

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
TURISMO

Trabajo de fin de carrera titulado:

**“ESCENARIO COMERCIAL DEL BRÓCOLI ECUATORIANO
FRENTE AL TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS CUANDO SE
TERMINE EL ATPDEA EN EL 2013”**

Realizado por:
María Alexandra Cortez Garzón

Director de proyecto:
Economista Angélica Viñán

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Quito, Diciembre del 2012

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, María Alexandra Cortez Garzón, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado por ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la Normativa Institucional vigente.

.....

María Alexandra Cortez Garzón

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado
**ESCENARIO COMERCIAL DEL BRÓCOLI ECUATORIANO FRENTE
AL TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS CUANDO SE TERMINE EL
ATPDEA EN EL 2013**

Realizado por la alumna

MARÍA ALEXANDRA CORTEZ GARZÓN

Como requisito para la obtención del título de
INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por la profesora

ECONOMISTA ANGÉLICA VIÑÁN

Quién considera constituye un trabajo original de su autor.

.....
Economista Angélica Viñán
Directora

Los profesores informantes

MBA. CARLOS ANDRADE, y

MBA. ALEXIS LASCANO

Después de revisar el trabajo escrito presentado, lo han calificado como apto para su
defensa oral ante el tribunal examinador.

.....
MBA. Carlos Andrade

.....
MBA. Alexis Lascano

Quito, a 11 de Diciembre del 2012

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por levantarme de cada caída y darme fuerzas para continuar, por darme la posibilidad de culminar mi carrera y ser mi inspiración en cada camino que escojo.

A toda mi querida familia; en especial a mi mamá por su amor, paciencia, comprensión y apoyo constante en cada paso de mi vida. A mi abuelita, por su cariño y cuidado desde que era pequeña y por todos sus consejos que han sido mi guía permanente en este proceso. Gracias por toda la sabiduría y valores que me han inculcado. A mi primo Santy, Cesar e Isabel por ayudarme en el desarrollo de este proyecto, y por su guía en la toma de mis decisiones.

A mi amiga, Alexandra Moreano, que a pesar del poco tiempo que la conozco ha llenado mi vida de hermosas palabras de aliento para seguir adelante y no darme por vencida.

Finalmente dedico mi tesis a personas muy importantes para mí, a Estefany por ser mi luz y mi compañía durante todos estos años, especialmente en los momentos difíciles, a Francis por ser una de mis mejores amigas y alegrarme con sus ocurrencias aún en los momentos más duros, a Rebe porque a pesar de estar lejos ha sido un soporte para mí y una amiga más allá de cualquier cosa; y, a Jose por ser una persona muy especial y haberme brindado su cariño, comprensión y apoyo cuando más lo necesité.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme dado la vida y ayudarme con su palabra a ser mejor persona cada día. Agradezco a toda mi familia por haber confiado en mí y estar presentes en todos mis triunfos y fracasos. A mis amigas y amigos que han compartido conmigo muchos momentos importantes.

Por otra parte quiero agradecer a mis profesores por los valores inculcados tanto en el Colegio como en la Universidad y enseñarme a desenvolverme en el campo de los estudios con responsabilidad y perseverancia, en especial a Alejandro Duthán, Paúl Cabezas, Marcia Suárez, Hernán Vizcarra y José Unda; por enseñarme las bases más importantes en mi vida profesional.

A mi directora de tesis Angélica Viñán por compartir su experiencia y sus enseñanzas conmigo, durante todo el desarrollo del proyecto y saber guiarme de la mejor manera para culminar con éxito mi carrera.

A Carlos Andrade y Alexis Lascano por sus consejos y observaciones, que ayudaron a que mi tesis sea presentada de la mejor manera.

Finalmente agradezco a la Universidad Internacional SEK por la educación brindada y por la grata experiencia de pertenecer a tan prestigiosa institución.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis está enfocada en determinar que tan fuerte es la competencia de Colombia para el Ecuador después de haber firmado el TLC con Estados Unidos, así como analizar qué tan graves son las consecuencias de la extinción de las preferencias arancelarias del ATPDEA¹ para los productos agrícolas, específicamente el brócoli. Cabe destacar, que se ha tomado como referencia varios aspectos que engloban los temas señalados para poder realizar un estudio a fondo de como es el desenvolvimiento de ambos países en el ámbito internacional.

El Ecuador muestra un alto dinamismo en el sector brocolero desde que se tomó la decisión de sembrar este tipo de hortaliza, ya que ha ido creciendo hasta posicionarse casi como el mejor brócoli a nivel mundial, por esta razón es que tiene una alta demanda y apreciación en el mercado de Estados Unidos que sin embargo, de tener un flete bastante alto, tiene costos muy competitivos y asequibles.

A pesar de contar con un producto tan apetecible, los constantes enfrentamientos entre los dos países han hecho que el Gobierno de Estados Unidos cuestione la continuidad de Ecuador en el programa de preferencias arancelarias; que contando con que nuestros vecinos ya tienen Tratados de Libre Comercio, quedaríamos en un limbo comercial sin apoyo de ninguna nación para la renovación de dicho programa.

En lo referente a Colombia, se investigó su potencial agrícola para los próximos cinco años y sus planes de expansión productiva para aprovechar las ventajas del nuevo tratado, con el fin de establecer las pautas de cómo este país va a ser una amenaza para el Ecuador con el aumento de la inversión en sectores estratégicos diversificando su oferta así como los cambios que generará en las ramas de actividades con bienes más competitivos.

Finalmente, se establecen las posibles soluciones al problema planteado y se recomiendan políticas que pudieran aplicarse para salvar el comercio exterior ecuatoriano.

¹ Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga)

SUMMARY

This thesis is focused on how to determine the tough competition that Ecuador faces with Colombia after the FTA agreement signed with the United States of America has ended and the consequences of the extinction of the ATPDEA² tariff preferences for crop products, especially broccoli. It is worth noting that there has taken as reference various aspects that encompass the themes indentified in order to make a thorough study of how is the development of both countries in the international market.

