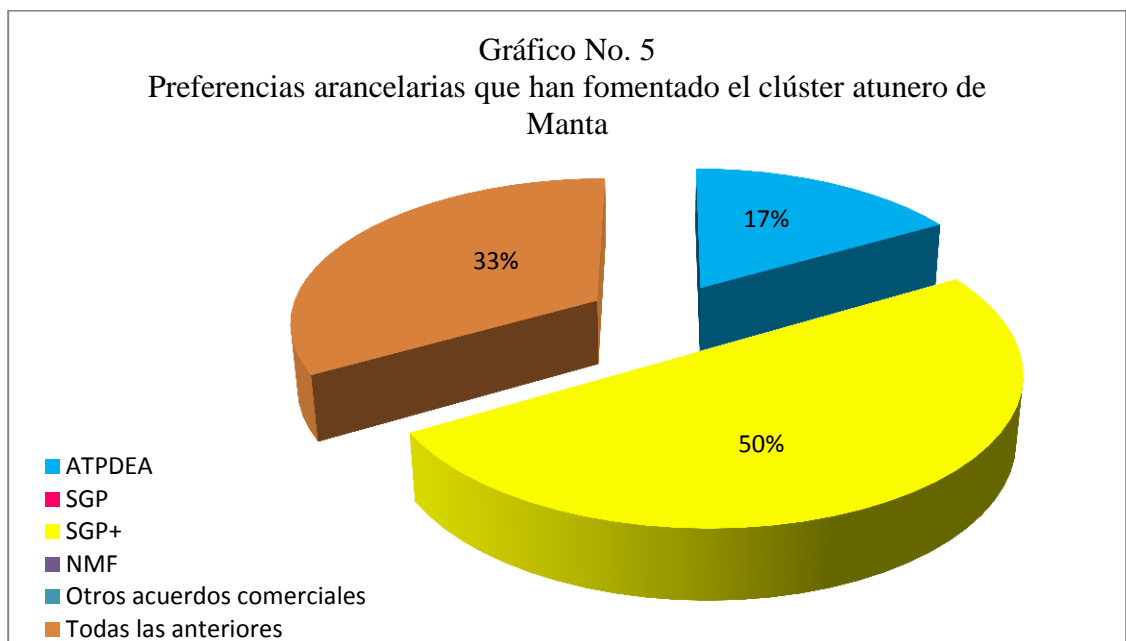
El impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportaciones de las principales empresas exportadoras del cantón Manta fue calificado por el 67% de las empresas atuneras como positivo.

Cuadro 11

¿Cuáles son las preferencias arancelarias que han fomentado el clúster atunero de Manta?

#	Alternativa	f	%
1	ATPDEA	1	16,67
2	SGP	0	-
3	SGP+	3	50,00
4	NMF	0	-
5	Otros acuerdos comerciales	0	-
6	Todas las anteriores	2	33,33
	Total	6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Las preferencias arancelarias que han fomentado el clúster atunero de Manta son el SGP+ según el 50% de las opiniones de los empresarios atuneros; el ATPDEA, SGP, SGP+, NMF y otros acuerdos comerciales según el 33% de los atuneros; y el ATPDEA según el 17% de los industriales del atún.

Cuadro 12

Desde que se establecieron las preferencias arancelarias ¿qué ventajas han tenido los exportadores de atún?

#	Alternativa	f	%
1	Cero aranceles	0	-
2	Mercados cautivos	0	
3	Incremento ingresos	0	
4	Generación empleo	0	
5	Certificaciones de calidad por exportación	0	-
6	Todas los anteriores	6	100,00
	Total	6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

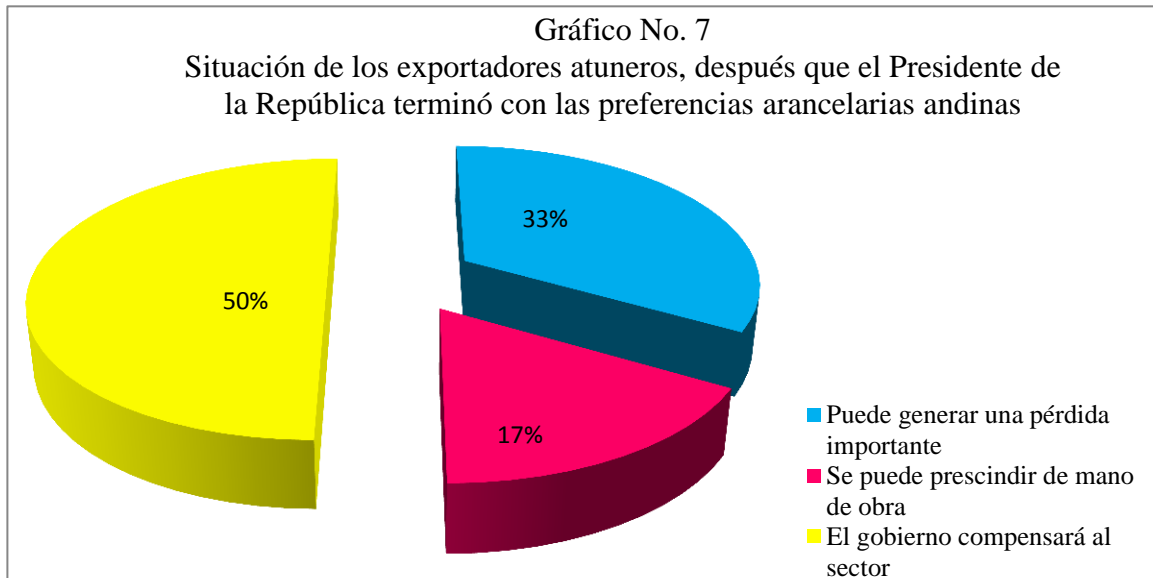
Las ventajas que han tenido las empresas exportadores de atún del cantón Manta, desde que se establecieron las preferencias arancelarias han sido cero aranceles, incremento de ingresos, certificados de calidad para la exportación, mercados cautivos y generación de empleo.

Cuadro 13

Si las ventajas han fortalecido la actividad atunera ¿Cómo ve usted la situación de los exportadores atuneros, una vez que el Presidente de la República terminó con las preferencias arancelarias andinas?

#	Alternativa	f	%
1	Puede generar una pérdida importante	2	33,33
2	Se puede prescindir de mano de obra	1	16,67
3	El gobierno compensará al sector	3	50,00
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

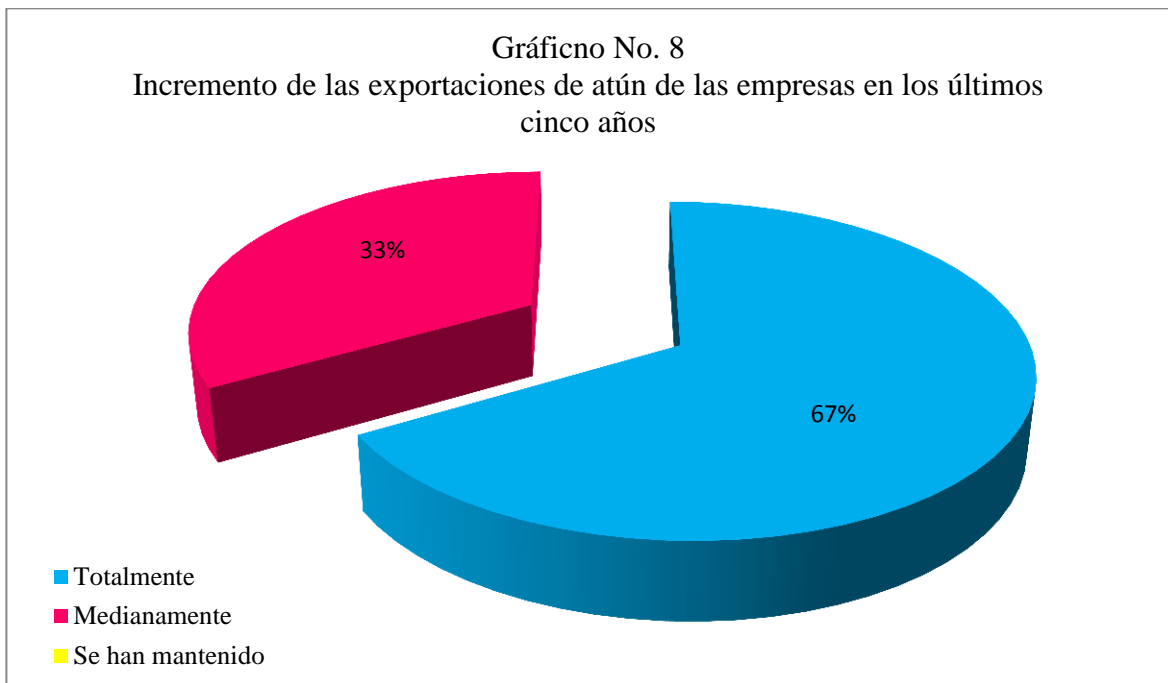
Si las ventajas han fortalecido la actividad atunera La forma en que los exportadores atuneros ven la situación, una vez que el Presidente de la República terminó con las preferencias arancelarias andinas, es que el gobierno compensará al sector de acuerdo a las opiniones del 50% de los atuneros; que puede generar una pérdida importante, es la opinión del 33%; y que se puede prescindir de mano de obra, opinaron el 17%.

Cuadro 14

¿Considera usted que las exportaciones de atún de su empresa se han incrementado en los últimos cinco años?

#	Alternativa	f	%
1	Totalmente	4	66,67
2	Medianamente	2	33,33
3	Se han mantenido	0	-
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

El 67% de las empresas atuneras consideran que las exportaciones de atún de su empresa se han incrementado totalmente, en los últimos cinco años; y el 33% creen que se incrementaron medianamente sus exportaciones.

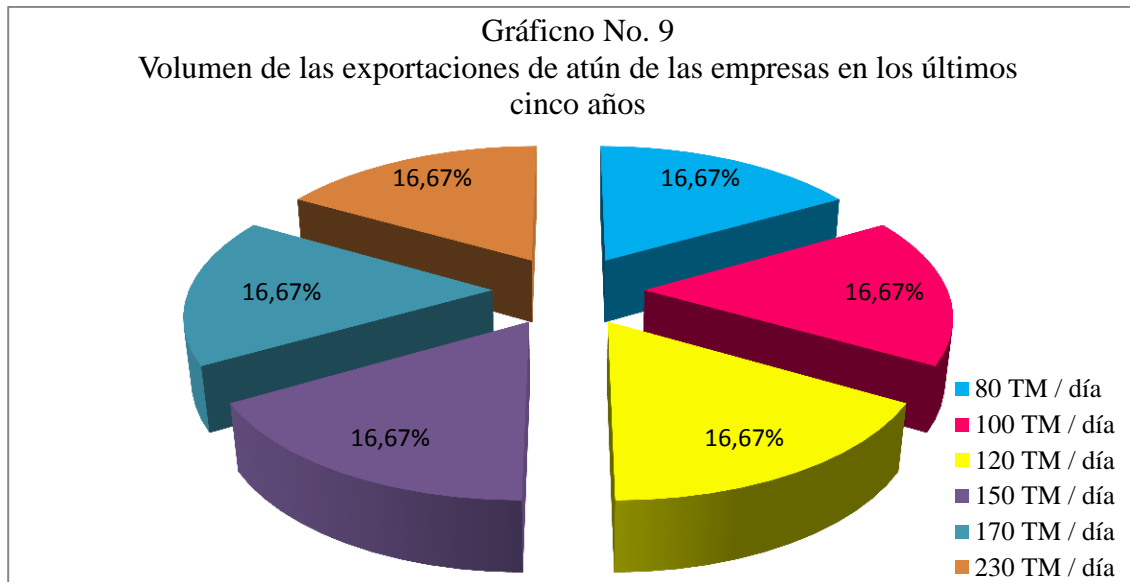
Cuadro 15

¿Cuál ha sido el volumen de las exportaciones de atún de la empresa en los últimos cinco años?

#	Alternativa	f	%
1	80 TM / día	1	16,67
2	100 TM / día	1	16,67
3	120 TM / día	1	16,67
4	150 TM / día	1	16,67
5	170 TM / día	1	16,67
6	230 TM / día	1	16,67
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

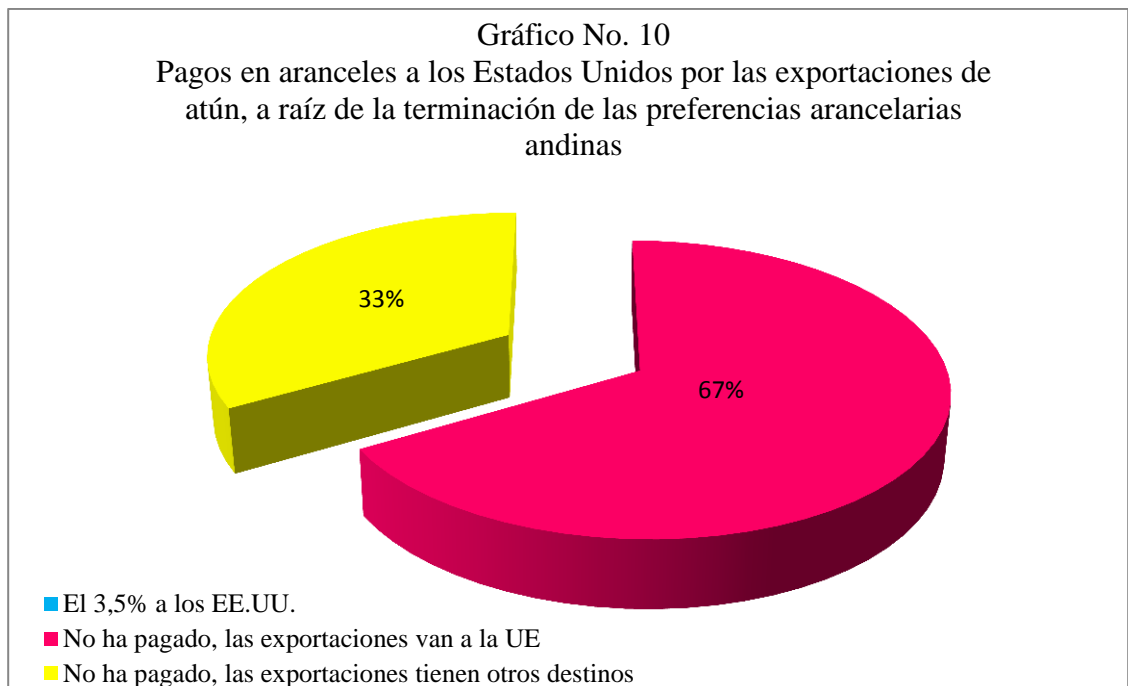
Como puede observarse en el gráfico, cada una de las seis empresas encuestadas, tienen volúmenes diferentes de producción diarias, de los cuales la que más producción arroja es Marbelize S.A. con un volumen de 230 TM por día, seguido de Conservas Isabel con 171 TM y Eurofish con 150 TM diarias. Teniendo como un volumen promedio de las exportaciones de atún 142 TM diarias, en los últimos cinco años.

Cuadro 16

Aproximadamente ¿Cuánto se ha pagado en aranceles a los Estados Unidos por las exportaciones de atún a raíz de la terminación de las preferencias arancelarias andinas?

#	Alternativa	f	%
1	El 3,5% a los EE.UU.	0	-
2	No ha pagado, las exportaciones van a la UE	4	66,67
3	No ha pagado, las exportaciones tienen otros destinos	2	33,33
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

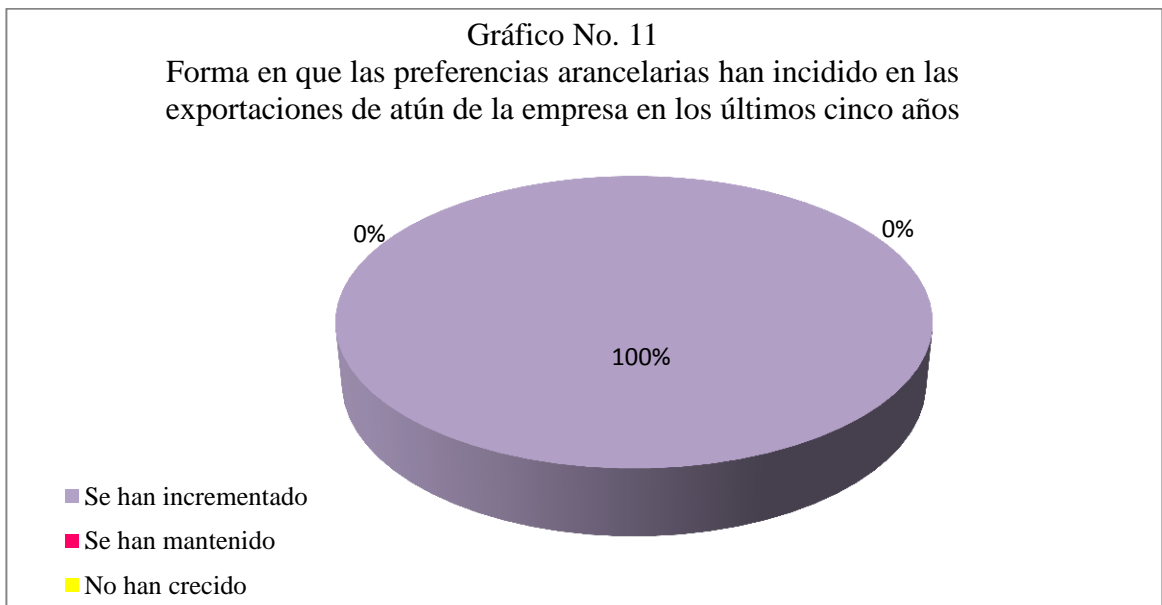
El 67% de los empresarios atuneros no ha pagado aranceles por las exportaciones de atún, pues están dirigidas a la UE; y el 33% tampoco ha pagado aranceles, pues sus exportaciones tienen otros destinos.

Cuadro 17

¿Cómo cree usted que las preferencias arancelarias han incidido en las exportaciones de atún de su empresa en los últimos cinco años?

#	Alternativa	f	%
1	Se han incrementado	6	100,00
2	Se han mantenido	0	-
3	No han crecido	0	-
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

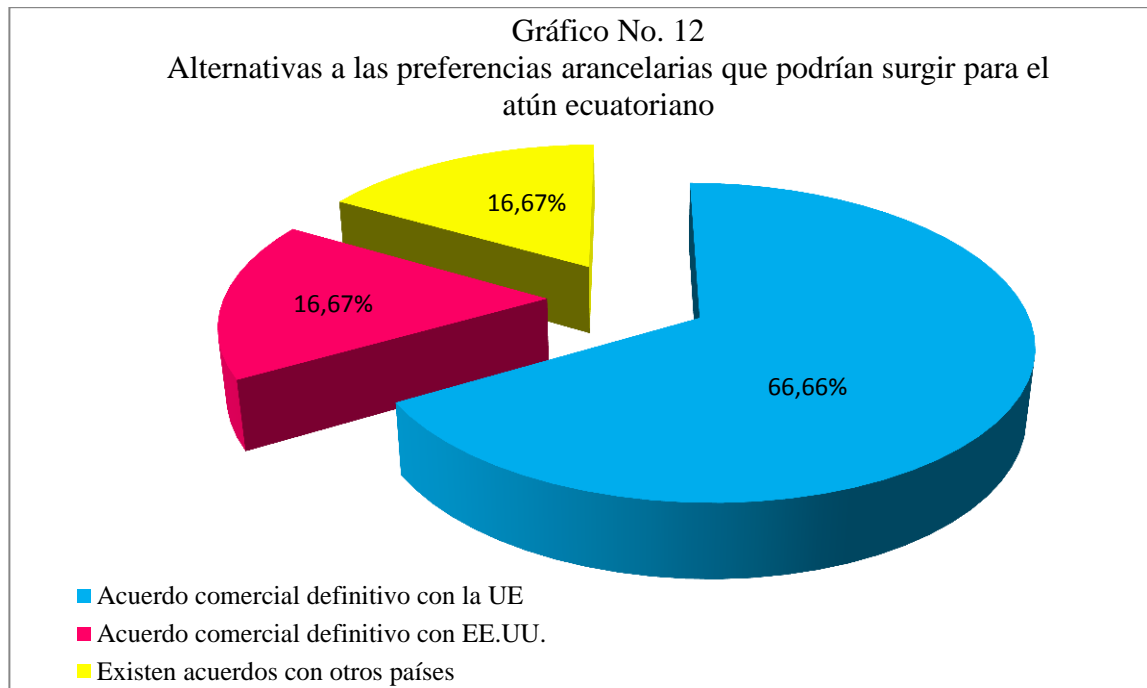
De acuerdo a la opinión del total de los empresarios atuneros encuestados, las preferencias arancelarias han incidido en las exportaciones de atún de su empresa en los últimos cinco años de forma que se han incrementado.

Cuadro 18

¿Cuáles alternativas a las preferencias arancelarias podrían surgir para el atún ecuatoriano?

#	Alternativa	f	%
1	Acuerdo comercial definitivo con la UE	4	66,66
2	Acuerdo comercial definitivo con EE.UU.	1	16,67
3	Existen acuerdos con otros países	1	16,67
Total		6	100

Nota: Alternativas a las preferencias arancelarias que podrían surgir para el atún ecuatoriano. Gómez, M. y Kon, D. (2014). Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

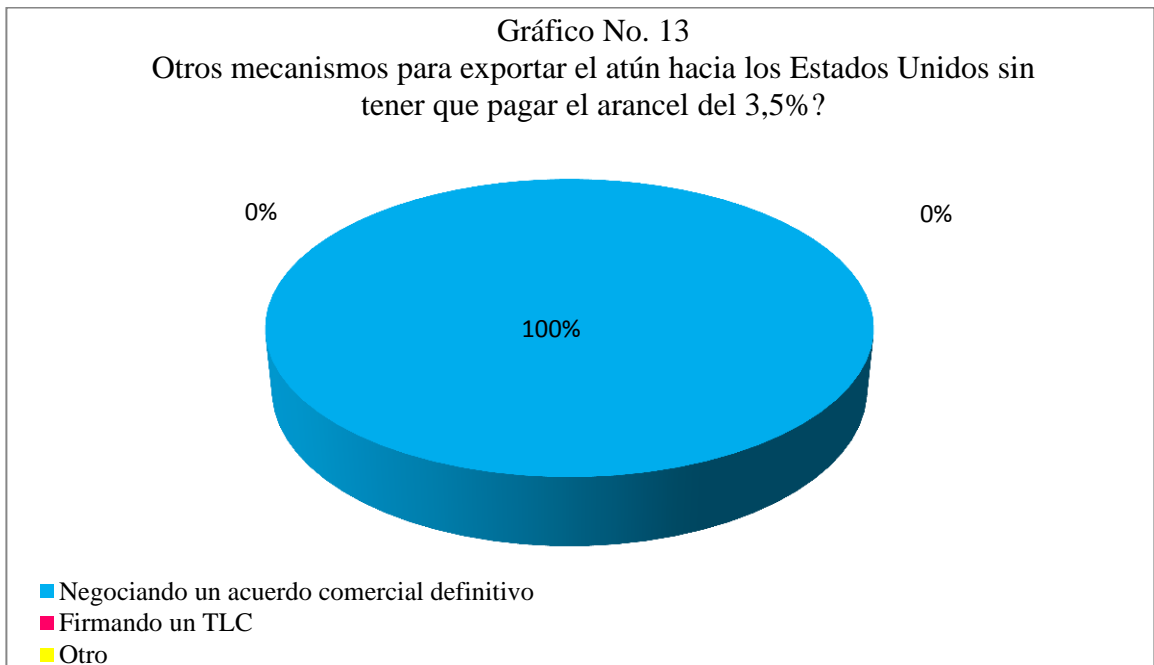
De acuerdo al 66,67% de los exportadores atuneros, las alternativas a las preferencias arancelarias que podrían surgir para el atún ecuatoriano son un acuerdo comercial definitivo con la UE; un acuerdo comercial definitivo con los EE.UU. según el 16,67%; y otro 16,67% manifestaron que ya existen acuerdos comerciales con otros países.

Cuadro 19

A su juicio ¿Existen otros mecanismos para exportar el atún hacia los Estados Unidos sin tener que pagar el arancel del 3,5%?

#	Alternativa	f	%
1	Negociando un acuerdo comercial definitivo	6	100,00
2	Firmando un TLC	0	-
3	Otro	0	-
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

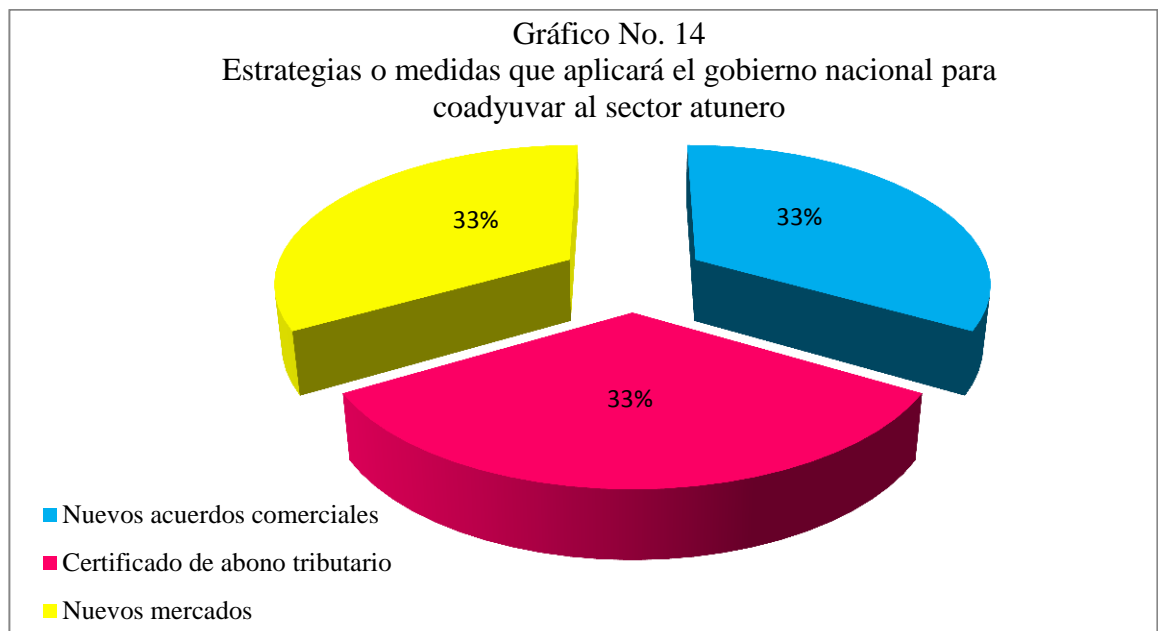
De acuerdo al criterio del total de los industriales atuneros encuestados, uno de los mecanismos para exportar el atún hacia los Estados Unidos sin tener que pagar el arancel del 3,5% es negociando un acuerdo comercial definitivo con los EE.UU.

Cuadro 20

Conoce usted ¿Qué estrategias o medidas aplicará el gobierno nacional para coadyuvar al sector atunero?

#	Alternativa	f	%
1	Nuevos acuerdos comerciales	2	33,33
2	Certificado de abono tributario	2	33,33
3	Nuevos mercados	2	33,33
Total		6	100

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Las estrategias o medidas que aplicará el gobierno nacional para coadyuvar al sector atunero son el certificado de abono tributario según el 33%; nuevos acuerdos comerciales de acuerdo a otro 33%; y otro 33% opinan que se buscarán nuevos mercados.

3.2. ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIOECONÓMICO QUE HAN TENIDO LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS ATUNERAS DE MANTA, DURANTE EL PERIODO 2009-2013.

El Ecuador es uno de los países exportadores de atún, que en los últimos años ha canalizado gran parte de sus exportaciones de atún hacia los países de la comunidad europea, lo que significa que abastece el 24% de la demanda de atún de la UE (atún en lomo entero y en trozos para conservas), concentrada especialmente en España, Italia y Francia.

Para las 11 empresas exportadoras de Manta, las preferencias arancelarias de la UE generan 12.400 plazas de trabajo, dentro de la industria atunera, pero, se extienden a 30.000 plazas, puesto que esta actividad dinamiza otras, como la industria de las latas y tapas de metal, cartones, plásticos, etiquetas y aceite. Específicamente para la industria de las latas y tapas de metal, la actividad atunera es vital, pues dependen casi absolutamente de ésta, para generar trabajo.

Por estas razones, es que los industriales atuneros consideran que el impacto socio económico de las preferencias arancelarias, tanto con los Estados Unidos como con la Unión Europea, ha sido muy favorable para el subsector, para la provincia y para el país, pues se han generado tanto trabajo como ingresos, sobre todo en los tres últimos años, en que se ha marcado una diferencia especial entre el atún ecuatoriano y el de

otros países, ya que se ha negociado un mejor precio, que indudablemente incidió en el incremento de las divisas.

Aunque, las exportaciones de atún decrecieron entre los años 2009 y 2010, debido a la crisis que empezó en el 2008, a finales del año 2010 se pudo evidenciar una importante recuperación, que se acrecentó mucho más durante los periodos 2011 y 2012.

Indudablemente que el crecimiento de la industria atunera se debe a la existencia de las preferencias arancelarias, gracias a éstas además, el Ecuador participó con el 24% de la demanda mundial de atún de la UE, le siguió Tailandia con el 10% aunque era el principal proveedor, la UE le cerró las exportaciones en el año 2011; le siguió la República Checa con el 10%, Filipinas con el 7%, las islas Mauricio con el 12%, Costa de Marfil con el 8% y el resto de países con el 32%. Así, Tailandia es el principal competidor del Ecuador, pues ha mantenido un alza del 12, 15 y 17%.

Otro cliente potencial es Venezuela, que diez años atrás era un gran productor y exportador atunero, actualmente es muy importante para el Ecuador, pues reemplaza al segundo mercado destino, que fueron los Estados Unidos.

Aunque el Ecuador se ha beneficiado en gran medida de las preferencias arancelarias, no puede cerrar los ojos ante una evidente problemática que puede afectar la competitividad de la industria atunera, como son los sueldos y las jornadas de más de

11 horas diarias, según la opinión del Presidente de ATUNEC (2013), en la entrevista realizada. Esto unido a la obsolescencia de la flota atunera, en que los costos de operación, de reparación y mantenimiento son altos; una de las motivantes para que la presidencia de ATUNEC haya empezado gestiones en las entidades financieras para el financiamiento del proyecto de inversión de una nueva y moderna flota pesquera, que es de vital importancia para mantenerse competitivos en el mercado exportador del atún, pues los competidores asiáticos y europeos cuentan con naves equipadas con última tecnología, aunque hayan sido subvencionadas por los gobiernos, en el caso de los países europeos.

El costo de un barco industrial para la pesca del atún oscila alrededor de los veinticinco millones de dólares, por lo que renovar toda la flota pesquera resulta bastante complejo, aun así, la presidencia de ATUNEC estará impulsando y gestionando acciones ante las instituciones financieras para poder fortalecer la flota pesquera del cantón Manta.

Por todas las consideraciones planteadas, que involucran el impacto socio económico de las preferencias arancelarias en las atuneras de Manta, es que sus representantes empresarios coinciden en la firma de un acuerdo comercial definitivo o de un acuerdo de desarrollo con la UE, cuyo propósito fundamental se centre en preservar las preferencias arancelarias con las que se cuenta actualmente en el SGP+; incluyendo el mejoramiento de las condiciones de acceso a nuevos mercados no tradicionales para la exportación del atún.

3.3. ANÁLISIS DE LAS CONSECUENCIAS DE LA CULMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ATÚN DEL CANTÓN MANTA.

El Ecuador, hasta el mes de julio del año 2013 debía ser beneficiario de la Ley de preferencias arancelarias andinas (ATPDEA), que surgió inicialmente en el año de 1990, como un estímulo por parte de los EE.UU. para que los países andinos pudieran erradicar finalmente los sembríos de droga, y reemplazarlos por cultivos agrícolas, que generaran empleo y mejores ingresos, coadyuvando de esta manera, a mejorar las condiciones de vida de miles de familias ecuatorianas. Para lo cual, miles de productos ecuatorianos con calidad certificada, considerados como productos de primera necesidad para los hogares estadounidenses, ingresaban con cero aranceles a este importantísimo mercado internacional.

Pero, a raíz de que el Gobierno Ecuatoriano diera asilo a Julian Assange en la embajada del Ecuador en Londres, este instrumento de cooperación internacional fue utilizado por el gobierno norteamericano, según las palabras textuales del Presidente ecuatoriano, Correa (2013) como “un instrumento de presión y chantaje”, expresadas durante la inauguración del Proyecto multipropósito Baba, en la provincia de Los Ríos, el 27 de junio de 2013.

De esta manera, según varias opiniones consultadas en artículos de prensa y revistas, formuladas por reconocidos analistas económicos ecuatorianos, como Márquez,

F.⁴⁹ (2013), el beneficio de las ATPDEA no se renovarían, por el contrario, fue utilizado por la casa blanca norteamericana, para presionar al Ecuador en asuntos geopolíticos, como el asilo de Julian Assange, el posible asilo a Edward Snowden, e inclusive la presión que la petrolera Chevron hiciera al gobierno estadounidense para que no renueve el ATPDEA al Ecuador, argumentando violación del tratado bilateral de inversiones por parte del Ecuador.

Dadas estas situaciones de chantaje y presión, surge la decisión del estado ecuatoriano, de terminar, irrevocable y unilateralmente con las ATPDEA, es decir, renunciar a las preferencias arancelarias con los EE.UU., lo cual fue difundido por la secretaría nacional de comunicación, en junio de 2013, bajo el lema de “nuestra dignidad, no tiene precio”, aclarando además que esta decisión del gobierno ecuatoriano, no tiene la mínima intención de romper las relaciones diplomáticas con los Estados Unidos.

Esta decisión que fuera motivo de preocupación en el sector atunero, junto a otros sectores beneficiarios de las ATPDEA, fue inmediatamente contrastada con la política presidencial de un plan para compensar a los sectores productivos afectados (atún, rosas y brócoli) por un monto de 23,9 millones de dólares anuales.

De acuerdo a la entrevista realizada por las autoras de esta investigación, a representantes del sector atunero de Manta, se conoció que el sector exportador atunero

⁴⁹ Márquez, F. (2013, mayo). [Entrevista con Fidel Márquez, Analista económico, Quito: Renovación de las ATPDEA]. Diario Hoy. Disponible en <http://www.hoy.com.noticias.ecuador>

de este cantón, ya había venido preparándose para salir del ATPDEA, pues en varias reuniones sostenidas con representantes del gobierno nacional, Proecuador y el Ministerio de Relaciones Internacionales, se formularon estrategias enfocadas a incursionar mercados en crecimiento, como lo es el mercado de Venezuela, que años atrás fue un gran abastecedor de atún, pero que a raíz de tres años, está importando el producto al Ecuador, incrementando su demanda cada año.

Otra de las estrategias fue la participación en ferias internacionales reconocidas de Europa y Asia, en las que el gobierno ecuatoriano les ha apoyado mediante las oficinas comerciales en el extranjero, para promocionar el atún y los demás productos ecuatorianos.

De esta forma, la búsqueda de mercados alternativos para redirigir las exportaciones de atún, ya ha venido dándose, por lo que en el sector exportador tomó la decisión del gobierno con tranquilidad, una vez, que poco tiempo después, se implementaran las políticas nacionales de compensación, concretadas por el gobierno nacional.

La estrategia básica de compensación es la reformulación del mecanismo del certificado de abono tributario (CAT), el cual brinda apoyo a las empresas exportadoras en los costos arancelarios que enfrentan ante el mercado de EE.UU. El CAT puede ser utilizado por la exportadora como “un crédito tributario inmaterial para cubrir cualquier obligación impositiva de la empresa o como un certificado negociable, por lo

que será emitido por el Banco Central del Ecuador (BCE) y administrado por el Servicio de Rentas Internas (SRI)”. (Márquez⁵⁰, 2013, párr. 10)

La implementación del CAT implica compensar al sector atunero por un monto de 10,9 millones de dólares, para el brócoli y las flores la compensación se estima en unos 13 millones de dólares. De esta forma se pueden compensar los 24 millones de dólares aproximadamente, que perderían los empresarios ecuatorianos por la terminación de la ATPDEA.