Ecuador shows a strong enthusiasm in the broccoli sector since they decided to grow this type of vegetable; it has grown to position itself as the best broccoli worldwide. This is the top reason that it is in high demand and approval in the US market, even though freight costs are excessive the final cost still is affordable and competitive.

Regardless of having such pleasing product, the constant clashes between the two countries have made the US government question the stability of Ecuador inside the program of tariff preferences, counting on our neighbor Colombia that has already the FTA signed, Ecuador would be left in the limbo without commercial support for the renewal of the program.

As for Colombia, the investigation upon the agricultural potential for the next five years and plans to expand production to take advantage of the new treaty, in order to establish guidelines on how this country is going to affect the production of Ecuador with an increased investment in strategic sectors to expand its offer and generate changes in this industry with more competitive activities.

At last, suggestions to a possible solution and recommendation are applied to save Ecuador's foreign trade.

² Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicacion de la Droga)

INDICE

DECLARACIÓN JURAMENTADA	iii
DECLARATORIA	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
SUMMARY	viii
INDICE.....	ix
LISTA DE TABLAS	xvi
LISTA DE GRAFICOS.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	1
Capítulo I.....	4
1. Problema.....	4
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.1.1 Análisis PEST.....	4
1.1.2 Análisis Competidores.....	7
1.1.2.1 Mercado Exportador de Colombia	7
1.1.3 Análisis de proveedores.....	11
1.1.4 Diagnóstico.....	14
1.1.5 Pronóstico.....	15
1.1.6 Control del Pronóstico.....	16

1.2	Formulación del Problema.....	18
1.3	Sistematización del Problema.....	18
1.4	Objetivo General.....	19
1.5	Objetivos Específicos	19
1.6	Justificación	19
Capítulo II.....		22
2.	Marco Teórico	22
2.1	Fundamentación Teórica.....	22
2.1.1	Teoría del Comercio Internacional.....	22
2.1.1.1	Origen.....	22
2.1.1.2	Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa en el Comercio Internacional.....	23
2.1.2	La Organización Mundial del Comercio y el Principio de la Nación más favorecida.	23
2.1.3	Políticas Comerciales	24
2.1.4	Apertura Comercial	25
2.1.5	Acuerdos Comerciales.....	26
2.1.5.1	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)	26
2.1.5.2	Tratado de Libre Comercio.....	27
2.2	Marco Conceptual.....	29
2.2.1	Mercado.....	29
2.2.2	Preferencias Arancelarias	30
2.2.3	Incoterms	30
2.2.4	Clasificadores de Información estadística	32

2.2.5	Productividad.....	34
2.2.6	Competitividad	34
2.2.7	Balanza de Pagos	35
2.2.8	Desarrollo Económico	35
2.2.9	Escenario comercial.....	36
2.3	Hipótesis	36
2.4	Identificación y caracterización de Variables	36
2.5	Selección de variables.....	37
2.5.1	Variable Dependiente	37
2.5.2	Variable Independiente.....	37
Capítulo III		38
3.	Metodología.....	38
3.1	Nivel de estudio	38
3.1.1	Explicativa.....	38
3.2	Modalidad de la Investigación	38
3.2.1	Documental.....	38
3.3	Método de Investigación.....	39
3.3.1	Deductivo	39
3.4	Población y Muestra	39
3.5	Instrumento de recolección de datos.....	39
3.5.1	Entrevista.....	39

3.5.2	Análisis documental y de contenido	40
3.6	Validez y Confiabilidad de los instrumentos	40
3.7	Operacionalización de las variables	41
3.8	Procesamiento de datos	42
3.8.1	Clasificación	42
3.8.2	Análisis y Síntesis.....	42
Capítulo IV	43
4.	Recolección de datos e interpretación de resultados	43
4.1	Definición de grupo de estudio	43
4.2	Levantamiento de datos	43
4.3	Presentación de resultados	43
4.3.1	Producción de brócoli en el Ecuador	43
4.3.2	Sector Exportador ecuatoriano	44
4.3.3	Exportaciones mediante el ATPDEA	47
4.3.4	Consumo de Productos orgánicos en Estados Unidos.....	47
4.3.5	Plan de Contingencia de Colombia	48
4.3.6	Entrevista	50
4.4	Análisis de resultados	53
4.4.1	Producción de brócoli en Ecuador.....	53
4.4.2	Escenario Comercial del Ecuador.....	56
4.4.3	Mercado de Estados Unidos	60

4.4.4	Cambios en Colombia bajo el TLC	62
4.4.5	Análisis de Entrevista	65
Capítulo V		67
5.	Aplicación Práctica.....	67
5.1	Aplicación Estratégica	67
5.1.1	FODA de la producción de brócoli en el Ecuador.....	67
5.1.2	Estrategia Competitiva	69
5.1.2.1	Alternativas para mejoramiento de cultivos.....	69
5.1.2.2	Estrategias de Ecuador para contrarrestar la competencia de Colombia en productos agrícolas.....	73
5.2	Aplicación de Marketing	76
5.2.1	Producto.....	76
5.2.1.1	Características	76
5.2.1.2	Beneficios	77
5.2.2	<i>Promoción</i>	78
5.2.2.1	Diferenciación y Posicionamiento.....	79
5.2.2.2	Propuesta de Valor.....	80
5.2.3	Precio de precios del brócoli exportado.	81
5.2.4	Plaza	82
5.2.5	Distribución	84
5.3	Aplicación de Producción.....	85
5.3.1	Descripción del proceso en general.....	85
5.3.1.1	Procesamiento del Brócoli	85
5.3.2	Levantamiento de Procesos	86

5.3.2.1	Proveedores de Insumos.....	86
5.3.2.2	Productores de Brócoli.....	87
5.3.2.3	Procesadores.....	88
5.3.3	Tecnología y control de la calidad industrial.....	89
5.4	Aplicación Financiera.....	89
5.4.1	Análisis comparativo de Costos de Producción.....	89
5.4.1.1	Brócoli Ecuatoriano.....	89
5.4.1.2	Brócoli Colombiano.....	92
5.5	Impactos a producirse.....	94
5.5.1	Ambiental.....	94
5.5.2	Social.....	97
5.5.3	Económico.....	98
5.6	Aspectos Legales.....	100
5.6.1.1	Acceso al mercado.....	100
5.6.1.2	Derechos Aduaneros.....	103
5.6.1.3	Reglamentos Fitosanitarios.....	104
5.6.1.4	Reglamentación de marcado, etiquetado y envasado.....	106
Capítulo VI	107
6.	Conclusiones y Recomendaciones.....	107
6.1	Conclusiones.....	107
6.2	Recomendaciones.....	109
Bibliografía	111
ANEXO 1	119
ANEXO 2	123

ANEXO 3	126
ANEXO 4	128
ANEXO 5	129
ANEXO 6	130

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.1 Potencial de expansión de tierras agrícolas en el Mundo, 2008, Millones de Hectáreas	8
Tabla 1.2 Metas en Áreas Cultivadas en Colombia 2006 – 2020, Miles de Hectáreas.....	10
Tabla 1.3 Ecuador: Comercio con Estados Unidos (millones de dólares)	17
Tabla 3.1 Variable Independiente: Vencimiento del ATPDEA y TLC de Colombia.....	41
Tabla 3.2 Variable Dependiente; Escenario Comercial del Brócoli ecuatoriano	41
Tabla 4.1 Exportaciones de Brócoli NANDINA 070410.....	45
Tabla 4.2 Principales importadores de brócoli ecuatoriano	46
Tabla: 4.3 Crecimiento del mercado orgánico en EE.UU	47
Tabla 4.4 Cuadro de resultados de análisis a productos agrícolas.....	49
Tabla 4.5 Plantas por hectárea para Diferentes Distancias de Siembra.....	55
Tabla 4.6 Principales importadores de la Cuenca del Pacífico	64
Tabla 5.1 Producción de brócoli por Provincia	69
Tabla 5.2 Reporte de Precios al Mayoreo de Hortalizas en diversos mercados internacionales 2007 – Precios en USD	81
Tabla 5.3 Exportación de brócoli por país (2009- 2011).....	83
Tabla 5.4 Cuadro de Costos de Producción de brócoli en Colombia.....	93
Tabla 5.5 Empleo generado por la cadena productiva del brócoli	97
Tabla 5.6 Inversión directa por rama de actividad económica	99
Tabla 5.7 Plaguicidas aprobados para aplicar en el control de plagas	105

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1.1 Disponibilidad de Recursos Hídricos, Miles de metros Cúbicos	9
Gráfico 4.1 Ecuador: Producción de Brócoli por Provincia año 2011	44
Gráfico 4.2 Evolución de las exportaciones no petroleras de Ecuador al Mundo.....	44
Gráfico 4.3 Exportaciones tradicionales y No tradicionales	45
Gráfico 4.4 Principales destinos de las exportaciones Ecuatorianas	46
Gráfico 4.5 La estructura del comercio a EE.UU	47
Gráfico 4.6 Estacionalidad en el cultivo de brócoli.....	54
Gráfico 4.7 Estacionalidad de la cosecha de brócoli	56
Gráfico 5.1 Elementos de un programa de semillas	72
Gráfico 5.2 Volumen de exportación de brócoli por país (2009- 2011).....	82
Gráfico 5.3 Cadena de comercialización del brócoli.....	84
Gráfico 5.4 Proceso de producción del brócoli	85
Gráfico 5.5 Sostenibilidad Agrícola mediante manejo ecológico del suelo.....	95

INTRODUCCIÓN

La relación entre Estados Unidos y Ecuador se inició en 1825 con el primer consulado de este país en la ciudad de Guayaquil; no solo involucra el ámbito comercial sino que se también vínculos humanos, educativos y ambientales. Sin embargo, existen trabas políticas, que impiden que las negociaciones y tratados se lleven a cabo de manera adecuada.

A pesar de las dificultades que se han presentado, los dos países luchan en conjunto contra el narcotráfico para evitar el lavado de dinero y la trata de personas, con el fin de mantener la seguridad nacional. Este objetivo es llevado a cabo con la ayuda del ATPDEA que es el principal acuerdo que tiene Ecuador con Estados Unidos, el cual contempla la reducción de aranceles en productos como: las flores, atún, brócoli, alcachofa, que son varios de los más importantes para la economía nacional.

El ATPDEA en sus inicios fue un programa regional para América Latina hasta que Perú y Colombia firmaron los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos; Bolivia también formaba parte del grupo pero fue expulsado del mismo por faltar a las reglas de la lucha contra el narcotráfico.

El Congreso de Estados Unidos y la Asamblea tienen en sus manos la renovación del ATPDEA después del 30 de Junio del 2013, pero tomando en cuenta que Ecuador es el único país que necesita de este tratado y con los múltiples problemas que se han suscitado no es posible determinar si se realizará o no la renovación.

Tratando de salvaguardar la industria nacional se ha pedido al Gobierno norteamericano se incluyan seis productos dentro del SGP, que es el Sistema General de Preferencias para países en desarrollo, entre estos bienes se incluyen el atún, las rosas y el brócoli; sin que hasta el momento se cuente con una respuesta concreta.

Ecuador cuenta además con la cooperación de USAID³ desde hace 50 años, en varios proyectos y programas para el desarrollo social y cuidado ambiental, este último representa

³ United States Agency for International Development: Agencia de los Estados Unidos para el desarrollo Internacional

los 2/3 del presupuesto de la USAID; enfocándose en las áreas prioritarias y problemáticas del país tratando de cumplir con los objetivos del plan del buen vivir.

Aunque USAID ha sido de gran ayuda para la acción del gobierno ecuatoriano, éste está analizando la posibilidad de que dicha organización se vaya, lo que perjudicaría a miles de proyectos en desarrollo, además de empeorar las relaciones diplomáticas entre los dos pueblos.

Centrándonos en el ámbito comercial que es el más importante, varios productos ecuatorianos se exportan hacia esa nación y se importan también insumos y elaborados desde la misma. En el año 2011 el valor de las exportaciones a este país por parte del Ecuador fueron de 10 mil millones de dólares y las importaciones corresponden a un total de 6 mil millones de dólares, lo que muestra la gran magnitud del comercio entre los dos.