El sector exportador atunero de Manta, considera que el CAT es una buena solución a la situación de terminación del ATPDEA, para continuar con sus exportaciones a los Estados Unidos, decisión que si bien en un principio les afectó temporalmente, fue solucionada a la brevedad, quedándoles una enseñanza para no depender de la decisión de este gobierno para renovarlas, esto les obliga además, a tratar de ser más competitivos con mejores estándares de calidad.

Además están convencidos de que únicamente el Ecuador se beneficiaría grandemente, fortaleciendo la pesca internacional responsable del atún; por lo que afirman que el Gobierno nacional debe firmar tratados de comercio firmes a largo plazo tanto con Estados Unidos como con Europa, pues es vital mantener abiertos estos grandes mercados, ya que el Perú, Chile y Colombia ya han firmado sus TLC. Aunque

⁵⁰ Márquez, F. (2013, mayo). [Entrevista con Fidel Márquez, Analista económico, Quito: Renovación de las ATPDEA]. Diario Hoy. Disponible en <http://www.hoy.com.noticias.ecuador>

de no negociar con los Estados Unidos, han visto en Venezuela un excelente reemplazo para dicho mercado.

El impacto de la terminación de las preferencias arancelarias andinas, es menor a los \$ 24 millones, lo que afectaría al sector atunero con aproximadamente 10,9 millones de dólares anuales, inclusive si se contara con el Sistema General de Preferencias a EE.UU. (Correa⁵¹, 2013)

⁵¹ Correa, R. (2013, mayo). [Sabatina del Econ. Rafael Correa, Presidente de la República, Quito: Terminación de las ATPDEA]. Ecuador TV Televisión pública. Disponible en <http://www.televisionpublica.com>

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE ATÚN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANTA Y LAS EXPORTACIONES NACIONALES DE ATÚN EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS.

4.1. PRESENTACIÓN DE ESTADÍSTICAS DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE ATÚN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANTA DURANTE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

El siguiente análisis presenta las estadísticas del volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras del cantón Manta durante los últimos cinco años.

Además se presentan las estadísticas del volumen de las exportaciones nacionales de atún en el periodo 2009 -2013.

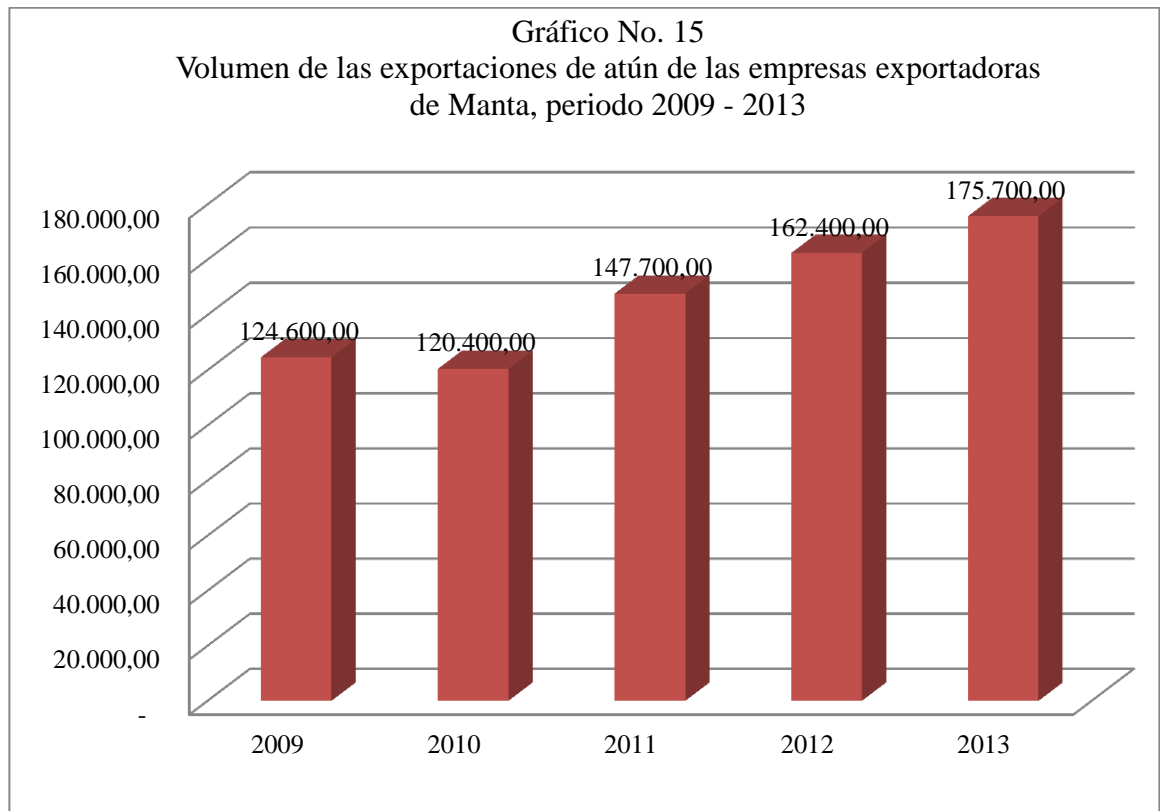
Finalmente se realiza un análisis comparativo entre el volumen de las exportaciones de atún del cantón Manta con el volumen de las exportaciones nacionales de atún, durante los periodos estudiados.

Cuadro 21

Volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta, periodo 2009 - 2013

Años	TM anuales
2009	124.600,00
2010	120.400,00
2011	147.700,00
2012	162.400,00
2013	175.700,00
Total	730.800,00

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Como puede apreciarse en el cuadro y gráfico 15, el volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras del cantón Manta, durante los períodos 2009 – 2013, han tenido una tendencia al alza, es decir que la tasa de crecimiento promedio está en el 20%. Si bien en el año 2009 hay un decrecimiento del volumen total de las exportaciones de 4.200 TM (0,57%), para el año 2011 se incrementan 27.300 TM (3,73%), el crecimiento más alto de todos los periodos analizados; ya que el año 2012 las exportaciones crecieron en un 2,01% (14.700 TM) y en el 2013 se registraron 13.300 TM adicionales al año anterior, esto es un incremento del 1,82%.

Así, aunque el año 2012 representó para el sub sector atunero, el mejor año de las exportaciones atuneras de la última década, ya se esperaba que el año 2013 continuara con un crecimiento progresivo, ya que la meta a corto plazo de los atuneros es tender al incremento de las exportaciones año a año, incluyendo, llegar a producir más del 70% de la producción nacional, como lo hacen actualmente. Esto, con el apoyo del gobierno nacional, dentro de lo cual se prevé la construcción de un astillero, que les ahorrará miles de dólares, para no tener que trasladarse a Chile o Perú, a realizar el mantenimiento de las naves pesqueras.

Finalmente, de todos los periodos analizados, puede considerarse que el año 2011, fue el más productivo, con un volumen de exportación de 147.700 TM y una tasa de incremento del 3,73%, que pudiera calificarse como índice de recuperación, es el año que más volumen de atún se ha exportado desde el puerto de Manta.

Cuadro 22

Divisas por exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta, periodo 2009 - 2013

Años	\$ FOB
2009	442.890.000,00
2010	422.590.000,00
2011	610.820.000,00
2012	788.200.000,00
2013	912.059.043,00
Total	3.176.559.043,00

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Como puede apreciarse en el cuadro y gráfico 16, la generación de divisas por exportaciones de atún de las empresas procesadoras de Manta, durante el periodo 2009 – 2013, ha mantenido un crecimiento progresivo, que presenta también un decrecimiento (como ya se ha mencionado en el capítulo dos) en el periodo 2009, pero que muestra una recuperación inmediata en el año siguiente, 2011.

De esta manera puede verse que si bien en el año 2009 las divisas por exportaciones disminuyen en un 0,64%, en el año 2011 se incrementan en el 5,93%, el crecimiento más alto con respecto al año anterior, lo que podría considerarse también como el más representativo de todos los periodos analizados.

Pero, obviamente, es el año 2012 el que mejores divisas se producen por las exportaciones locales de atún desde el puerto de Manta, registrándose un crecimiento del 6,58% respecto al año anterior 2011, siendo este año un paso a muy importante para alcanzar la meta del sector, consistente en exportar los mil millones de dólares en producción de atún.

En el año 2013 se sobrepasan los 900 millones de dólares vendidos, logrando una tasa de crecimiento del 3,9% con respecto al año anterior, pero no se logra aún alcanzar la meta de venta, ya que no se cristaliza un crecimiento mantenido, o por encima del 6,5% como se lo logra en el año 2012, de allí el criterio de calificación del año 2012 como el mejor año para el atún ecuatoriano, tanto por volumen de exportaciones, cuanto por precios.

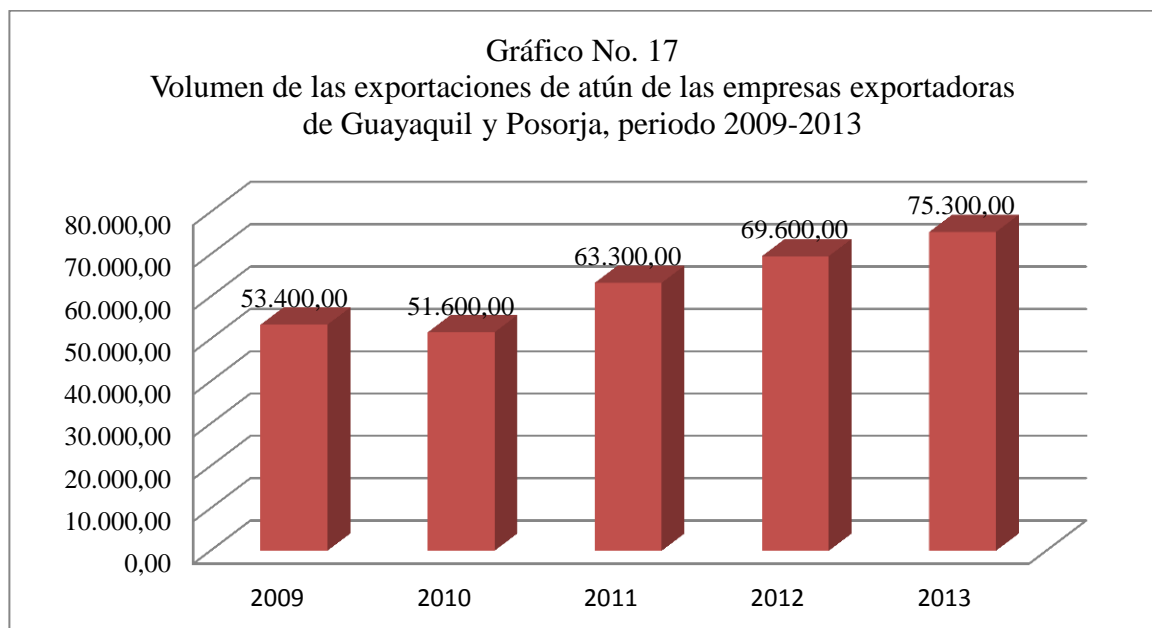
4.2. PRESENTACIÓN DE ESTADÍSTICAS DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES DE ATÚN DURANTE LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS.

Cuadro 23

Volumen de las exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Guayaquil y Posorja, periodo 2009 - 2013

Años	TM anuales
2009	53.400,00
2010	51.600,00
2011	63.300,00
2012	69.600,00
2013	75.300,00
Total	313.200,00

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



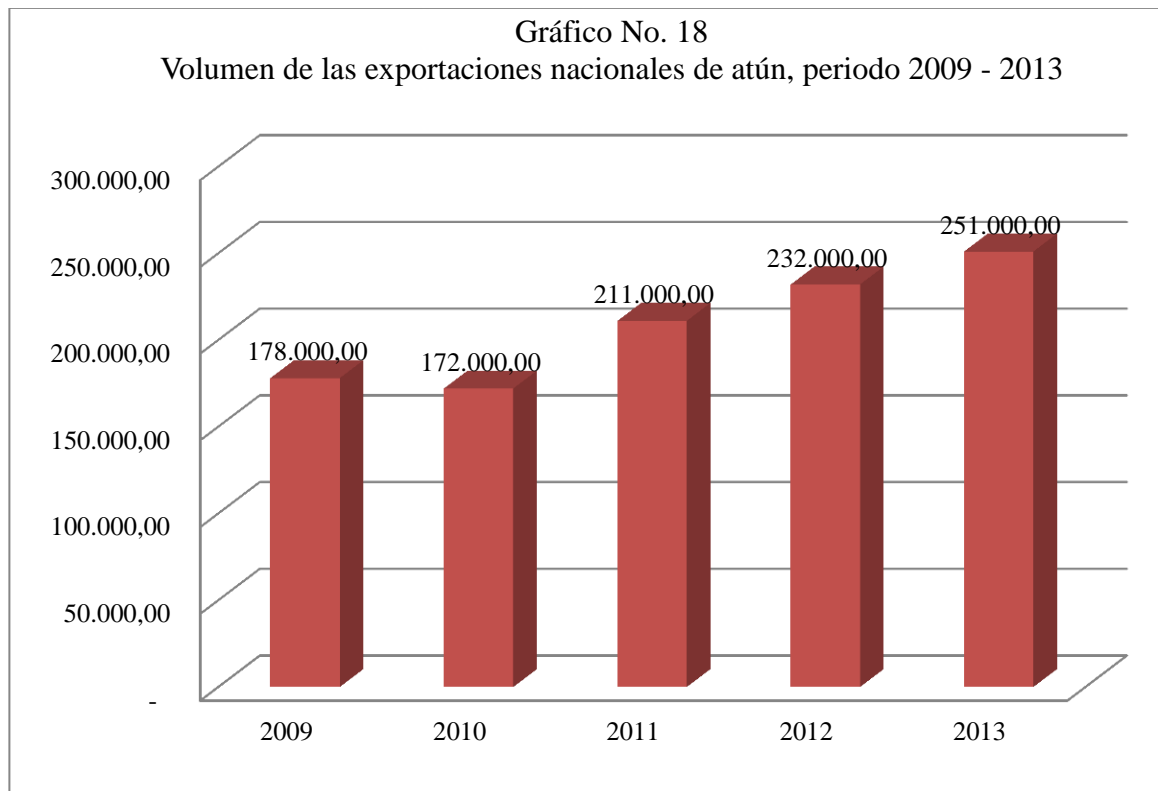
Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Cuadro 24

Volumen de las exportaciones nacionales de atún, periodo 2009 - 2013

Años	TM anuales
2009	178.000,00
2010	172.000,00
2011	211.000,00
2012	232.000,00
2013	251.000,00
Total	1'044.000,00

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Como se puede observar claramente en el cuadro 24 y gráfico 18, el volumen de las exportaciones nacionales de atún de los últimos cinco años (2009 - 2013) han sido satisfactorias para los cantones de Guayaquil y Posorja, aunque puede apreciarse una baja considerable en el año 2009, que como también se ha explicado anteriormente, se dio por las condiciones socio económicas del país, que empezó un proceso de reestructuración nacional en todos los sectores productivos, el cual fue calificado como “crisis” por algunos analistas económicos, pero que, en términos de productividad de los sectores productivos no se reflejó de esta manera, y que en el caso del atún no fue debido a este proceso, sino a las condiciones climáticas que se dieron en las costas ecuatorianas.

El problema del calentamiento global del planeta, en el año 2009, surgió un gran impacto en los océanos del mundo, y en el Ecuador, el océano pacífico oriental que baña las costas de Manta, Guayaquil y Posorja, como los cantones en los que se asientan las procesadoras exportadoras de atún, no fue la excepción, de tal forma que al enfriarse las aguas, las especies emigraron hacia aguas más cálidas, lo que provocó una pesca bastante escasa, por lo tanto una ínfima materia prima para procesar (atún), lo que hizo que las fábricas atuneras, utilizaran las reservas almacenadas, de manera que pudieran cumplir con una parte de la demanda extranjera del producto.

Habiendo salvado esta situación, el año 2012 el país logra estabilizar su producción de atún, y se alcanzan las 232.000 TM producidas, lo cual marca una pauta importante para las exportaciones de este producto.

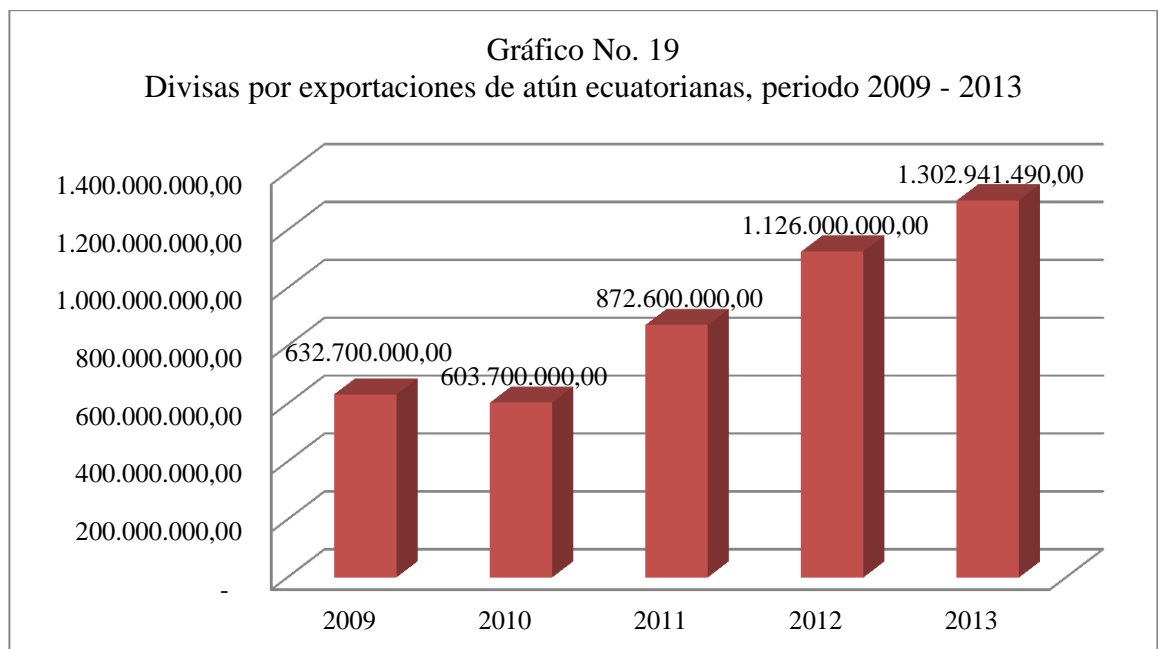
Además se dieron otras situaciones contundentes, como el mejoramiento del precio en la comunidad internacional, la aparición de nuevos mercados y el posicionamiento en otros mercados, que han establecido la diferencia en las exportaciones del año subsiguiente 2013.