En lo que respecta al brócoli, hay varios cultivadores en Estados Unidos en especial California, no obstante, su producción no es permanente por el fuerte invierno que se presenta en el área de cultivo, por lo que requieren importarlo en los meses en que no se siembra localmente.

De las importaciones de este vegetal, el 72% es procedente de México, 19% de Guatemala y el 5 o 6 % de Ecuador, a pesar de que Colombia no figura como principal exportador de brócoli a esta nación, el gobierno colombiano ha planificado aumentar sus cultivos y su oferta de esta hortaliza hasta el 2015, considerando la creciente demanda del mismo dentro de los consumidores norteamericanos.

Por su lado, las rosas son importadas especialmente de Colombia y Ecuador por lo que este sector se encuentra tremendamente amenazado por las preferencias arancelarias que posee Colombia debido a su TLC. Es por esto que el USITC⁴ está analizando la petición de las asociaciones de productores para que se busque una solución a este problema en el ámbito internacional pues ambos productos pasarían a gravar entre el 7 y el 15% de arancel lo que conllevaría a que la ganancia se reduzca a medio centavo por docena en el caso de las rosas.

⁴ United States International Trade Commission – Comisión de comercio internacional de Estados Unidos

Por los antecedentes expuestos, los empresarios productores de brócoli temen por su seguridad financiera y tomando en consideración que el mundo es cada vez más pequeño y competitivo, se debe buscar la manera de que nuestro producto permanezca en el mercado y pueda hacer frente a los demás bienes.

Si bien es cierto el gobierno ecuatoriano no tiene establecido un plan de acción específicamente para el mercado de Estados Unidos; en la investigación se encontró que posee ya un documento para realizar mejoras en los cultivos de brócoli en la región sierra específicamente, así como en la logística de envíos de productos y su distribución.

Con esta medida se busca especialmente mantener precios accesibles en el producto para no amenazar la economía de las diferentes empresas que se dedican a esta actividad, es por esto, que en el presente informe se analizaron los principales aspectos que pueden o podrían afectar al sector brocolero en su desarrollo y posteriormente, las posibles soluciones a un problema que de no ser tomado en cuenta, involucraría una gran pérdida para el país.

Capítulo I

1. Problema

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Análisis PEST

Ecuador posee preferencias arancelarias con varios países, es decir tiene la reducción de aranceles para el ingreso de sus productos a los mismos, generalmente se obtiene dicha diferenciación mediante acuerdos comerciales que entre los más importantes en el mercado ecuatoriano están el ATPDEA⁵, el SGP⁶, las preferencias arancelarias de la CAN⁷, entre otros.

Un hecho conocido es que Estados Unidos suprimió las preferencias arancelarias para el Ecuador en Febrero del año 2011, productos como camarón, cacao, banano, café, entre otros; tuvieron un trato preferencial al ingresar a Estados Unidos bajo el principio de Nación más Favorecida; sin embargo, otros productos no tradicionales y entre ellos el brócoli tuvieron que cancelar aranceles durante ocho meses por su entrada al mercado estadounidense. (Raedle, 2011)

Otra de las preocupaciones que se han venido dando en el sector productor y exportador es que los países clientes de Ecuador tienen la tendencia de buscar nuevos proveedores en el mercado, enfocándose especialmente en nuestros vecinos países con TLC⁸, quienes con tránsito libre de productos generan precios más competitivos que los del Ecuador.

“Lo único que ha dejado la incertidumbre son pérdidas”, “pues el sector textil que vendía cerca de 20 millones en el 2004 a los Estados Unidos, bajo el ATPDEA, vendió únicamente 7 millones en el 2010. Pero no solo los exportadores están en riesgo sino mas de 10000 empleos que genera el comercio con Estados Unidos.” (Diaz, 2011)

⁵ Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga)

⁶ Sistema Generalizado de preferencias.

⁷ Comunidad Andina de Naciones.

⁸ Tratado de Libre Comercio

Y no solo el sector textil está en riesgo, en Febrero del 2011 se apreció claramente que el brócoli depende en su mayoría de la vigencia del ATPDEA, producto al que se le impuso el 15% de arancel para su exportación al mercado estadounidense en los meses en los que las preferencias arancelarias salieron de vigencia. Los compradores de dicho producto prefieren acudir a mercados como Guatemala y México donde pueden conseguir brócoli a precios menores que en nuestro mercado, lo que afectaría gravemente a esta producción en nuestro país así como a la comercialización y exportación del mismo cuando el ATPDEA termine su plazo. (El Universo, 2011)

Ante este escenario Ecuador se ha enfocado en negociar la renovación del ATPDEA y sus preferencias arancelarias. Una vez que se aprobó el Tratado de Libre Comercio para Colombia, nuestro ATPDEA fue renovado automáticamente por 26 meses, sin embargo los exportadores aseguran que después de esta fecha no se sabe qué pasará con el comercio, no solo son los aranceles lo que nos afecta sino que la demanda en el mercado estadounidense sigue incrementándose y nuestros costos de producción siguen aumentando hasta que llegará un momento en que varias empresas productoras y comercializadoras del país no van a poder afrontar dichos valores.

Por otro lado Colombia al haber firmado su TLC tiene grandes expectativas frente a sus relaciones comerciales con Estados Unidos, aseguran tener mayores fuentes de empleo y aumentar sus exportaciones en un volumen relativamente bueno, también aseguran que el TLC firmado puede ser muy provechoso para los ecuatorianos. “Colombia tiene una estrategia de internacionalización de productos que pueden servir a Ecuador para sus exportaciones y la relación entre los dos países es una de las más complementarias en América Latina y tiene mucho potencial para desarrollarse”. (Rodríguez, 2011, pág. 1)

Ante la propuesta, la Sra. Ministra de Industrias Verónica Sión, aceptó que Colombia tiene escenarios competitivos para el Ecuador dentro de sus sectores productivos y declaró la posibilidad de que ambos países puedan explorar nuevos mercados, aunque haya el riesgo de que se genere contrabando de productos estadounidenses al Ecuador para lo que la aduana y la policía deberían estar preparados.