Cuadro 25

Divisas por exportaciones de atún ecuatorianas, periodo 2009 – 2013

Años	Miles de \$ FOB
2009	632.700.000,00
2010	603.700.000,00
2011	872.600.000,00
2012	1.126.000.000,00
2013	1.302.941.490,00
Total	4.537.941.490,00

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Como puede apreciarse en el cuadro 25 y gráfico 19, las divisas por exportaciones de atún ecuatorianas, durante el periodo 2009 – 2013, han mantenido un crecimiento progresivo, como se ha mostrado en los gráficos de las exportaciones atuneras efectuadas desde el cantón Manta y desde Guayaquil y Posorja.

Conforme a lo expuesto, y como producto del trabajo de campo realizado en varias procesadoras atuneras de Manta, así como por afirmaciones del gremio nacional del atún (CEIPA), es el año 2012 el que marca la diferencia para el Ecuador por las exportaciones de atún realizadas en los últimos diez años, considerándose como un año exitoso en todos los sentidos, el precio del atún se mejoró en la comunidad internacional, y se fortalecieron mercados destinos como Venezuela y España.

Aunque también surgieron inconvenientes como la inquietud de renovación de las ATPDEA y del SGP por otro periodo de tiempo, que pudo materializarse en favor del Ecuador, pero que definitivamente se dieran por terminadas en el año 2013 por el gobierno ecuatoriano.

El año 2013, constituye un año de fortalecimiento para las exportaciones atuneras ecuatorianas, así, logra consolidarse el mercado venezolano, hacia donde se dirige un aproximado del 11% de las exportaciones totales del Ecuador.

Por otra parte se logra un acuerdo de renovación del Sistema generalizado de preferencias plus con la Unión Europea, y se plantea la negociación de un acuerdo

comercial definitivo con la UE, el mismo que avanza satisfactoriamente, dada las buenas relaciones del gobierno ecuatoriano con muchos de los países miembros, y para lo cual se están realizando a la actualidad, varias acciones, como una gira presidencial por la UE en el año 2014.

4.3. RELACIÓN COMPARATIVA ENTRE EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE ATÚN DEL CANTÓN MANTA CON EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES DE ATÚN.

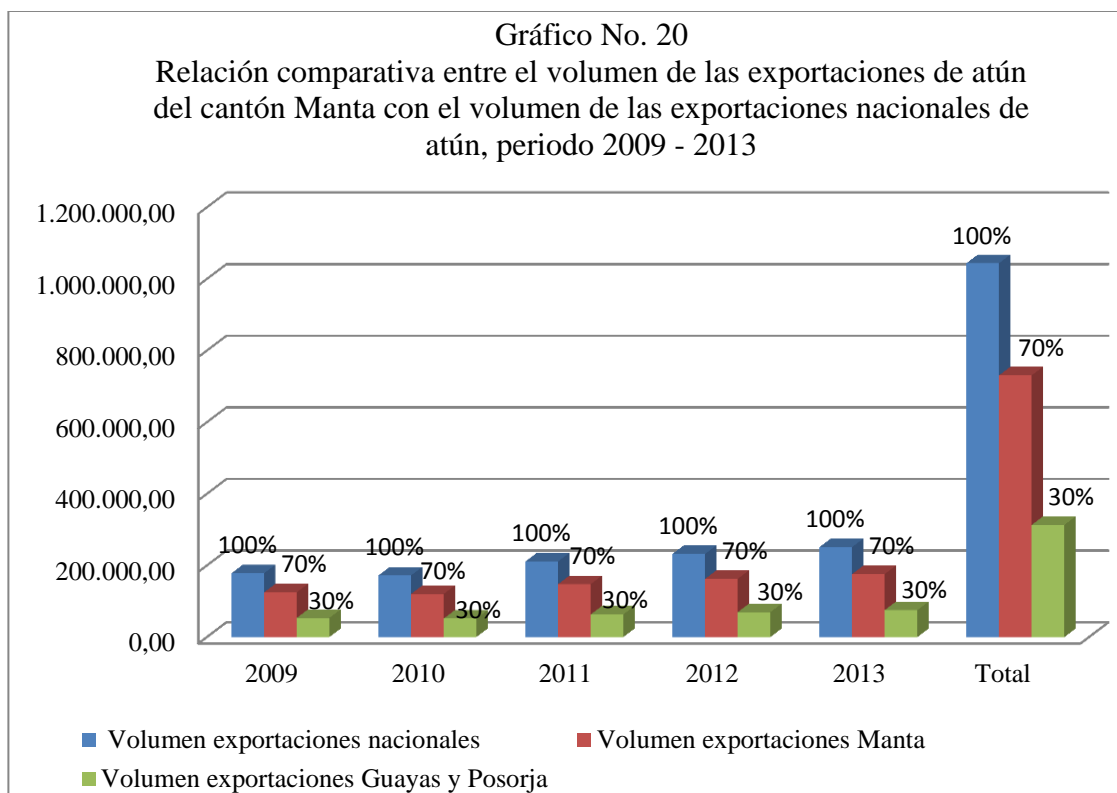
Cuadro 26

Relación comparativa entre el volumen de las exportaciones de atún del cantón Manta con el volumen de las exportaciones nacionales de atún, durante el periodo 2009 – 2013

Años	Volumen exportaciones nacionales (TM)	Volumen exportaciones Manta (TM)	%	Volumen exportaciones Guayas y Posorja (TM)	%
2009	178.000,00	124.600,00	70	53.400,00	30
2010	172.000,00	120.400,00	70	51.600,00	30
2011	211.000,00	147.700,00	70	63.300,00	30
2012	232.000,00	162.400,00	70	69.600,00	30
2013	251.000,00	175.700,00	70	75.300,00	30
Total	1.044.000,00	730.800,00		313.200,00	

Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.



Fuente: Encuestas a empresas atuneras exportadoras del cantón Manta
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

De acuerdo a las estadísticas presentadas, Manta posee un total de once empresas procesadoras y exportadoras de atún registradas en la CEIPA, que contribuyen con el 70% del volumen nacional de exportaciones de atún, lo que significa que las siete empresas asentadas en Guayaquil y Posorja cubren el restante 30% de la producción nacional.

Aunque en Guayaquil se asientan las empresas Galapesca y Salica del Ecuador, que figuran entre las más grandes del país, y cuya producción se destina al mercado europeo; en Manta, industrias atuneras como Conservas Isabel Ecuatoriana, Inepaca, Eurofish, Ideal y Marbelize, figuran dentro de las plantas de procesamiento de atún, más

modernas del país y de Latinoamérica; en la que incorporan tecnología de punta, cumpliendo los estándares nacionales e internacionales de calidad, lo que es un factor determinante para la aceptación del producto en los diferentes mercados destino, Unión Europea, Estados Unidos, Venezuela, etc.

Aunque la capacidad de procesamiento de las plantas atuneras de Manta, superan en un 40% a las de Guayaquil y Posorja unidas, esto tiene un efecto positivo directo en la mano de obra que se emplea en esta importante industria, de esta manera, el subsector atunero del país alberga 12.400 plazas de trabajo directas, lo cual significa un promedio de 689 plazas de trabajo por industria, aunque este dato es relativo, considerando que hay empresas más grandes que demandan una cantidad mayor de mano de obra. Además de acuerdo a datos de la CEIPA se estiman otras 5 mil plazas de trabajo en atuneras no registradas en la CEIPA.

Dada la información puede calcularse que existen aproximadamente 7.578 plazas de trabajo en la industria atunera del cantón Manta, y en Guayaquil y Posorja un aproximado de 4.822 empleos directos.

Conforme al análisis efectuado, puede verse claramente que el cantón Manta es el mayor proveedor de divisas por exportaciones nacionales de atún ecuatoriano hacia los diferentes mercados del mundo, constituyéndose en un potencial polo de desarrollo en lo inherente a la pesca y procesamiento del atún, un subsector del sector pesquero, que es uno de los más importantes para la economía de la provincia de Manabí.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA ALTERNATIVA

5.1. IDENTIFICACIÓN GENERAL

Tema de la propuesta:

Diversificación de la oferta exportable de atún del cantón Manta, hacia el mercado venezolano y español.

Autoras:

María José Gómez Mieles

Delia Isabel Kon Zevallos

Clasificación del proyecto:

Comercio exterior

Sector de la producción:

Subsector atunero exportador

Localización:

Cantón Manta

Justificación:

A raíz de la culminación de las preferencias arancelarias andinas con los Estados Unidos, el Ecuador puede ingresar el producto atún a este mercado, pero pagando el arancel correspondiente, lo cual merma la rentabilidad que el atún generaba al sector exportador del cantón Manta.

De la misma manera, la proximidad del vencimiento del sistema generalizado de preferencias arancelarias plus (SGP+) con la Unión Europea, en enero de 2015, acapara la atención del gobierno nacional por definir un acuerdo definitivo con la UE, para que el atún ecuatoriano y otros productos continúen ingresando a este mercado con cero aranceles.

Dado lo expuesto, y de acuerdo a los análisis efectuados en los capítulos tres y cuatro de esta investigación, es evidente que el Ecuador debería establecer, además de las medidas compensatorias al sector atunero, por el pago de aranceles en las exportaciones de atún, (después de la terminación de las ATPDEA) acuerdos comerciales definitivos con los países de la Unión Europea, que como en el caso de España, mantienen una alta demanda del atún ecuatoriano, y que son abastecidos principalmente por las atuneras del cantón Manta.

Así mismo, se pudo evidenciar en los resultados que mercados como el de Venezuela han sido considerados por los exportadores atuneros de Manta, como el

reemplazo perfecto de los Estados Unidos en Sudamérica, donde el Ecuador tampoco paga aranceles de exportación del atún, debido a los acuerdos comerciales que rigen para el Mercosur, del cual son estados parte y asociados el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela.

En tal virtud, como sugerencia práctica, después de concluida la investigación de campo y efectuados todos los análisis del caso, las autoras de la presente formulan una propuesta alternativa, que bien puede ser considerada por el subsector atunero del cantón Manta, para coadyuvar a fortalecer sus exportaciones y mantener un tratamiento preferencial en cuanto al pago de aranceles en los mercados de la Unión Europea, y de países sudamericanos como Venezuela, que en los últimos cinco años, han incrementado notablemente la demanda del atún ecuatoriano.

5.2. PROBLEMA A COADYUVAR

Ausencia de un acuerdo comercial definitivo con la Unión Europea, para un tratamiento preferencial de exportación del atún ecuatoriano.

Bajo volumen de exportaciones de atún de las empresas exportadoras de Manta hacia Venezuela.

5.3. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

5.3.1. Objetivo General

Diversificar la oferta exportable de atún del cantón Manta, hacia los mercados venezolano y español.

5.3.2. Objetivos Específicos

1. Participar de las negociaciones junto al gobierno nacional en la definición de un acuerdo comercial definitivo con la UE.
2. Fortalecer las exportaciones de atún hacia el mercado venezolano y español.
3. Identificar otros mercados potenciales para la exportación de atún.
4. Propender al uso de empaques más amigables con el medio ambiente como el pouch, para la exportación de las conservas de atún.
5. Considerar la demanda de marcas propias de los nichos o segmentos de mercado, constituidos por los supermercados de los Estados Unidos u otros países.

5.4. BENEFICIARIOS DIRECTOS

Sub sector atunero de Manta

5.5. BENEFICIARIOS INDIRECTOS

Subsector atunero de Guayas y Posorja

5.6. IMPACTO DE LA PROPUESTA

La propuesta de diversificación de la oferta exportable hacia los mercados de la Unión Europea, como España, y al mercado venezolano en Sudamérica, tendría un impacto positivo en el sub sector atunero exportador del cantón Manta, dada la realidad que se vive en las procesadoras atuneras de este cantón, que son las que abastecen principalmente al mercado europeo.

5.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Basados en el cumplimiento de los cinco objetivos planteados, se formula la descripción de la siguiente propuesta.

5.7.1. Participación de las negociaciones junto al gobierno nacional en la definición de un acuerdo comercial definitivo con la UE.

El subsector atunero exportador ecuatoriano está agrupado en dos gremios de la producción que son, ATUNEC y la CEIPA. El primero, como ya se ha indicado a lo largo del desarrollo de la tesis, reúne a la flota pesquera del Ecuador comprendida por las empresas que cuentan con embarcaciones dedicadas a la captura de los túnidos, pero

de las cuales, la mayoría de estas empresas del cantón Manta, también son propietarias de industrias procesadoras del atún para la exportación.

La CEIPA es el gremio que agrupa únicamente a los procesadores de atún, con o sin fines de exportación. Ambos gremios como representantes de este importante subsector de la producción nacional, deben involucrarse en las rondas de negociaciones conjuntamente con el gobierno nacional, para definir un acuerdo comercial definitivo con la Unión Europea, que beneficie preferencialmente a las exportaciones atuneras ecuatorianas.

5.7.2. Fortalecimiento de las exportaciones de atún hacia el mercado venezolano y español.

La consideración de dirigir un volumen de la producción de atún hacia el mercado venezolano se pone en tapete, debido al crecimiento de la demanda que ha presentado este país, el cual, de acuerdo a estadísticas del Banco Central, se pudo comparar con los volúmenes exportados a los Estados Unidos, superándolos en un 2% (\$21.847,36).

5.7.3. Uso de empaques más amigables con el medio ambiente, como el pouch

De acuerdo a la información revisada para el desarrollo de la investigación se ha podido evidenciar que los empaques amigables con el medio ambiente o empaques

ecológicos como las fundas aluminizadas al interior, más conocidas con el término inglés “pouch”, son una condicionante para que algunos productos como el atún en conservas, puedan ingresar a ciertos mercados extranjeros.

Esta condicionante podría bien transformarse en un mecanismo alternativo para que los procesadores atuneros ecuatorianos puedan colocar el atún en conservas en otros mercados, fomentando además, con esta decisión, el clúster atunero, con el surgimiento de la industria de las fundas pouch, para el empaque de las conservas de atún en sus diferentes presentaciones.

Posteriormente, podría darse la necesidad de prescindir de los envases de latas en las conservas, debido a la exigencia del organismo mundial de la salud, de que la industria alimentaria contribuya con mejores condiciones de salud de la población, razones por las cuales las latas no están consideradas para un almacenamiento saludable de los alimentos; lo cual también dependerá de las exigencias de cada mercado extranjero.

5.7.4. Demanda de marcas de los nichos o segmentos de mercado

Otra alternativa que se presenta para los procesadores atuneros del Ecuador, es acogerse a la demanda existente de grandes cadenas de supermercados en España, Venezuela, Argentina, Estados Unidos, entre otros, que pretenden desarrollar su marca de atún, para destinar la producción a este segmento de mercado exclusivo, tal como lo

hacen industrias Ideal, Conservas Isabel, Marbelize y Tecopesca del cantón Manta, con un porcentaje de su producción de atún, de las cuales las tres primeras figuran entre las más grandes del país por sus altos volúmenes de producción de atún procesado.

Aunque hay diversos criterios sobre esta oportunidad, hay quienes prefieren mantener sus marcas ya conocidas en el mercado ecuatoriano, pero también, hay quienes ya han introducido sus productos en mercados extranjeros, los cuales son etiquetados con la marca del comprador, pero manteniendo el lugar de origen del producto como por ejemplo, Envasado por Fresh fish, Los Ángeles, California. Elaborado por Industrias Ideal S.A. Manta, Ecuador.

5.7.5. Otros mercados alternativos para la exportación del atún

El primer mercado alternativo que se ha identificado para las exportaciones de atún es Venezuela, ya que la demanda de atún de los últimos cinco años (períodos 2009-2013) comparada con la demanda de los Estados Unidos, superó notablemente a la del país norteamericano, razón por la que podría considerarse como el reemplazo de los EE.UU.

El segundo país es España, la demanda de los últimos cinco años (2009 - 2013) es la más alta de todo el mercado de la Unión Europea, la cual ha mantenido su tendencia de crecimiento en los periodos analizados.

Le sigue en el orden de la demanda, Inglaterra, Alemania y finalmente Holanda.
 Como puede apreciarse, todos estos países pertenecen a la comunidad europea.

Cuadro 27.- Exportaciones a Venezuela, España y otros países de la Unión Europea en los últimos cinco años

País destino	Años	TM	FOB	%
Venezuela	2009	11,099,30	77.184,94	13,69
	2010	4.387,44	27.687,92	2,85
	2011	11.633,85	72.782,70	4,94
	2012	26.901,77	168.616,07	16,77
	2013	15.766,61	119.025,88	25,64
España	2009	16.130,19	60.689,38	19,15
	2010	15.200,63	56.953,72	16,08
	2011	16.368,34	68.79924	14,69
	2012	23.48157	126.992,22	2875
	2013	25.768,42	146.644,47	18,76
Inglaterra	2009			
	2010			
	2011			
	2012			
	2013	25.763		6,85
Alemania	2009			
	2010			
	2011			
	2012			
	2013	86.121		23,15
Holanda	2009			
	2010			
	2011			
	2012			
	2013	5.348		4,12

Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, en todos los países considerados, el Ecuador es uno de los principales proveedores de atún, lo cual constituye sin lugar a dudas una ventaja para el país, y por otra parte, estos países son los que presentan la demanda más alta de atún a nivel mundial, otra de las motivantes para que el Ecuador promueva el fortalecimiento de las exportaciones hacia estos mercados destino.