Continuando con el análisis, la parte que más afecta al país es sin duda, el tiempo que exportan nuestros productos sin ATPDEA. En el caso de algunos productos incluido el brócoli, cancelaban altos aranceles desde el 15%, lo que causó su encarecimiento en

mercados internacionales, dejándolo sin demanda e inclusive causando la cancelación de pedidos hechos anteriormente. Por esta razón, nuestra oferta se volvió menos competitiva a nivel mundial ya que existen varios mercados emergentes que colocan los mismos bienes con precios más bajos, mejores condiciones de venta y de la misma calidad. (El Universo, 2011)

Después de varios intentos, el ATPDEA se renovó hasta junio del 2013, sin embargo, Ecuador se ha quedado solo en las negociaciones debido a que países como Colombia y Perú ya cuentan con un TLC que entró en vigencia el 15 de Mayo del 2012 por lo cual ya no están interesados en renovar futuros plazos en el marco del mencionado acuerdo de preferencias arancelarias.

Los aranceles en dichos Acuerdos de Libre Comercio, firmados por nuestros países vecinos con Estados Unidos, están bajando progresivamente hasta llegar tal vez algún momento a ser tarifa 0% para los productos de Estados Unidos. De igual manera los productos peruanos y colombianos entraran cada vez con menos aranceles al gran mercado americano, lo cual beneficiará a los productores y reducirá trabas en el intercambio comercial entre estos países.

Ecuador por su parte ha deteriorado notoriamente las relaciones comerciales con Estados Unidos y no hemos logrado ningún acuerdo beneficioso, al contrario nos ha acorralado a un lapso muy corto de ATPDEA y si no logramos firmar un TLC antes de que este tiempo se acabe, quedaremos en la mitad de dos países con libre circulación de productos americanos, sin tener opciones y propensos al contrabando. (Albornoz, 2011)

Otra de las inminentes causas que han generado que nuestro país genere pérdidas en el comercio exterior y que sus clientes busquen nuevos proveedores es el hecho de que Ecuador toma medidas proteccionistas, como el control de importaciones que poseen Normas Técnicas, Técnicas obligatorias impuestas por el INEN⁹, permisos sanitarios a 550 subpartidas agrícolas y pecuarias y el incremento de la salvaguardia para Colombia y Perú, entre otras, que no generan incentivos para que las empresas mejoren y lo único que causan es que aumenten sus precios.

⁹ Instituto Ecuatoriano de Normalización

Países ya desarrollados como Estados Unidos y otros que son mucho más grandes que el nuestro pueden tomar estas medidas políticas con buenos resultados; sin embargo en nuestra situación, lo único que causan es que se detenga más el desarrollo productivo y comercial del país. (negocios, 2011)

En el escenario descrito, hemos recibido ya la propuesta de Colombia para formar una alianza estratégica, consistente en que este país tiene capacidad para comprar productos aquí en el Ecuador, industrializarlos allá y exportarlos a Estados Unidos sin aranceles, especialmente en los casos de materias primas y productos agrícolas. (Rodríguez, 2011)

Colombia tiene varias ventajas competitivas que pueden ayudar a algunos sectores del Ecuador. Es un país que busca la apertura a nuevos mercados y está tomando buenas decisiones, a esto se le suma el ya firmado TLC con Canadá que beneficia a bienes agrícolas incluido el brócoli y por último, Colombia incurre en menos costos enviando los productos desde Bogotá que nosotros desde Quito. (Alerta por TLC de Colombia y Canadá, 2011)

1.1.2 Análisis Competidores

1.1.2.1 Mercado Exportador de Colombia

Colombia es un país tan diverso como el Ecuador, además que está ubicada en una esquina estratégica del continente americano, ya que cuenta con salida hacia los dos océanos más importantes en el comercio, el atlántico y el pacífico. Tiene una amplia oferta exportable y posee infraestructura portuaria y aeroportuaria con tecnología de punta y con gran capacidad.

Sus exportaciones se basan principalmente en el sector minero, agropecuario e industrial, siendo el petróleo y los minerales los que han aumentado sus valores en los últimos años, debido al incremento en los precios de los mismos.

En el año 2010 Colombia exportaba un total de US \$39820 millones en valor FOB¹⁰ de los cuáles el sector minero abarca el 33.69% y el industrial el 59.92%, en el 2011 estas cifras cerraron con un total de US\$56954 millones FOB, representando una tasa del 43% más, a pesar de haber sufrido la devaluación del peso y la fuerte crisis debida al invierno que se presento en ese año.

¹⁰ Free on board.

De dichos valores se registra que Estados Unidos es el principal destino de los productos Colombianos con el 42% de las exportaciones en el 2010 y el 38% del 2011, seguido por la ALADI¹¹, la Unión Europea y la CAN¹², las mismas que suman un total del 38% en el 2010 y 2011.

Como sabemos Colombia es reconocida especialmente por su café, el mismo que es exportado a varios países tanto del Continente, como de Europa, sin embargo, según estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), los productos no tradicionales tuvieron un crecimiento del 37.3% en el año 2010 y un 12.1% en el primer semestre del 2011, tasas que se espera sigan creciendo con la vigencia del TLC¹³ con Estados Unidos. (DANE, 2012)

Este comportamiento se basa específicamente en las mayores colocaciones del oro, que pasaron de 167.2 millones de dólares en el 2010 a 205 millones en el 2011 además que sectores como el de alimentos, bebidas y tabaco tuvieron un rendimiento del 96% más respecto a años anteriores, las manufacturas y las flores también tuvieron un papel muy importante en el desarrollo de las exportaciones colombianas. (Portafolio, 2011)

Centrándonos en el sector agrícola, Colombia está considerada como el lugar propicio para la inversión en dicha actividad ya que solo el 3% del territorio nacional es utilizado con fines agrícolas y tiene el mayor potencial de expansión de tierras según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés).