5.7.5.1. El mercado de Venezuela

Venezuela cuenta con 28.9 millones de habitantes, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de ese país, que son resultados del Censo del 2011. Posee 31,95 habitantes por Km², en las diez principales ciudades entre las que se cuenta Caracas, Maracaibo, se concentra el 40% de la población nacional. Así las ciudades con alta densidad poblacional son las que más demandan el consumo de productos del mar, entre los que se cuenta el atún. (Proecuador⁵², 2013, p. 2)

El consumo de atún en conservas del país venezolano es uno de los más altos de América Latina. En el año 2010, el consumo nacional de atún en conservas significó las 60.000 TM; lo cual representó un 70% de incremento en las importaciones de atún en conserva en dicho año 2012 respecto al año anterior 2011. Ecuador es el principal

⁵² Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

proveedor de atún para abastecer la demanda venezolana con el 60% de participación.
(Proecuador⁵³, 2013, p. 3)

Cuadro No. 28

Poblacion de las principales ciudades de Venezuela

Ciudad	Poblacion
Maracaibo	2,634,251
Caracas	1,966,463
Valencia	1,853,117
Barquisimeto	1,156,424
Ciudad Guyana	1,017,970
Maracay	627,000
Barcelona	620,555
Maturín	593,333
Petare	565,593
Ciudad Bolívar	478,874

Fuente: Proecuador

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

⁵³ Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

Cuadro No. 29

Segmentación del mercado por edad y sexo

Edad	Hombre	Mujer	Participación
0-14 años	4,144,958	3,989,521	28,60
15 – 24 años	2,686,366	2,664,062	18,80
25 – 54 años	5,520,689	5,727,432	39,00
55- 64 años	993,176	1,094,586	7,30
65 años en adelante	722,234	916,061	5,80

Fuente: Proecuador

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

La demanda se encuentra comprendida en el grupo de 25 – 54 años de edad, como puede notarse en el cuadro anterior. “Se estima un consumo de 2 kilos per cápita anuales de atún en conserva en sus diferentes presentaciones”. (Proecuador⁵⁴, 2013, p. 4)

Formas de consumo del producto. El producto se lo puede encontrar en combinación con aceite vegetal, de oliva, vegetales, en tomate, ahumado, filetes de atún, en agua. Es un alimento versátil que se puede emplear para preparar desayunos, almuerzos, dips y la cena El producto forma parte de la dieta diaria de los venezolanos,

⁵⁴ Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

y generalmente es acompañado por otros alimentos, se puede preparar pastas, tortillas, empanadas, ensaladas, arepas, sandwiches, entre otros.

Perfil del consumidor, hábitos de consumo y motivos de compra. Los consumidores optan por el atún en conservas debido a características como el buen sabor, el precio y la calidad. Es un producto accesible, fácil de preparar y servir en compañía de otros alimentos. Posee un alto contenido de omega3 y un bajo contenido de aditamentos. La presentación con más demanda es la conserva de atún en agua, pues se considera más saludable, sin la presencia del aceite.

Nuevas tecnologías o novedades en la presentación y comercialización. Las conservas de atún tienen varias presentaciones que van desde el producto puro hasta el producto en combinación con diferentes tipos de alimentos, pastas y salsas. Una de las estrategias de comercialización utilizada es el enfoque de la salud para un mercado de clientes que trabajan fuera de casa la mayor parte del tiempo, que deben cuidar su salud y el estar en forma físicamente, mediante el consumo de productos sanos.

Así mismo las estrategias de distribución garantizan el abastecimiento del producto en todas las plazas de mercado o puntos de venta, mediante mecanismos de publicidad enfocados a la familia y la promoción en redes sociales. (Proecuador⁵⁵, 2013)

⁵⁵ Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

Cuadro No. 30

Importaciones de atún en conserva desde Venezuela

País	Volumen TM
Ecuador	96,314
Portugal	248
Panamá	164
China	81
España	32
Líbano	6
Estados Unidos	2

Fuente: Proecuador

Elaboración: Gómez, M. J. y Kon, D. I.

Como puede notarse en el cuadro anterior, Ecuador es el principal proveedor de atunes en conserva para Venezuela, abarca aproximadamente el 95% del abastecimiento en el año 2012. (Proecuador⁵⁶, 2013)

Dentro de los canales de distribución más comunes en Venezuela están: el canal fabricante local a las cadenas de supermercados, distribuidores y mayoristas. El canal importador a cadenas de supermercados, distribuidores y mayoristas. El canal del distribuidor a minoristas como tiendas gourmet, tiendas, abastos, panaderías y bodega. El canal mayorista a minoristas como tiendas gourmet, tiendas, abastos, panaderías y bodega. Además existe otro importante canal de distribución que es el puerto libre en las zonas francas, en la isla Margarita y los duty free, pues presentan una alta demanda del atún en conserva tipo gourmet.

⁵⁶ Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

Como canales de comercio deben considerarse la evolución de precios y los factores que determinan los márgenes de comercialización en los canales y segmentos de mercado. Siendo así, en el mercado local el precio del atún en conserva ha presentado un incremento en el último año 2012, de tal forma que la presentación pequeña de 140g tuvo un incremento del 67%, la mediana de 184g varió en un 93%, y la grande de 350g aumentó en un 43%.

El precio de venta estimado para el atún enlatado de 175g fluctúa entre \$1,60 y \$180, del cual se venden entre 6,500 a 7,500 TM al mes. El lomo de atún tiene un precio estimado de \$7,50 cada Kg, de los cuales se comercializan de 7,000 a 8,000 TM. El atún en conservas en aceite de oliva también presenta un atractivo precio para su comercialización, la diferencia entre uno y otro canal de distribución está entre 7 y 8 bolívares en las cadenas comerciales de Central Madeirense y Makro, así como en los principales abastos.

Dentro de las variables que influyen en el precio están las regulaciones exigentes sobre la pesca en aguas extranjeras, el alza del precio internacional del atún, no reciben preferencias arancelarias dentro de la lista de productos con preferencias que maneja el país. Como márgenes de comercialización se tiene que el sector privado se beneficia de aproximadamente el 30% del precio de venta final. Los distribuidores ganan del 10 al 12% y los brókers o agentes de representación ganan entre el 3 al 10% de lo facturado.

Además, un canal de comercio que se ha desarrollado en el mercado local, es la compra de alimento vía online, a un precio diferente pero con la comodidad de poder recibir el producto sin salir de casa. Por ejemplo: Mi abasto.com ofrece una amplia categoría de productos que también incluye atún en conservas de diferentes marcas. Otro supermercado que presta este servicio es la cadena de automercados PLAZA'S en la Ciudad de Valencia ofreciendo precios competitivos y promociones durante todo el año. (Proecuador⁵⁷, 2013)

Consultando en el estudio de Proecuador⁵⁸ (2013) se encontró información general de las empresas venezolanas que ofertan el producto y su participación en el mercado:

El 80% del mercado del atún está concentrado en 3 empresas: Polar, Avecaisa y Propisca. **Polar:** Corporación industrial venezolana, representa la grupo Polar, entre sus productos se destacan Atún California y Margarita, líderes en esta categoría, se ha adaptado continuamente a las necesidades de los venezolanos. Además, ha mejorado el branding, ha refrescado la imagen y ha lanzado líneas diferentes manteniendo el atún como ingrediente principal. Producción mensual de 689 toneladas, el lomo de atún es importado desde Ecuador de la empresa. **Propisca:** Produce atún Corsario, Chaimas y Eveba, este último con diferentes presentaciones del producto, destaca por su sabor, precio y calidad. Sus

⁵⁷ Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

⁵⁸ Proecuador (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. Quito, Ecuador: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

esfuerzos están dirigidos a un obtener un crecimiento sostenido en el mercado y expandir el negocio fuera del país. Capacidad instalada para 680 toneladas mensuales y producción aproximada de 22,000 cajas por mes. *Avecaisa*: Produce Atún Mar, Paraguaná y Conquista, éstas marcas poseen las mismas características y comparte target, dirigidas a hombre y mujeres de cualquier edad y nivel socioeconómico. Han ampliado el portafolio de productos con nuevas presentaciones, como atún ahumado y en tomate. Además, las campañas publicitarias están enfocadas en mostrar al cliente el proceso de fabricación de los productos para aumentar la confianza en el producto. Mientras que desde Ecuador y Perú, el Gobierno de Venezuela importa atún enlatado: Capitán del Mar e Isabela distribuidos en los supermercados Mercales, Pdvaes y Bicentenarios, donde los consumidores locales pueden comprar a un mejor precio, incluso más económico que el hecho en Venezuela. (p. 12 - 14)

5.7.5.2. El mercado de España

España es un país perteneciente a la unión europea, ubicado dentro del continente europeo al norte de África. España pertenece a la península ibérica al igual que Portugal, península que también es conocida como España peninsular. Posee una extensión territorial de 504 645 km², constituyéndose en el cuarto país con más extensión territorial de Europa, después de Rusia, Ucrania y Francia. Su altitud media de 650 metros lo hace uno de los países con mayores sistemas montañosos del continente. Tiene una población de 47.190.493 habitantes.

La economía española es la primera a nivel mundial en lo referente al PIB, ubicándose adelante de Indonesia y Turquía. El PIB per cápita español para el año 2011 se situó en el 99 % de la media de la Unión Europea, por delante de Chipre. España es el octavo país del mundo con mayor presencia de multinacionales, tras Japón y por delante de Australia, Hong Kong y Canadá. (Martín⁵⁹, 2011)

De acuerdo a un informe de la Onu (2010) citado por Martín⁶⁰ (2011), el índice de desarrollo humano es de 0,878, índice que representa el puesto No. 23 de los mayores del planeta, situándose por delante de otros países europeos, tal el caso de Inglaterra, Italia, Grecia. Paradójicamente, la economía española es una de las más desiguales, pues es el país con mayor desigualdad social de los países de la unión europea.

Investigando en el estudio de Martín⁶¹ (2012), en el año 2011 el país español realizó importaciones de productos de la canasta básica familiar por varios millones de euros, así:

Los hogares españoles consumieron 1.230,2 millones de kilos de pescados y gastaron 9.001,4 millones de euros en estos productos durante 2011. En términos per cápita se llegó a 26,8 kilos de consumo y 196,2 euros de gasto. El consumo más notable se asocia al pescado fresco (casi 12 kilos por persona y

⁵⁹ Martín, V. J. (2011). *Consumo de pescados y mariscos*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: http://www.mercasa.es/files/multimedios/1350549299_pag_005-020_Martin-Cerdeno.pdf

⁶⁰ Martín, V. J. (2011). *Consumo de pescados y mariscos*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: http://www.mercasa.es/files/multimedios/1350549299_pag_005-020_Martin-Cerdeno.pdf

⁶¹ Martín, V. J. (2011). *Consumo de pescados y mariscos*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: http://www.mercasa.es/files/multimedios/1350549299_pag_005-020_Martin-Cerdeno.pdf

año), lo que representa un 44,4% del consumo total de productos de la pesca, seguido del marisco y molusco frescos (4,2 kilos per cápita y 15,7% del consumo total) y de las conservas de pescado y molusco (4,2 kilos per cápita y 15,7% de consumo). Por su parte, los mariscos, moluscos y crustáceos congelados y cocidos representan consumos menores, alcanzando los 3,2 kilos por persona al año (11,9% del consumo total de productos de la pesca), mientras que los pescados congelados suponen 3,3 kilos per cápita y el 12,3% del consumo total. (p. 5)

Investigando en el estudio de Proecuador⁶² (2013) se conoció que:

Los españoles en el 2011 consumieron 1.230,2 millones de kilos de pescados y gastaron 9.001,4 millones de euros. En términos per cápita se llegó a 26,8 kilos de consumo y 196,2 euros de gasto. El consumo más notable se asocia al pescado fresco (casi 12 kilos por persona y año), lo que representa un 44.4% del consumo total de productos de la pesca, seguido del marisco y molusco frescos (4,2 kilos per cápita y 15.7% del consumo total) y de las conservas de pescado y molusco (4,2 kilos per cápita y 15.7% de consumo). Por su parte, los mariscos, moluscos y crustáceos congelados y cocidos representan consumos menores, alcanzando los 3,2 kilos por persona al año (11.9% del consumo total de productos de la pesca), mientras que los pescados congelados, 3,3 kilos per cápita y el 12.3% del consumo total. (p. 14)

⁶² Proecuador (2013). *Análisis del sector pesca*. Quito: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>

En los hogares españoles de clase alta la demanda es muy superior a la de la clase media, en cuanto al consumo de pescados como el rodaballo y salmón ahumado, mientras que, por el contrario, su consumo es inferior en sardinas, caballa, berberechos congelados, sardinas en conserva, calamares en conserva y pescado salado. (Proecuador⁶³, 2013)

En España los industriales han presentado mucho interés por el eco etiquetado de los productos pesqueros, naciente de la preocupación de los países desarrollados y de los que están en vías de desarrollo por el bienestar del planeta. Este mecanismo constituye un elemento importante para ganar acceso a nuevos mercados ecológicos. Particularmente sólo los fabricantes – productores que cumplan con los requisitos de sostenibilidad pueden acceder al eco etiquetado, siendo una oportunidad de agregar valor a sus productos actuales, e inclusive de penetración en otros mercados y de crecimiento en los mercados que ya abastecen. (Proecuador⁶⁴, 2013)

En el mercado español se pueden encontrar los sellos de aprobación a los productos que ocasionan un impacto mínimo sobre el medio ambiente en comparación con productos similares. Una de las metas país es reordenar las importaciones de productos del mar como el atún, pescados y mariscos, de manera sostenible, interesando a los países proveedores en estos sistemas ecológicos y garantizando con esto un

⁶³ Proecuador (2013). *Análisis del sector pesca*. Quito: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>

⁶⁴ Proecuador (2013). *Análisis del sector pesca*. Quito: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>

abastecimiento de la producción con sello verde, o como se le denomina actualmente, más amigable con la naturaleza.

En España, el número de empresas y pesquerías que apuestan por la certificación de pesca sostenible de MSC⁷, ha crecido en el año 2012, según datos de la oficina del MSC para España, en productos exportables como para los productos a importarse del sector alimenticio. (Martín⁶⁵, 2011)

Estudiando en la publicación de Proecuador⁶⁶ (2013), se observó que:

En el sector pesquero, existen ya varios planes y normas de certificación nacionales, internacionales. El tema central puede ir desde “sin sobreexplotación”, hasta “sin captura incidental de mamíferos marinos y sin sobreexplotación”; “sin fauna acompañante de ningún tipo y sin sobreexplotación”, y “amistoso con la ecología, sin daño a todo el ecosistema involucrado en su cadena alimentaria”. Las siguientes son ejemplos de algunas iniciativas recientes para el ecoetiquetado en el sector pesquero: Marca de origen: En muchos casos, los productores han tratado de ganar ventajas competitivas, atrayendo la atención hacia el origen del pescado por medio de las etiquetas. Inclusive, el etiquetado del pescado por origen y especie está promovido por el gobierno en ciertos casos, como un modo de permitir un

⁶⁵ Martín, V. J. (2011). *Consumo de pescados y mariscos*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: http://www.mercasa.es/files/multimedios/1350549299_pag_005-020_Martin-Cerdeno.pdf

⁶⁶ Proecuador (2013). *Análisis del sector pesca*. Quito: Dirección de inteligencia comercial e inversiones. [En línea]. Consultado: [9, julio, 2014] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>

rastreo y una identificación más efectivos de los productos pesqueros como ayuda al ordenamiento de la pesca. Etiquetas “dolphin safe” (delfines a salvo): Un grupo de productores de los E.E.U.U declararon que su atún es “dolphin safe”. El Acta de Información al Consumidor sobre la Protección a los Delfines (DPCIA) de 1991 fijó los criterios por los cuales debía capturarse el atún. (con carácter voluntario, las empresas pueden así rotular su atún como “dolphin safe”). Etiquetas de pescado orgánico: Existen también gestiones por parte de empresas pesqueras en algunas partes del mundo, para rotular al pescado como “de cultivo” o “silvestre”, y más recientemente, para ganar mercados con el denominado “pescado orgánico”. El rótulo de “orgánico” habitualmente se refiere al alimento que ha sido producido sin agregados artificiales - especialmente fertilizantes y pesticidas sintéticos- y que creció con técnicas de manejo granjero que son prudentes con el medio ambiente. (p. 15 - 16)

5.8. SUSTENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD

La sustentabilidad de la propuesta radica en el cumplimiento de las normas nacionales e internacionales de calidad que exigen el INEN en el Ecuador, y los organismos pertinentes en los países destino de las exportaciones de atún. Para lo cual, las procesadoras atuneras del cantón Manta cuentan con la certificación internacional de las normas ISO 9000 e ISO 14000, ésta última inherente al impacto al medio ambiente.

Por otra parte la sostenibilidad de la propuesta se fundamenta en tres consideraciones puntuales para el sub sector atunero exportador, que son, capital, infraestructura y acuerdos comerciales.

En cuanto al capital, se ha evidenciado en la investigación que el financiamiento de la renovación de la flota pesquera ecuatoriana se hace imprescindible a medida que pasan los años, lo cual incidirá a corto plazo en los volúmenes de captura del atún y consecuentemente en los volúmenes del producto que puedan procesarse. De tal forma que el establecimiento por parte de la Corporación Financiera Nacional, de líneas de crédito, que incluyan tasas y plazos competitivos, se tornen una pronta realidad, para contribuir con el fomento del sub sector atunero.

Referente a la infraestructura, es imperiosa la necesidad de contar con un astillero en Manta, evitando de esta forma que los barcos tengan que desplazarse hasta los países vecinos de Chile y Perú, para realizar labores de mantenimiento, en temporadas de la veda de atún. Sobre este particular, ha habido un pronunciamiento del gobierno nacional, en el que prevé la construcción de un astillero en el país en los próximos años.

Finalmente, la definición de acuerdos comerciales con los países de la Unión Europea, indudablemente fortalecerán las exportaciones de atún hacia el mercado de la demanda más fuerte de atún a nivel mundial, con lo cual el subsector atunero ecuatoriano consolidará sus exportaciones a corto plazo.