Tabla 1.1 Potencial de expansión de tierras agrícolas en el Mundo, 2008, Millones de Hectáreas

Ranking	País	Superficie Total	Superficie agrícola (*)	Potencial agrícola (**)
1	China	959	552	165
2	Australia	774	425	127
3	Estad Unidos	963	411	123
4	Brasil	851	263	79
5	Rusia	1.709	215	64
6	Kazajstán	272	207	62
7	India	328	179	53
8	Arabia Saudita	214	173	52
9	Sudán	250	136	41
10	Argentina	278	133	40
22	Colombia (*)	114	42	12
223	Total	13.442	4.931	1.473

Fuente: Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones – Colombia
Elaborado por: Proexport Colombia

¹¹ Asociación Latinoamericana de Integración

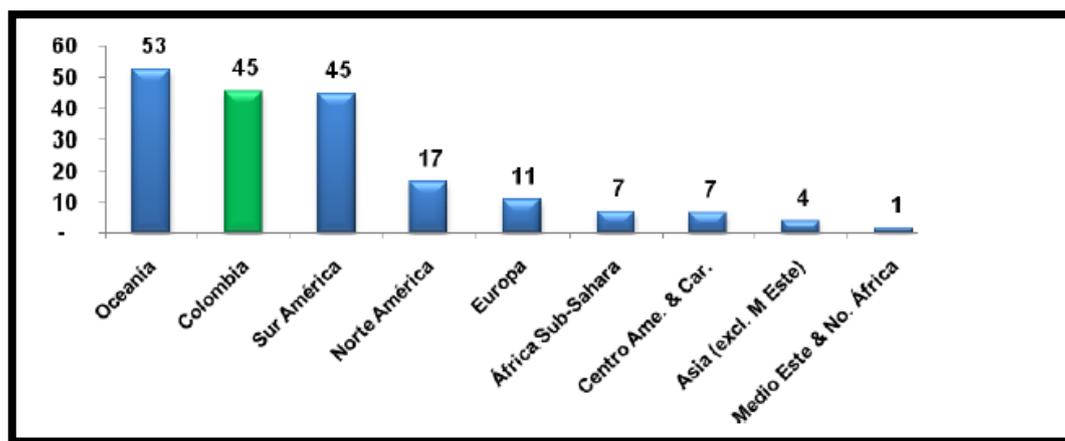
¹² Comunidad Andina de Naciones

¹³ Tratado de Libre Comercio

En el cuadro anterior podemos observar que Colombia (*) ocupa el puesto 22 con un potencial agrícola de 12 millones de ha para expandirse, en un análisis realizado a un total de 223 países.

Otra de las ventajas que posee este país para su diversificación en la oferta agrícola es que cuenta con la más alta disponibilidad de recursos hídricos, con casi 45402 metros cúbicos per cápita aproximadamente, ubicándose por encima de todo el resto de América, Europa y otras regiones del mundo.

Gráfico 1.1 Disponibilidad de Recursos Hídricos, Miles de metros Cúbicos



Fuente: Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones – Colombia
Elaborado por: Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC)

Como se puede observar Colombia es el único país que consta como si mismo en disponibilidad de recursos hídricos, lo que contrasta notoriamente con los continentes en sí, con lo que se puede sustentar que este país posee la mayor cantidad de agua disponible para la agricultura.

Tomando en cuenta estos datos y el desarrollo de la demanda de alimentos que se ha generado en el mundo en los últimos años, el Gobierno colombiano ha puesto en marcha un plan de crecimiento en el sector agrícola y una agenda de negociaciones para su inserción en el comercio internacional con las naciones consumidoras de estos productos, plan que será analizado en capítulos posteriores.

En lo que corresponde a negociaciones a parte del mercado estadounidense, han llegado a acuerdos con el Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras),

Chile, Canadá, Unión Europea y en un futuro se espera cerrar el trato con Corea del Sur y Panamá. (Proexport Colombia, 2011)

Como respuesta al desafío que estos tratados significan en el sector agropecuario, el Ministerio de Desarrollo Rural ha puesto en marcha la Apuesta Exportadora Nacional con proyecciones al 2020 que como vemos a continuación, las hortalizas constan como uno de los sectores con mayor potencial en la oferta del país.

Tabla 1.2 Metas en Áreas Cultivadas en Colombia 2006 – 2020, Miles de Hectáreas

Productos	2006	2020	Incremento
Tardío Rendimiento ¹⁴	433	1425	991
Frutas ¹⁵	83	167	84
Hortalizas ¹⁶	17	56	38
Exportables potencial	96	164	67
Exportables Tradicional	1001	939	-61
Etanol	40	215	175
Forestal Comercial	220	1429	1208
Total Apuesta Exportadora	1893	4398	2504

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR)
Elaborado por: El Autor

La Apuesta Exportadora Nacional propone que en el lapso de 8 años desde el 2012, los terrenos cultivados de hortalizas en este caso sean de 56 000 hectáreas, por lo que tomando los datos del 2006 hasta el 2020 se habrán aumentado 38000 hectáreas totales de producción en 14 años.

Según datos de la Encuesta Nacional Agropecuaria los cultivos de hortalizas, específicamente del brócoli se concentran en los departamentos de Cundinamarca en un 72%, Nariño con el 18%, Boyacá el 6% y Antioquia el 4%. Este potencial productivo está incluido en el Plan Hortícola Nacional, que es una propuesta del Estado para responder a las circunstancias que se presentan con los nuevos tratados comerciales.

Esto abarca proyectos de financiamiento para las empresas productivas, capacitaciones, acompañamiento socio-empresarial, técnico y comercial, manuales de procedimiento y

¹⁴ Palma, cacao, caucho, macadamia y marañón (Proexport Colombia, 2011)

¹⁵ Mango, Bananito, aguacate, piña, maracuyá, naranjilla, mora, entre otros. (Proexport Colombia, 2011)

¹⁶ Ají, esparrago, brócoli, coliflor, cebolla bulbo, lechuga gourmet y alcachofa (Proexport Colombia, 2011)

diversificación de las exportaciones de brócoli congelado. Además se generan nuevos empleos, manejos del registro y establecimiento de costos de producción. (Mojica, 2011)

1.1.3 Análisis de proveedores

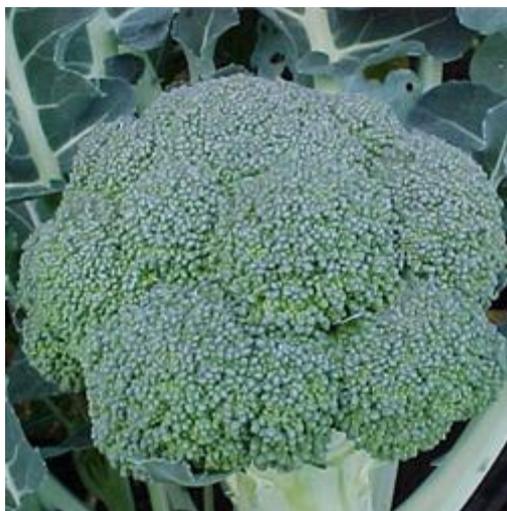
En el cultivo de brócoli existen constituidas en el Ecuador varias empresas dedicadas a esta actividad entre las que se destacan Nintanga y la empresa Brocoagro quienes representan el 33% del total de la producción en el país. El otro 67% se constituye con pequeños y medianos productores, los cuáles siembran este vegetal para el mercado local y venden los excedentes a las plantas procesadoras. (Luigi, 2008)

Las especies de mayor producción en el país pertenecen a las variedades de Coronado¹⁷ y Legacy¹⁸, que permiten floretes y cortes especiales para cumplir con las exigencias de los consumidores, tanto locales como internacionales.

Brócoli Legacy



Brócoli Coronado



¹⁷ Brócoli de Cabeza con domo bien formado, posee floretes cortos ideales para el proceso de congelado. Color azul – verdoso

¹⁸ Brócoli de cabeza grande y pesada, domos perfectos y floretes simétricos. Color verde oscuro. (Semillería San Alfonso)

Por otra parte, existen 5 plantas procesadoras de este vegetal que son: Provefrut, Padecosa, Ecofroz, Pilvicsa y Valley Foods. Únicamente Pilvicsa produce brócoli fresco para exportar, el resto vende el brócoli congelado de la siguiente manera:

Floretes de brócoli

Son cabezas de brócoli con tallos de diferentes tamaños, se debe tener mucho cuidado en la exactitud del corte de acuerdo a sus usos y al segmento de mercado al que se dirige.

Es la presentación más significativa en el total de exportaciones de brócoli del país ya que de esta forma el producto posee mayores ventajas competitivas pues la cabeza del brócoli ecuatoriano es del tamaño apropiado, es más compacta y tiene un color único; a diferencia de las de otros países, las cuales deben ser cortadas con el fin de darles forma y un mejor tallado.

Brócoli picado

Consiste en la mezcla de cuadrados de tallos y pedazos de cabeza de brócoli en diferentes medidas, en ésta se evitan los desperdicios y se puede aprovechar la materia prima que se rechaza en el corte de los floretes.

Cortes de Brócoli

Aquí en cambio, lo único que se corta son los tallos mientras que las cabezas permanecen enteras. Se la puede adquirir en varias clases de acuerdo a la cantidad de cada uno de sus componentes.

Tallos de Brócoli

En la que únicamente se presentan cuadrados de tallos de distintos tamaños.

Todos estos productos, como se verá posteriormente en el análisis de la producción, son monitoreados para que se mantenga su calidad asegurando la fidelidad y reconocimiento por parte del consumidor.

A pesar de la fuerte demanda que se presenta en mercados internacionales, el Gobierno no ha realizado una diferenciación de las partidas para el brócoli y la coliflor, ni se distingue su estado puesto que, se clasifica por igual fresco o congelado; por consiguiente, todas las

exportaciones se realizan en valor FOB¹⁹ bajo la partida de “Coliflores y brécoles 07.04.10.00.00” (Banco Central del Ecuador , 2012). Según las estadísticas se asume que cuando es enviado por vía marítima se trata de brócoli congelado bajo IQF²⁰.

El brócoli es enviado a los diferentes destinos gracias a la organización de los productores y de la inversión públicas y privadas en investigación y desarrollo que se ha dado en el sector, dando como resultado estructuras comerciales de integración vertical de brócoli, constituidas por empresas que abarcan todos los ámbitos productivos desde la siembra hasta que llega a manos del consumidor. Esta forma de desenvolvimiento de las empresas ecuatorianas permite eliminar los márgenes de intermediación, haciendo la entrega de forma más oportuna; cabe recalcar, que el abastecimiento de este vegetal se hace por medio de cultivos propios de la empresa comercializadora o contratos de entregas periódicas y permanentes con vigilancia del contratante. (Contreras, 2012)

Muchas veces se generan asociaciones con brokers y el brócoli se puede enviar de dos formas: brócoli a granel para ser empacado o el producto listo con empaque para consumo final con marcas privadas o marcas genéricas, es decir, del mismo distribuidor. (Luigi, 2008)

Finalmente, existe la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) que abarca a todos los productos de exportación menos las flores ya que pertenecen a EXPOFLORES²¹. FEDEXPOR fue creada con el fin de impulsar las exportaciones con valor agregado y ayudar en el desarrollo competitivo de cada una de sus empresas miembros.

Cuenta con servicios de asesoría en comercio exterior, representación, programas de aseguramiento de la calidad y centros de entrenamiento y capacitación para las distintas jerarquías de una organización.

Con esta asociación se busca velar por los intereses de los exportadores en todos los sectores, impulsando negociaciones y acuerdos comerciales así como buscando la diversificación de los mercados para que el país pueda volverse más competitivo, generando las condiciones necesarias para su crecimiento en el mercado internacional. (FEDEXPOR)

¹⁹ Free on Board

²⁰ Proceso de congelamiento de brócoli que se analizará en capítulos posteriores

²¹ Asociación de Exportadores de Flores

1.1.4 Diagnóstico

Analizando todos los factores que se han presentado a lo largo del 2012 en el Ecuador, llegamos a la conclusión de que una vez que el ATPDEA²² llegue a su fin, nos encontraremos en un limbo comercial si no logramos establecer buenas relaciones con Estados Unidos y firmar un acuerdo que apoye a la exportación de los distintos productos en el Ecuador.