5.9. CRONOGRAMA

Actividades	Meses							
	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Participación en Ronda de negociaciones junto al gobierno nacional en la definición de un acuerdo comercial definitivo con la UE.	x	x	x	x	x	x	x	
Negociaciones para iniciar exportaciones de atún hacia el mercado venezolano.	x	x	x	x	x	x	x	
Identificación de otros mercados potenciales para la exportación del atún.	x	x	x	x	x	x	x	
Decisión de uso de empaques más amigables con el medio ambiente como el pouch, para la exportación de las conservas de atún	x	x	x	x	x	x	x	
Consideración de la demanda de marcas propias de los nichos o segmentos de mercado, constituidos por los supermercados de los Estados Unidos u otros países.	x	x	x	x	x	X	x	

5.10. PRESUPUESTO

El presupuesto de la propuesta se circunscribe básicamente a la reproducción del material investigativo por parte de las autoras, primeramente para entregarlo en el Alma Máter, como requisito de graduación, y en segundo plano para distribuirlo en el gremio atunero del cantón Manta.

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Hojas bond (resma)	1	4,00	4,00
Internet	Global	21,00	21,00
Impresión de informe final	500	0,05	25,00
Cd's grabados	5	1,00	5,00
Logística	Global	60,00	60,00
Imprevistos 10%			13,50
Total			73,50

CONCLUSIONES

1. Dentro de las preferencias arancelarias y acuerdos comerciales vigentes más importantes, que fomentan el clúster atunero en el Ecuador se cuenta al sistema generalizado de preferencias SGP+ con la Unión Europea. Aunque es innegable la importancia que por varias décadas mantuvieron las preferencias arancelarias andinas con los Estados Unidos de América. Así mismo, los destinos finales más importantes de las exportaciones en el periodo 2009 – 2013 se centraron mayoritariamente en Estados Unidos, la Unión Europea y Venezuela.
2. Como parte de las ventajas que las preferencias arancelarias han aportado a las empresas exportadoras de atún del cantón se tienen, la apertura al mercado norteamericano, crecimiento económico del sector, inclusión de nuevas partidas arancelarias para exportar con cero aranceles a EEUU y Europa, incremento del empleo, la generación de industrias derivadas como las de latas, tapas, fundas (pouch), etc. La estabilidad económica y social, inclusive en épocas de veda del atún en que se generan cientos de plazas de trabajo, en el mantenimiento de la flota pesquera, dinamizando con esto, otros sectores de la producción. De esta forma, en el cantón Manta puede afirmarse con certeza que el sector atunero es el más importante, pues contribuye en gran medida con el desarrollo socio económico de la provincia y del país.

3. Para las 11 empresas exportadoras de Manta, las preferencias arancelarias tuvieron un impacto socio económico muy positivo, se generaron 12.400 plazas de trabajo, extendiéndose a 30.000 plazas, puesto que esta actividad dinamiza otras, como la industria de las latas y tapas de metal, cartones, plásticos, etiquetas y aceite. Indudablemente que el crecimiento de la industria atunera se debe a la existencia de las preferencias arancelarias, gracias a éstas, el Ecuador participó con el 24% de la demanda mundial de atún de la UE. Así mismo, el impacto de la terminación de las preferencias arancelarias andinas con los EE.UU. es menor a los \$ 24 millones, lo que afectaría al sector atunero con aproximadamente 10,9 millones de dólares anuales, inclusive si se contara con el Sistema General de Preferencias a EE.UU., pues no incluía al atún.

4. Se estudió el volumen de las exportaciones de atún de las empresas de Manta en los últimos cuatro años, comparándolo con el volumen de las exportaciones ecuatorianas, lo que significó un volumen total de las exportaciones de 1'044.000 TM de atún correspondientes a los periodos 2009 - 2013, y distribuidas en 730.800 TM producidas por las empresas exportadoras de Manta y 313.200 TM procesadas por los cantones de Guayaquil y Posorja. Este volumen producido por las empresas atuneras exportadoras de Manta significó el 70% de la producción nacional de atún.

5. Se diseñó una propuesta alternativa titulada, diversificación de la oferta exportable de atún del cantón Manta, hacia el mercado venezolano y español, de manera que se pueda coadyuvar al fortalecimiento de las actividades productivas del sector atunero.

RECOMENDACIONES

Al constituir el presente trabajo de investigación, un análisis de una situación retrospectiva de un importante sector de la producción ecuatoriano, las autoras del presente se permiten sugerir:

1. A las autoridades gubernamentales, continuar con las negociaciones formales con la Unión Europea para concretar el sistema generalizado de preferencias SGP+ y un acuerdo comercial definitivo con este mercado, el más importante para el Ecuador. Así mismo, con países vecinos y latinoamericanos como Venezuela, con quien mantiene un Acuerdo comercial, que sería provechoso fortalecerlo con el nuevo gobierno venezolano.
2. Al gremio de los atuneros – ATUNEC, se sugiere tener en cuenta todas las ventajas que las preferencias arancelarias les han proporcionado el subsector del atún, así como los réditos económicos productos de esta importante actividad, para emprender en nuevas estrategias que propendan a fortalecer la actividad atunera ecuatoriana, como la concreción de acciones para iniciar a corto plazo, la renovación de la flota pesquera, que tanta falta le hace al cantón Manta y al país.
3. Al Gobierno Nacional se recomienda continuar con el sistema de compensaciones a las exportadoras de atún mientras se logre concretar el acuerdo respectivo con la Unión Europea, considerando las 12.400 plazas de trabajo directas y las más de

30.000 indirectas que origina la industria del atún en el cantón Manta y en el resto del país, tanto en época de producción, cuanto en temporada de veda de los túnidos.

4. Se sugiere a las empresas exportadoras atuneras del cantón Manta, especialmente a aquellas que colaboraron con información veraz y oportuna, Asiservy S.A., Conservas Isabel Ecuatoriana S.A., Eurofish S.A., Marbelize S.A., Tecopesca S.A., e Ideal Industria de enlatados alimenticios S.A., y al gremio de los atuneros del Ecuador (ATUNEC), considerar el estudio como una fuente condensada de las estadísticas del sector atunero exportador de Manta y del país

5. A las empresas atuneras de Manta se les sugiere considerar la propuesta del presente trabajo investigativo, que se resume en la posibilidad de que puedan incorporar una nueva línea de conservas más amigables con el medio ambiente como son las fundas, más conocidas como pouch, empaque que les abriría las puertas hacia nuevos mercados.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI (2013). *Integración y comercio. Acuerdos*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013][Disponible en:
<http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSTITIOWEB/acuerdos>

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES TEXTILES DEL ECUADOR. (2010). *Ecuador y los Acuerdos Comerciales*. Boletín # 06. Quito – Ecuador.

AUZ, M. (2009). *Alternativas para el mejor aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP de la Unión europea*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [septiembre 13, 2013] Disponible en:
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6775/1/37440_1.pdf

CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL. (2010). *Perfil de mercado de conservas de atún entero o en trozos*. Guayaquil: Dirección de Estudios. [En línea]. Consultado: [septiembre 13, 2013] Disponible en: http://www.cig.org.ec/archivos/.../Conservas_De_Atun_Entero_O_En_Trozos.pdf

CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL. (2011). *ATPDEA: ¿Por qué es importante para Ecuador?*. Guayaquil: Dirección de Estudios. [En línea].

Consultado: [septiembre 13, 2013] Disponible en:
http://www.cig.org.ec/archivos/documentos/folleto_atpdea_12-04-11_em.pdf

CARRERA, J.; CASTILLO, T.; REINA, K.; y TAPIA, M. (2009). *Impacto de la Comunidad Andina (CAN) en el Desarrollo Económico del Ecuador, desde su creación hasta la actualidad, con un enfoque en el comercio intrarregional*. Guayaquil: Facultad de Economía y Negocios – FEN. Escuela Superior Politécnica del Litoral – ESPOL. [En línea]. Consultado: [septiembre 13, 2013] Disponible en: <http://www.espol.edu.ec>

CERÓN, M. B. (2008). *Identificación de medidas compensatorias para rosas, atún y brócoli frente a la posible no renovación de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga – ATPDEA*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. [En línea]. Consultado: [22 noviembre, 2013] Disponible en: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/7087>

CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA. (2013). *Descripción de las partidas arancelarias del atún y sus derivados*. Guayaquil. [En línea]. Consultado: [20, junio, 2013] Disponible en: <http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

CORREA, R. (2013, mayo). [Sabatina del Econ. Rafael Correa, Presidente de la República, Quito: Terminación de las ATPDEA]. Ecuador TV Televisión pública. Disponible en <http://www.televisionpublica.com>

DIARIO EL COMERCIO. (2012). *Ecuador mantendrá el Sistema de Preferencias Arancelarias con la Unión Europea.* Artículo del 31/10/2012. Quito – Ecuador. Disponible en: http://www.elcomercio.com.ec/negocios/arancel-Ecuador-ue-preferencias-arancelarias-europa_0_802119823.html

DIARIO HOY. (2013). *Más cerca del final de las preferencias arancelarias.* Artículo publicado el 07/Marzo/2013 | 00:59. Quito – Ecuador. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/mas-cerca-del-final-de-las-preferencias-arancelarias-575859.html>

DIARIO EL COMERCIO. (2013). *Hay pocas posibilidades para renovar las ATPDEA para el Ecuador.* Artículo publicado el Martes 16/04/2013. 10:48. Quito – Ecuador. Disponible en: http://www.elcomercio.com.ec/politica/Adam-Namm-posibilidades-ATPDEA-Ecuador_0_902309901.html.

DIARIO EL COMERCIO. (2013). *Récord en exportaciones pesqueras.* Quito – Ecuador. Artículo publicado en enero de 2013. Disponible en: http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Record-exportaciones-pesqueras_0_871712902.html

DIARIO EL UNIVERSO. (2012). *Ecuador pide pasar 7 ítems del ATPDEA a otro sistema.* Artículo publicado el 5 de octubre de 2012. Disponible en: <http://www.eluniverso.com/2012/10/05/1/1356/ecuador-pide-pasar-7-items-atpdea-sistema.html>

DIARIO HOY. (2013). *Las preferencias arancelarias andinas vencerán el próximo 1° de julio.* Artículo publicado el 19/Marzo/2013 | 00:06. Guayaquil- Ecuador. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/3-productos-pagaran-158-millones-sin-la-atpdea-576733.html>

DIARIO HOY. (2013). *Los beneficios arancelarios no son una prioridad para EEUU.* ARTÍCULO publicado el 22/Abril/2013 | 15:55. Quito – Ecuador. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/nathalie-cely-no-da-por-perdida-la-atpdea-579290.html>

DIARIO HOY. (2012). *EE.UU. renovó el ATPDEA para Ecuador hasta el 2013.* Artículo. Disponible en: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/eeuu-renovo-el-atpdea-para-ecuador-hasta-el-2013.html>

DIARIO HOY. (2007). *Atún gana mercado.* Artículo publicado el 04/Septiembre/2007 | 00:00. Quito – Ecuador. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/atun-en-conserva-gana-mercado-276436.html>

DIARIO HOY. (2005). Crecen las exportaciones de atún en lata. Artículo publicado el 19/Julio/2005 | 00:00. Quito, Ecuador. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/crecen-las-exportaciones-de-atun-en-lata-ecuatoriano-209876.html>

DIARIO HOY. (2012). *La harina de pescado no tuvo su año.* Artículo publicado el 14/Noviembre/2012 | 00:10. Quito – Ecuador. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-pesquero-tuvo-pocas-capturas-pero-mas-ingresos-en-2012-566555.html>

EL DIARIO. (2012). *Ventajas arancelarias para 5 productos ecuatorianos.* Artículo publicado el Jueves 04 Octubre 2012 | 14:46. Portoviejo – Ecuador. Disponible en <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/244287-ventajas-arancelarias-para-5-productos-ecuatorianos/>

EL DIARIO. (2013). *Ecuador Analiza las alternativas a las ATPDEA.* Artículo publicado el Viernes 19 Abril 2013 | 00:00. Portoviejo – Ecuador. Disponible en: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/260362-ecuador-analiza-las-alternativas-a-las-atpdea/>

FERNÁNDEZ L. M. (2012). *Estudio del nivel de rendimiento en la producción de conservas de atún en fundas en pouch en la empresa Marbelize del cantón de Manta*. Manta. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

GÓMEZ, M. (2010). *El ATPDEA y su incidencia en la economía ecuatoriana, 1992-2008: un balance*. FLACSO, Quito.

MACHADO, J. (2012). *Extensión de la ATPDEA EL 31 de julio*. Entrevista publicada el 01/Abril/2013 | 00:12. Quito, Ecuador: Diario Hoy. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/extension-de-la-atpdea-el-31-de-julio-esta-vez-ecuador-esta-solo-577649.html>

Márquez, F. (2013, mayo). [Entrevista con Fidel Márquez, Analista económico, Quito: Renovación de las ATPDEA]. Diario Hoy. Disponible en <http://www.hoy.com.noticias.ecuador>

MENDOZA, R. (2006). *Análisis Sectorial del Atún y sus derivados*. Apunte de Economía. Dirección General de Estudios. Cámara de Industrias de Guayaquil. Recuperado de: <http://rmendoza@bceg.fin.ec>

ORDUÑA, A. K. (s. f.). *Preferencias arancelarias*. México: Universidad autónoma de Querétaro. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2014] Disponible en: <http://www.slideshare.net/anaordua/preferencias-arancelarias>

PADILLA, L.; y ANDES. (2012). *La Unión Europea mantendrá las preferencias arancelarias al Ecuador al menos hasta 2014*. Artículo publicado el Mié, 10/24/2012 - 15:11. Quito – Ecuador. Disponible en <http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/8062.html>

PROECUADOR (2012). *Mapa Negociaciones Comerciales del Ecuador con varios países del mundo*. Quito – Ecuador.

PROECUADOR (2013). *Atún en conserva en Venezuela*. [En línea]. Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/ESTUDIO-AT%C3%9AN-EN-CONSERVA-VENEZUELA-PARTE-I-INFORMACI%C3%93N-DE-MERCADO.pdf>

PROECUADOR (2013). *Análisis del sector pesca*. Quito: centro de inteligencia comercial e inversiones.

QUIROLA, W. R. (2011). *Análisis de las exportaciones de camarón, atún y pescado, en el período 2003 – 2009*. Quito: Pontificia Universidad católica del Ecuador.

RIVADENEIRA, M. (2014, abril). [Entrevista con Miguel Rivadeneira, Funcionario de Ministerio de Comercio Exterior, Guayaquil: Acuerdo comercial con la UE]. Programa Contacto directo

SECRETARÍA DEL MERCOSUR (2013). *Documentos oficiales*. [En línea].

Consultado: [22, mayo, 2013] Disponible en:

<http://gd.mercosur.int/SAM/GestDoc/pubweb.nsf/EstructuraInstitucionalMercosur.htm>

<http://www.proecuador.gob.ec/.../record-en-exportaciones-pesqueras-de-ecuador-gracias-al-camaron-y-enlatados-de-atun/>. 25 Febrero de 2013. Récord en exportaciones pesqueras de Ecuador gracias al camarón y enlatados de atún.

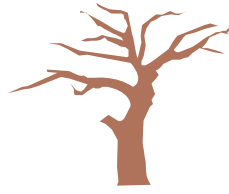
<http://www.partealta.ec/portada/archivo/7533-ecuador-restablece-las-preferencias-arancelarias-con-los-paises-andinos>. Ecuador restablece las preferencias arancelarias con los países andinos.

<http://comercioexterior.com.ec/qs/content/preferencias-arancelarias>. Preferencias Arancelarias.

http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=196478&umt=empresarios_ven_dificil_que_eeu_renueve_preferencias_arancelarias_para_ecuador. 7 de mayo de 2013. Empresarios ven difícil que EE.UU. renueve preferencias arancelarias para Ecuador.

ANEXOS

ANEXO 1



UNIVERSIDAD
SAN GREGORIO
DE PORTOVIEJO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Seminario del proyecto de tesis

Previo a la obtención del título de:

Ingeniero en Comercio Exterior

Tema:

“Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el periodo 2009-2013”

Autoras:

María José Gómez Mieles

Delia Isabel Kon Zevallos

Docente:

Econ. Lucía Zambrano Santos, Mg.

Portoviejo – Manabí – Ecuador

2013

1. MARCO REFERENCIAL

1.1. El Tema

Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el periodo 2009-2013.

1.2. Antecedentes

Según estadísticas del Banco Central del Ecuador y del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones - Pro Ecuador, indican que desde enero a septiembre de 2012, la comercialización del atún alcanzó los \$792 millones por la venta de 167 TM a un precio promedio global de \$4.753; cifras que representan un 22,9% más respecto al mismo período del año 2011. Resultados pese a que en el año 2012 el atún tuvo una captura inferior al 28%, debido a las altas temperaturas en el mar; manteniéndose en el tercer lugar de las exportaciones no petroleras de Ecuador, siendo Estados Unidos y Europa los principales destinos, y en Sudamérica, Venezuela se convirtió en el mejor comprador de atún al Ecuador con el 20% de las importaciones de atún, que en el primer semestre de 2012 importó \$15 millones, provenientes de las empresas Saefman, Nirsa, Sállica del Ecuador, Galapesca y Conservas Isabel Ecuatoriana. (Diario Hoy, 2012)

México es otro de los países destino de las exportaciones de atún en barrilete. La demanda atunera de México tiene amplias posibilidades de incrementarse, puesto que

este país con sus 120 millones de habitantes no es el principal destino de las exportaciones ecuatorianas de atún, sino que está en el décimo tercer lugar. De enero a mayo de 2012 se exportó un aproximado de 300 mil dólares. Otros de los nichos de mercado en que ha incursionado el sector atunero ecuatoriano, son Brasil y Argentina. (Diario Hoy, 2012)

De acuerdo a estadísticas proporcionadas por la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros (CEIPA), Ecuador es el principal exportador de conservas de atún y de lomos de atún a España en el año 2012. Las exportaciones de atún enlatado representan el 65% en volumen (17.680 TM) y el 63% en dólares. Las exportaciones de lomos de atún constituyen el 31% tanto en volumen como en valor. El 52% de las exportaciones de atún ecuatoriano se envía a la Unión Europea (UE), el 25% al Mercosur y el 8% a la Comunidad Andina. Adicionalmente, un 10% es enviado a los Estados Unidos.

La demanda internacional de atún tuvo importantes cambios en el año 2012, según el Banco Central del Ecuador el primer país comprador de atún fue Venezuela (15,16%), seguido de España (11,43%). Estados Unidos ocupó el tercer lugar, aunque lideró las importaciones de atún en el 2011. Según Agustín Jiménez, presidente de la Empresa Pesquera Ecuatoriana -Empesec, el mercado venezolano está en crecimiento, debido a que el atún forma parte de su dieta diaria y lo que capturan con su flota no es suficiente; así, de los 9 millones de cajas de 48 latas (7 onzas) que compra ese país al año, el 60% lo importa del Ecuador. Es importante destacar en este apartado que la

vigencia del Sistema Unificado de Compensación Regional Económica agiliza los pagos a los exportadores, redundando en la generación de empleo para 16.860 ecuatorianos que trabajan directamente en las 16 emparadoras que conforman la industria nacional de conservas de pescado. (Banco Central del Ecuador, 2012)

Bolívar Núñez, Coordinador de Pesca y Acuicultura del Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones (ProEcuador), considera que el mercado será estable para el atún en los próximos años, según proyecciones realizadas. "Los principales consumidores, como la UE y EE.UU., se rigen cada vez más a reglas y leyes de sustentabilidad, y Ecuador -al ser parte de organismos de control mundial- está cumpliendo drásticamente con ellas". En los últimos cinco años, nuevos mercados como Vietnam, Marruecos, Sudáfrica, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Rumanía, Túnez, Singapur, Bulgaria, China, entre otras regiones se abrieron para el Ecuador. En un "ranking de productos estrella" del mar ecuatoriano, la agencia de promoción estatal de exportaciones Pro Ecuador, investigó que el Ecuador es el segundo mayor exportador mundial de atún en conserva y de atún en lomo. (Diario El Comercio, 2013)

Por otra parte, el Análisis Sectorial del Atún y sus derivados, elaborado por el Econ. Roger Mendoza San Miguel, de la Dirección de Investigación Económica del Banco Central del Ecuador, en el año 2003, concluye que la oferta es el factor principal para establecer el precio internacional del atún, el atún Barrilete o *Skipjack* (descargado en Bangkok, Tailandia) es el producto de referencia para establecer el precio internacional.

Otro estudio realizado por la Universidad Tecnológica Equinoccial del Ecuador, Escuela de Comercio Exterior e Integración, en el año 2005, sobre la pre factibilidad para exportar atún en pouch al mercado argentino, reveló que las relaciones comerciales entre Ecuador y Argentina se dinamizan gracias a las preferencias arancelarias que se conceden ambos países. El acuerdo de Complementación Económica No. 48 permite que el Ecuador ingrese al mercado argentino gozando de importantes rebajas arancelarias, pero es importante resaltar que los empresarios nacionales deben ser más competitivos también en sus procesos de producción.

1.3. Contextualización del problema

El Ecuador mantenía tres tratamientos arancelarios para los productos que se exportaban a los Estados Unidos, estos son: el arancel que se aplica a los productos que no se benefician de ningún tratamiento arancelario especial (Arancel NMF); la preferencia arancelaria derivada del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); y, la preferencia de la ATPDEA. Mediante estas tres vías se realizaban las exportaciones hacia los Estados Unidos, pero últimamente, estas consideraciones variaron, a raíz de que culminara la vigencia de las ATPDEA el 31 de julio de 2013 y en pocos meses pasará con el SGP, el 31 de diciembre de 2013.

Así, una vez que el Ecuador no firmara el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, las preferencias arancelarias andinas promulgadas en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga - APTDEA, se convirtieron en una prioridad para el Ecuador, puesto que haciendo uso de estas

ventajas, el país podía exportar varios productos a los Estados Unidos exonerados de gravámenes, entre los cuales figuraban el brócoli, las flores, mangos, camarón, atún, espárragos, entre otros productos no tradicionales que se venden en el exterior. De toda esta gama de productos que el Ecuador exporta a Estados Unidos, hay un importante grupo que dependía crucialmente de la vigencia de la ATPDEA, ya que no están incluidos en el régimen SGP y el arancel NMF en Estados Unidos es alto; grupo dentro de cual está el atún en pouch y el atún fresco o refrigerado.

Pero una vez que el plazo de estas preferencias culminara el 31 de julio de 2013 y no se concretara su renovación, ya que el Ecuador las dio por terminadas unilateralmente aún antes de su vencimiento, todos los productos exportables deben pagar el arancel del 3,5% a los Estados Unidos.

Transcurrido poco tiempo de este suceso, los exportadores atuneros del cantón Manta ya han sentido notablemente las consecuencias de exportar a los Estados Unidos con aranceles, situación que cada día es más intensa, pues ha conllevado a tomar decisiones internas importantes, como la disminución de un turno de trabajo, la cual implica el sacrificio de la mano de obra, de manera que no se vea afectada la economía interna de la empresa, aunque si se genere una significativa afectación de la economía familiar y social.

Dados los hechos, el gobierno ecuatoriano ha emprendido acciones para contrarrestar el efecto negativo de exportar con aranceles, para lo cual se está

desarrollando los CAT's o certificados de abono tributario, los cuales también presentan sus ventajas y desventajas, pues preferentemente se otorgarán a aquellos exportadores que no incurran en deudas con el fisco y se encuentren tributando oportunamente.

Aunque tiempo atrás ya se han señalado los perjuicios y desventajas para el comercio externo del Ecuador, no se conoce cómo se los manejará para reducir el impacto del fin de las preferencias arancelarias, puesto que el Ecuador se ha quedado sin acuerdos de apertura comercial con los Estados Unidos, a diferencia de Colombia y Perú. Sin acuerdos comerciales ni preferencias arancelarias, serán también mayores las desventajas en cuanto a competitividad para las exportaciones ecuatorianas frente a las de los países vecinos en los principales mercados, Estados Unidos y la Unión Europea. Las consecuencias internas que origina la pérdida de mercados, van desde el incremento de las tasas de desempleo, que derivan en pobreza, algo totalmente opuesto a la política nacional del buen vivir.

1.4. Formulación del problema

¿Cómo han impactado las preferencias arancelarias en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta durante el periodo 2009-2013?

1.4.1. Sistematización del problema

¿Cuáles son las preferencias arancelarias y acuerdos comerciales vigentes que fomentan el clúster atunero en el Ecuador?

¿Cuáles son las ventajas que las preferencias arancelarias han aportado a las exportaciones de atún ecuatorianas?

¿Cuál es el volumen de las exportaciones de atún de las empresas de Manta en los últimos cuatro años?

¿Por qué determinar el impacto en las exportaciones de las empresas exportadoras de atún durante la ejecución de las preferencias arancelarias?

¿Cómo diseñar una propuesta alternativa de solución al problema planteado?

1.5. Delimitación del problema

Campo: Comercio Exterior

Área: Exportaciones

Aspecto: Preferencias arancelarias

Tema: Análisis de las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el periodo 2009-2013.

Problema: Culminación de las preferencias arancelarias y disminución de las exportaciones de atún.

Delimitación espacial: Provincia de Manabí, Cantón Manta

Delimitación temporal: Mayo a diciembre de 2013.

Delimitación Poblacional: Empresas exportadoras de atún del cantón Manta.

1.6. Justificación

La investigación se justifica por su actualidad, la temática de las preferencias arancelarias son de primordial interés para el gobierno ecuatoriano, ya que además del atún, son muchos los productos clasificados como “primarios” que dependen de las preferencias arancelarias para su comercialización en los principales mercados extranjeros.

La actualidad del tema es palpable, considerando que la flota atunera del Ecuador es la más grande después de la mexicana, así el Ecuador es el tercer proveedor de atún a los principales mercados de la Unión Europea y de los Estados Unidos, así el análisis de las preferencias arancelarias a este sector cobra mayor importancia.

El impacto de las preferencias arancelarias en las exportaciones de atún de las principales empresas del cantón Manta reviste una real importancia para su análisis, considerando que dichas preferencias arancelarias habrían contribuido a un incremento de las exportaciones de atún en los últimos cuatro años, debido al pago de cero aranceles, lo cual se ha visto traducido en mejores ingresos para el sector, aun cuando el volumen de las exportaciones no se incrementara sustancialmente debido a la temperatura de las aguas.

El tema posee relevancia académica, pues al ser un análisis de una situación actual a nivel provincial, los resultados de la misma servirán de fuente de consulta a

estudiantes y profesionales para realizar estudios académicos posteriores inherentes al tema.

Los beneficiarios los constituyen, tanto el sector productivo del atún, los gremios que agrupan a este sector, así como los estudiantes de la rama de comercio exterior y de carreras afines.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Analizar las preferencias arancelarias y su impacto en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta, durante el periodo 2009-2013.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Describir las preferencias arancelarias y acuerdos comerciales vigentes que fomentan el clúster atunero en el Ecuador y su relación con los destinos finales de las exportaciones.
- Analizar las ventajas que las preferencias arancelarias han aportado a las empresas exportadoras de atún del cantón Manta para relacionarlas con la generación de ingresos para el sector atunero en los últimos cuatro años.

- Determinar el impacto socio económico en las empresas exportadoras de atún durante la ejecución de las preferencias arancelarias y las consecuencias de la culminación de las preferencias arancelarias andinas con los Estados Unidos.
- Estudiar el volumen de las exportaciones de atún de las empresas de Manta en los últimos cuatro años para compararlo con el volumen de las exportaciones ecuatorianas.
- Diseñar una propuesta alternativa de solución al problema planteado para coadyuvar al fortalecimiento de las actividades productivas del sector atunero.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Conceptual

2.1.1. Preferencias arancelarias

De acuerdo a la página web comercio exterior (2013), las preferencias arancelarias son definidas como:

Las ventajas arancelarias que, respecto de las cargas arancelarias previstas para la generalidad de las importaciones, se conceden entre sí los países signatarios de un convenio o tratado comercial internacional. Las preferencias arancelarias pueden estar referidas a un grupo de productos o a la totalidad del universo arancelario y se expresan como un porcentaje de deducción de arancel general, aplicable siempre que concurren las condiciones previstas (origen, naturaleza,

volumen, etc.) para que surta efecto la preferencia.
(<http://www.comercioexterior.com.ec/qs/content/preferencias-arancelarias>, p.1)

Actualmente, el Ecuador es el único país andino beneficiario de la Ley de Preferencias Andinas y erradicación de la droga – ATPDA (Andean Trade Preferences Act) con los Estados Unidos y, con Europa es favorecido del Sistema Generalizado de Preferencias – SGP (Generalized Systems of Preferences - GSP), respectivamente. La lucha del Ecuador contra el sembrío de drogas, le ha permitido hasta ahora, entrar al mercado de los Estados Unidos con cero aranceles, gran cantidad de partidas arancelarias, ya que las tierras donde se han erradicado sembríos de coca, especialmente, han sido destinadas al cultivo de brócoli y alcachofas.

Así, según Mendoza (2003):

De acuerdo a la Ley de Facilitación de las Exportaciones y Transporte Acuático vigente en el país desde marzo de 1992, las personas naturales y jurídicas pueden realizar ventas de productos marinos a los mercados internacionales siempre que los importadores no les exijan “*Certificados de Origen*” y “*Registro Ictiosanitario*”, documentos indispensables para ingresar a mercados europeos, Brasil y Argentina. Para contar con la debida autorización por parte de la Subsecretaria de Recursos Pesqueros, además de cumplir las normas de salud y calidad que establece el Ecuador, los exportadores de atún tienen que obtener el sello de calidad HACCP (*Hazard Analysis And Critical Control Points*) que

tiene como objetivo asegurar la calidad de los productos pesqueros a nivel de captura, procesamiento a bordo y en tierra a través del Sistema de Análisis de Peligros y Control de los Puntos Críticos en Ecuador. (p.2)

El Ecuador mantiene preferencias arancelarias y acuerdos comerciales con varios países, y estos son:

- Sistema Generalizado de Preferencias Plus con la Unión Europea
- Ley de Preferencias Andinas y erradicación de la droga- ATPDEA con los Estados Unidos
- Sistema Generalizado de preferencias –SGP con los Estados Unidos
- Acuerdos comerciales con países centroamericanos como México, Guatemala, El Salvador y Cuba.
- Acuerdo comercial con Chile
- Acuerdo comercial con Venezuela
- Acuerdos comerciales con la Comunidad Andina de Naciones – CAN
- Acuerdos comerciales con el Mercado común del sur – MERCOSUR
- Acuerdos comerciales con la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI
- Acuerdos comerciales con la República Islámica de Irán

Beneficios de un acuerdo comercial

La Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE, 2010) indica que la firma de un acuerdo comercial implica los siguientes beneficios:

1. Integración Comercial: Reto que exige mejorar la producción en diversificación, innovación y calidad para poder competir. Estos procesos abren oportunidades de empleo en los países.
2. Reglas de Origen: Son las normas que definen qué producto puede acceder a un mercado con el cual se tenga un acuerdo. Estimulan la cadena interna de producción y la de la región.
3. Acceso a mercados: Lograr que los productos de nuestro país puedan ingresar a otros mercados sin barreras arancelarias o no arancelarias, en el menor tiempo posible.
4. Defensa Comercial: Acordar mecanismos que permitan corregir posibles distorsiones de comercio, ante la eventualidad que un acuerdo en el tiempo beneficie más a un lado que al otro.
5. Generación de divisas: Frente a un esquema dolarizado como el de Ecuador, los acuerdos comerciales son necesarios ya que incentivan las exportaciones y esto hace que las divisas ingresen al país. (p.2)

2.1.2. Exportaciones de atún

Según la investigación de Mendoza (2003):

El atún es una especie marítima migratoria y su captura se realiza a nivel mundial. En los últimos años los mayores niveles de desembarque fueron del Océano Pacífico Occidental (WCPO) con el 47% del desembarque total. La

segunda mayor zona pesquera es el Océano Indico del cual se desembarcó el 23%. En el Océano Pacífico Oriental (EPO) zona a la cual pertenece el Ecuador se pescó el 17% y el resto se extrajo del Océano Atlántico. El atún es un recurso que es ofrecido a nivel mundial bajo diferentes presentaciones, clasificadas por tipo de proceso o producto terminado. Los líderes mundiales en enlatados están utilizando la alternativa de proveerse de materia prima (atún entero congelado) vía importaciones para abaratar sus costos de fabricación. Esto permitiría explicar por qué más del 95% de las exportaciones ecuatorianas de atún congelado se destina a España, país que lo procesa y vendería como enlatado... España es el primer destino de las exportaciones ecuatorianas de atún congelado en la actualidad. (p.6)

Clúster atunero en el Ecuador

Mendoza (2008) define al clúster atunero como “El conjunto de industrias y empresas relacionadas con la captura, procesamiento y comercialización del atún, que operan dentro del territorio ecuatoriano y atienden tanto a la demanda del mercado nacional como a la de mercado internacional”. (p. 15)

Desembarque

Según San Miguel (2003):

En el Ecuador se encuentran tres tipos de atún: Atún aleta amarilla (*yellowfin*) representa en promedio el 25% del nivel de desembarque. El Patudo o albacora es una especie que siempre ha estado en aguas ecuatorianas, pero por la utilización de artes de pesca poco profundo su volumen de captura era bajo... El barrilete (*skipjack*) es la especie que mayor captura al representar más del 55% de los niveles de desembarques... La temperatura marítima es una de las variables fundamentales en los niveles de desembarque. A mayor temperatura menores niveles de captura pues el pescado tiende a buscar aguas más frías. (p.17)

Comercialización

San Miguel (2003) respecto a la comercialización indica que “El atún se comercializa en tres presentaciones: atún enlatado, que es el de mayor comercialización; el atún en estado congelado (lomos congelados; lonjas precocidas y rallado de atún) y el atún en estado fresco y/o refrigerado”. (p.23)

Canales de distribución externa

Conforme a los apuntes de Mendoza (2003):

La mayoría de las exportaciones de atún son comercializadas con mayoristas que distribuyen el producto entre supermercados, hoteles y restaurantes. Los

mecanismos utilizados por los empresarios ecuatorianos para la comercialización externa son: Consignatario: Cliente mayorista en el exterior, con ventas a través de cartas de crédito emitidas por los bancos corresponsales. Distribuidor: Cliente normal con crédito máximo de 7 días. Comercial: Grandes cadenas de supermercados, algunos con registro de marcas propias, en sus respectivos países. Parte de la producción atunera del Ecuador la realizan empresas maquiladoras, que procesan el pescado en sus instalaciones y estampan una etiqueta extranjera en las latas de pescado para exportación. Actualmente, son muy pocas las empresas que exportan con su propia marca dada la complejidad de ingresar a un mercado externo con etiqueta propia. (p. 26)

Exportaciones

Las exportaciones básicamente consisten en vender géneros o bienes y servicios a un país determinado o a varios países. Las exportaciones son parte fundamental del comercio internacional, donde el propósito es el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas.

Las exportaciones permiten a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los

bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

En el Ecuador el ente público encargado de fomentar la exportación de las empresas ecuatorianas es PROECUADOR, que es la organización de promoción y fomento de las exportaciones.

Las exportaciones de atún son uno de los rubros más importantes para el Ecuador, hacia los distintos mercados destino, Unión Europea, Estados Unidos, España, México, etc. Estas exportaciones en los últimos años han contribuido a dinamizar la economía ecuatoriana, generando divisas por encima de los 1.126 millones de dólares, con una producción aproximada de 200 TM, y sobre todo aportando con la creación de 22.500 puestos de trabajo.

2.2. Hipótesis

Las preferencias arancelarias tendrían un impacto positivo en las principales empresas exportadoras de atún del cantón Manta.

2.3. Identificación y Operacionalización de Variables

2.3.1. Variable Independiente

Preferencias Arancelarias

2.3.2. Variable Dependiente

Empresas exportadoras de atún

2.3.3. Operacionalización de las Variables

VARIABLE INDEPENDIENTE: PREFERENCIAS ARANCELARIAS				
CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS
Las preferencias arancelarias pueden definirse como el favoritismo atributivo del cual gozan las empresas exportadoras ecuatorianas para introducir sus productos en los mercados de los países con los cuales se mantienen acuerdos comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Preferencias Arancelarias y Acuerdos Comerciales vigentes 	<ul style="list-style-type: none"> • ATPDEA 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cree usted que las preferencias arancelarias contribuyeron a fortalecer las exportaciones de atún? 	Entrevista al sector atunero exportador de Manta.
		<ul style="list-style-type: none"> • SGP 	<ul style="list-style-type: none"> • A su juicio, ¿existen otros mecanismos para exportar atún hacia los Estados Unidos sin tener que pagar el arancel del 3.5%, una vez terminadas las preferencias y próximamente el SG? 	Entrevista al sector atunero exportador de Manta.
	<ul style="list-style-type: none"> • Ventajas de las preferencias arancelarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aranceles 0% 	<ul style="list-style-type: none"> • Si las ventajas han fortalecido la actividad atunera ¿cómo ve usted la situación de las atuneras una vez terminadas las ATPDEA? 	Entrevista al sector atunero exportador de Manta.
		<ul style="list-style-type: none"> • Generación de divisas en USD\$ 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que la generación de divisas para el sector atunero en los últimos cuatro años se incrementó con relación a los años anteriores? 	Entrevista al sector atunero exportador de Manta.
<ul style="list-style-type: none"> • Rubros de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de exportación en TM. 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿cuáles han sido los volúmenes de las exportaciones de atún de la empresa en los últimos cuatro años? 	Entrevista al sector atunero exportador de Manta.	

VARIABLE DEPENDIENTE:

EMPRESAS EXPORTADORAS DE ATÚN

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS
<p>Las empresas exportadoras de atún pueden definirse como entidades con fines de lucro cuyo propósito empresarial se centra en la venta de grandes volúmenes de atún (pesados en toneladas métricas – TM) a los mercados extranjeros, sea este, fresco, congelado, enlatado, en pouch, para percibir mejores ingresos, utilizando para el efecto los recursos humano, técnico, tecnológico y financiero.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Influencia de las preferencias arancelarias en las empresas atuneras de Manta. 	<ul style="list-style-type: none"> Incremento del volumen de las exportaciones Incremento de ingresos No pago de Aranceles 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo considera usted el impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportadoras atuneras de Manta? Desde que se establecieron las preferencias arancelarias ¿qué ventajas han tenido las exportadoras de atún? 	<p>Entrevista al sector atunero exportador de Manta.</p>

2.4. PLAN ANALÍTICO

CAPÍTULO I

6. PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y ACUERDOS COMERCIALES

- 6.1. Preferencias arancelarias con los Estados Unidos
- 6.2. Acuerdos comerciales con países centroamericanos
- 6.3. Acuerdos comerciales con la Comunidad Andina de Naciones – CAN
- 6.4. Acuerdos comerciales con el Mercado común del sur – MERCOSUR
- 6.5. Acuerdos comerciales con la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI
- 6.6. Acuerdos comerciales con la Unión Europea
- 6.7. Acuerdos comerciales con la República Islámica de Irán
- 6.8. Otras políticas de apoyo a las exportaciones
- 6.9. Partidas y sub partidas arancelarias
- 6.10. Variedades de comercialización del atún

CAPÍTULO II

7. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y GENERACIÓN DE DIVISAS PARA EL SECTOR ATUNERO EXPORTADOR DEL CANTÓN MANTA

- 7.1. Análisis de las ventajas de las preferencias arancelarias para las empresas exportadoras atuneras de Manta, durante el periodo 2009-2013.

- 7.2. Análisis de la generación de divisas para el sector atunero exportador del cantón Manta, en el periodo 2009-2013.
- 7.3. Relación de las preferencias arancelarias con la generación de divisas para el Ecuador.

CAPÍTULO III

8. ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO QUE HAN GENERADO LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ATÚN DEL CANTÓN MANTA Y LAS CONSECUENCIAS DE LA CULMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS ANDINAS.

- 8.1. Presentación y análisis de los resultados del trabajo de campo
- 8.2. Análisis del impacto socioeconómico que han tenido las preferencias arancelarias en las principales empresas atuneras de Manta, durante el periodo 2009-2013.
- 8.3. Análisis de las consecuencias de la culminación de las preferencias arancelarias andinas en las empresas exportadoras de atún del cantón Manta.

CAPÍTULO IV

9. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE ATÚN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE

MANTA Y LAS EXPORTACIONES NACIONALES DE ATÚN EN LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS.

- 9.1. Presentación de estadísticas del volumen de las exportaciones de enlatados de atún de las empresas exportadoras de Manta durante los últimos cuatro años
- 9.2. Presentación de estadísticas del volumen de las exportaciones de atún ecuatorianas durante los últimos cuatro años.
- 9.3. Relación comparativa entre el volumen de las exportaciones de atún del cantón Manta con el volumen de las exportaciones nacionales de atún.

CAPÍTULO V

10. PROPUESTA ALTERNATIVA

- 10.1. Datos Generales
- 10.2. Problema a Solucionar
- 10.3. Objetivos de la Propuesta
- 10.4. Costo de la propuesta
- 10.5. Beneficiarios directos
- 10.6. Beneficiarios indirectos
- 10.7. Impacto de la propuesta
- 10.8. Descripción de la propuesta
- 10.9. Monitoreo y Evaluación
- 10.10. Cronograma
- 10.11. Presupuesto

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

3. METODOLOGÍA

3.1. Métodos

En la presente investigación se aplicará el método analítico, ya que éste permitirá realizar el análisis y la interpretación de las estadísticas o padrones ya establecidos del sector atunero, y poder emitir consecuentemente las conclusiones al respecto.

3.1.1. Tipos de investigación

- 3.1.1.1. Exploratorio: Se aplicará cuando las investigadoras realicen el sondeo de los lugares donde se asientan las empresas atuneras en Manta.
- 3.1.1.2. Analítico: Se aplicará en el momento que se hagan el análisis e interpretación de los resultados obtenidos a través de los involucrados de la investigación.
- 3.1.1.3. Sintético: Se aplicará cuando se elaboren las conclusiones de la investigación.

3.1.1.4. Propositivo: Se aplicará con el diseño de la propuesta como alternativa de solución al problema planteado.

3.1.2. Modalidad Básica de la investigación

3.1.2.1. Bibliográfica: Porque se recopilará una gran variedad de información tangible como son; textos, folletos, boletines informativos, revistas, periódicos, internet, etc.

3.1.2.2. De Campo: Porque permitirá obtener información directa de los involucrados, es decir del sector atunero de Manabí, donde suceden los hechos, utilizando para el efecto, encuestas y entrevistas a los representantes del sector atunero, asentados en el cantón Manta.

3.1.2.3. Histórica: Porque se trabajará con estadísticas publicadas por el Organismo rector nacional, el Banco Central, sobre las exportaciones de enlatados de atún en los últimos años, para analizarlas, interpretarlas y concluir al respecto.

3.2. Técnicas e Instrumentos

La técnica que se aplicará en la investigación serán:

Entrevista dirigida a los Gerentes o Administradores de las Empresas atuneras de Manta y a los Representantes del Gremio Atunero de Manta (ATUNEC)

El instrumento a utilizar en la entrevista será una guía estructural de entrevista o cuestionario de entrevista.

3.3. Recursos

3.3.1. Talento Humano

Tutor de Tesis

Equipo de investigadoras

Gerentes de las Empresas atuneras

Representantes de la CEIPA

Representantes de ATUNEC

3.3.2. Materiales

Copias

Textos

Materiales de oficina

Encuadernación

Materiales de impresión

3.3.3. Tecnológicos

Computadora

Impresora

Internet

Pen drives

Cámara Fotográfica

Teléfono móvil

Scanner

Infocus

3.3.4. Económicos

La investigación tendrá un costo aproximado de \$1.500,00.

3.4. Población y Muestra

Se considerará como universo de estudio o población al total de las empresas atuneras asentadas en el cantón Manta, que suman diez, las cuales son:

1. Inepaca
2. Conservas Isabel
3. Marbelize
4. Eurofish
5. Tecopesca
6. Pezpesca
7. Asiservi
8. Ideal

9. Feasman

10. Olimar

3.4.1. Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra será el mismo universo poblacional de 10 empresas exportadoras atuneras del cantón Manta.

3.5. PROCESO DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El proceso de recopilación se realizará tomando en consideración lo siguiente:

Información primaria: De Campo:

La recopilación de la información se realizará en bases a fuentes primarias que provendrán de la investigación de campo que aporten tanto los Gerentes cuanto los Representantes del sector atunero.

Información secundaria: Bibliográfica

Se utilizarán fuentes secundarias constituidas por toda la información proveniente de textos, revistas, publicaciones, folletos, internet, etc. contenidos que aportarán de forma científica a la presente investigación

3.6. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

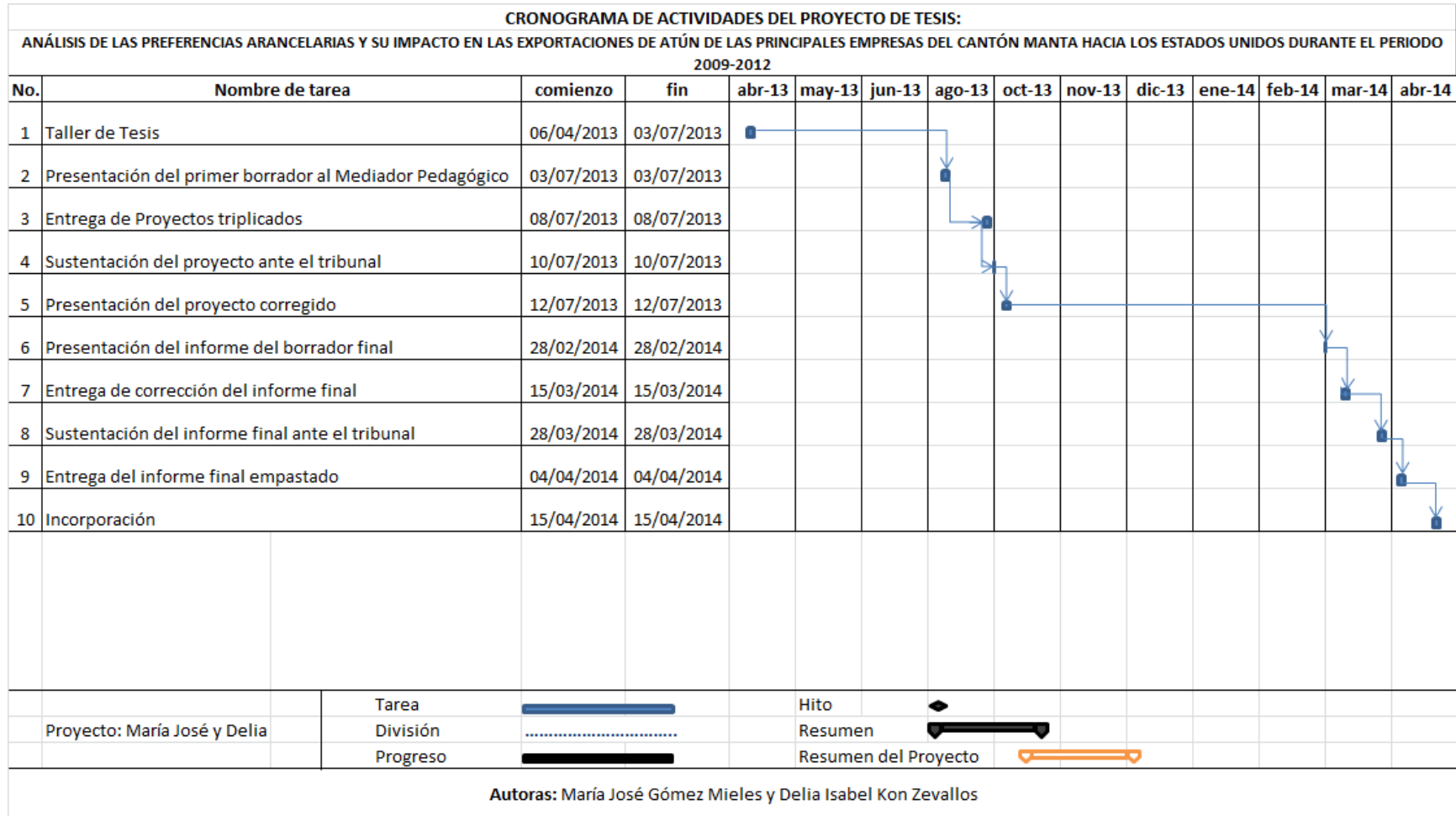
Para el procesamiento de la información se utilizará el procesador de texto de Microsoft Word, para tabular los datos obtenidos de la entrevista a las empresas atuneras se recurrirá a la hoja de cálculo de Microsoft Excel, y finalmente se hará uso del programa Power Point para las diapositivas en la sustentación del informe final.

4. MARCO ADMINISTRATIVO

4.1. PRESUPUESTO

RUBROS	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
					Autofinanciamiento	Aportes externos
Hojas A4 75 gr.	5	Resma	4,00	20,00	20,00	
Fotocopias	600	Unidad	0,03	18,00	18,00	
Internet	100	Horas	1,00	100,00	100,00	
Tinta negra	2	Cartucho	28,00	56,00	56,00	
Tinta color	2	Cartucho	35,00	70,00	70,00	
Anillados	6	Unidades	2,00	12,00	12,00	
Transporte	10	Viáticos	10,00	100,00	100,00	
Alimentación	10	Unidad	5,00	50,00	50,00	
Empastados	5	Unidad	15,00	75,00	75,00	
Cd's	5	Unidad	1,00	5,00	5,00	
Estadísticas			Global	25,00	25,00	
Biblioteca			Global	40,00	40,00	
Propuesta			Global	100,00	100,00	
Mantenimiento computador			Global	30,00	30,00	
Imprevistos				10 %	70,10	
TOTAL					\$771,10	

4.2. CRONOGRAMA



ANEXO 2

UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO Carrera de Comercio Exterior

FORMULARIO DE ENTREVISTA

(Dirigido a los Gerentes o Administradores de las Empresas Exportadoras de atún del cantón Manta y Representantes del Gremio atunero ATUNEC)

Indicaciones:

1. El objetivo de la entrevista es conocer su opinión sobre las preferencias arancelarias y el impacto en las exportaciones de atún hacia los Estados Unidos
2. Por favor contestar las interrogantes con sinceridad.
3. Para mayor libertad no requerimos que escriba su nombre.
4. Marque con una x la alternativa que Usted crea conveniente.
5. Gracias por su valiosa colaboración.

Contenido:

1. ¿Cuál o cuáles son los países destinos de sus exportaciones?OE1
2. ¿Cuál es el producto que más exporta la empresa?OE1
3. Cree usted que las preferencias arancelarias andinas contribuyeron de alguna manera a fortalecer las exportaciones de atún? OE1
4. ¿Cómo calificaría usted el impacto que las preferencias arancelarias han tenido en las exportaciones del sector atunero de Manta? OE1
5. ¿Cuáles son las preferencias arancelarias que han fomentado el cluster atunero de Manta? OE1
6. Desde que se establecieron las preferencias arancelarias ¿qué ventajas han tenido los exportadores de atún? OE2
7. Si las ventajas han fortalecido la actividad atunera ¿Cómo ve usted la situación de los exportadores atuneros, una vez que el Presidente de la República terminó con las preferencias arancelarias?OE2
8. ¿Considera usted que las exportaciones de atún de su empresa se han incrementado en los últimos cuatro años? OE3
9. ¿Cuál ha sido el volumen de las exportaciones de atún de la empresa en los últimos cuatro años? OE 3

10. Aproximadamente ¿Cuánto se ha pagado en aranceles a los Estados Unidos por las exportaciones de atún a raíz de la terminación de las preferencias arancelarias?
11. ¿Cómo cree usted que las preferencias arancelarias han incidido en las exportaciones de atún de su empresa en los últimos cuatro años? OE4
12. ¿Cuáles alternativas a las preferencias arancelarias podrían surgir para el atún ecuatoriano? OE4
13. A su juicio ¿Existen otros mecanismos para exportar el atún hacia los Estados Unidos sin tener que pagar el arancel del 3,5%?
14. Conoce usted ¿Qué estrategias o medidas aplicará el gobierno nacional para coadyuvar al sector atunero?

ANEXO 3



Descripción: Visita a Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.

ANEXO 4



Descripción: Entrevista al Gerente de Recursos Humanos de Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.

ANEXO 5



Descripción: Entrevista al Gerente de Recursos Humanos de Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.

ANEXO 6



Descripción: Visita a Conservas Isabel Ecuatoriana S.A., recepción de la Empresa.

ANEXO 7



Descripción: Marca del atún de Conservas Isabel Ecuatoriana S.A. que se comercializa en el mercado nacional.

ANEXO 8



Descripción: Otras presentaciones del atún de Conservas Isabel Ecuatoriana S.A. que se comercializa en el mercado nacional.

ANEXO 9



Descripción: Visita a Ideal Industria de Enlatados Alimenticios S.A.

ANEXO 10



Descripción: Recorrido por la planta de Conservas Isabel Ecuatoriana S.A. con el Ing. A. Genaro, Jefe de Producción.

ANEXO 11



Descripción: Visita a Ideal Industria de Enlatados Alimenticios S.A.

ANEXO 12



Descripción: Entrevista con María Teresa Agudo, Asistente de Gerencia General de Ideal Industria de Enlatados Alimenticios S.A.

ANEXO 13



Descripción: Visita a Ideal Industria de Enlatados Alimenticios S.A.

ANEXO 14



Descripción: Marcas de las conservas de atún de la empresa Ideal Industria de Enlatados Alimenticios S.A. que se comercializan en el mercado internacional.

ANEXO 15



Descripción: Visita a Asiservy S.A.

ANEXO 16



Descripción: Visita a Asiservy S.A.

ANEXO 17



Descripción: Visita a Asiservy S.A.

ANEXO 18



Descripción: Marcas de las conservas de atún que comercializa la empresa Asiservy S.A. en el mercado español.