“Cada año en los últimos tiempos ha ido aumentando la dificultad, las presiones para conseguir su renovación por varios motivos es más difícil. En el caso particular de la región andina, Perú ya tiene TLC, el de Colombia está pendiente, por lo que quedaría solo Ecuador, como beneficiario del programa. Todo esto se encuentra atado a cuestionamientos que han ido en aumento sobre la relación bilateral de EEUU- Ecuador, varios temas políticos, comerciales, contenciosos, han derivado que diversos intereses empresariales en los EEUU y ciertos congresistas republicanos, cuestionen la permanencia de Ecuador en el programa” (Cajas, 2011, pág. 1)

Como podemos ver no es algo común que Estados Unidos haya accedido a una renovación de ATPDEA para Ecuador pues no aprueba tratados unilaterales con ninguna nación, a excepción de Haití por su índice de pobreza; tampoco lo hace para beneficiar directamente al país sino más bien para darle preferencias arancelarias a Colombia, mientras el TLC²³ entra en vigencia.

Esto nos hace ver que nuestros productos corren cada vez más riesgo de ser menos competitivos en el mercado, especialmente los que se derivan de actividades agrícolas como son las flores y el brócoli, tomando en cuenta que son dos de los productos más exportados desde el Ecuador a nivel mundial.

Los exportadores de estos sectores han tenido que negociar para que sus compradores en Estados Unidos asuman una parte o el total del arancel, con el fin de evitar detener su producción e incumplir sus compromisos. Esto debido a que por parte del Gobierno se establecía dar un Certificado de Abono Tributario (CAT) que ayude a los diferentes

²² Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga)

²³ Tratado de Libre Comercio

sectores a sobrellevar las medidas arancelarias, pero solo una empresa aplicó a la compensación y aun no la obtiene.

El Gobierno una vez que se acabó el ATPDEA inmediatamente sugirió una acción de apoyo, pero el sector exportador tuvo que esperar cinco meses para que se comiencen a aplicar los CAT, que con la cantidad de trámites y documentos que se solicitaban, se convirtió en un medio muy difícil de aplicar para los agricultores y floricultores. (Universo.com, 2011)

Finalmente con todos estos inconvenientes, los exportadores siguen sin saber que va a pasar y piden al Gobierno que tome parte en la situación y comprenda que las empresas no necesitan subsidios sino una política comercial que mejore las relaciones con Estados Unidos y por lo tanto no ponga en riesgo el futuro del sector agricultor y exportador del Ecuador.

1.1.5 Pronóstico

Nuestro país dentro de las exportaciones no petroleras, tiene como productos estrella, los productos agrícolas. Los más conocidos son banano, cacao, café entre otros. En el grupo de los productos de exportación no tradicionales tenemos principalmente las flores que son muy cotizadas en el mercado internacional, y exportadas a diferentes países. La floricultura es uno de los sectores que se verá afectado por la no renovación del ATPDEA después de estos 26 meses.

Para poder seguir con nuestros productos en el mercado de Estados Unidos se nos cobrará un impuesto del 6 al 8% de arancel, lo que provoca el encarecimiento de las flores y una reducción en los ingresos de los productores; esto conllevaría a que varias empresas tengan que finalizar sus operaciones para no entrar en pérdida. En el año 2010 se habían registrado 4 empresas que cerraron en Azuay a pesar de que no se gravaban aranceles, en el 2013 la Asociación de Productores de Frutas y Legumbres, aun no tiene estimado el número de empresas que se verán afectadas; sin embargo, la mayor parte de ellas serán empresas medianas y pequeñas.

Este ambiente de incertidumbre e inestabilidad no es beneficioso para el sector florícola ni para el sector agricultor en general, ya que no solo las flores serán afectadas sino también el sector textil, maderero e incluso alimentos como el brócoli y las frutas. (COR, 2011)

Tomando el caso del brócoli, es considerado la segunda alternativa de exportación agrícola en la sierra ecuatoriana, siendo uno de los productos que más se beneficia con el ATPDEA y cuando se termine el plazo de renovación pasará a gravar el 14.9% de arancel que según estudios de la Cámara de Comercio de Guayaquil y representantes del sector, involucraría una baja de hasta del 26% en sus ventas; esto sin tomar en cuenta que la competencia en el sector alimenticio especialmente en vegetales es cada vez más fuerte.

Colombia por su parte puede aprovechar las ventajas del TLC y mejorar su sector productivo en este ámbito, ya que varios de nuestros clientes ya establecidos en Estados Unidos buscaran una mejor opción para la compra de este bien agrícola y colaborará con el crecimiento de las ventas especialmente cuando el TLC entre en vigencia.

Por otra parte corremos el riesgo de que haya que disminuir precios en otros mercados para poder estabilizar las pérdidas y esto provocará el despido de un 9.8% anual de empleados, lo que representaría casi 1000 personas en el primer año. También se podrán perder auditorias y certificaciones que han sido concedidas al brócoli y en el peor de los casos tendremos que eliminar otros productos del mercado. (Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres, 2011)

1.1.6 Control del Pronóstico

Teniendo presente el pronóstico que hemos analizado del Ecuador, en el que se establecen las posibles pérdidas tanto monetarias, laborales y de mercado, al terminarse el acuerdo comercial con Estados Unidos, se presentan las siguientes acciones para contrarrestar estos efectos:

La primera y una de las más importantes es que Ecuador mejore las relaciones políticas y comerciales con Estados Unidos, debido a que, las actitudes y decisiones que tome este país en relación a los competidores de los diferentes países, son trascendentes en todo el mundo y pueden afectar intereses políticos. Por otra parte, ejerce un gran poder en los distintos Organismos Internacionales y es el principal referente en toda América Latina para comercio internacional e inversión extranjera.

En el caso de Ecuador, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones y origen de sus importaciones, además de ser el que brinda el mayor aporte de tecnología e inversión extranjera para el país. Es allá donde se trazan las rutas de conexión nuestra con

el resto del mundo, tanto para transporte marítimo como aéreo, lo que es un aspecto primordial en nuestro comercio exterior.

Como nos muestra la siguiente tabla, no se puede discutir la posición de Estados Unidos como nuestro principal socio comercial y deberíamos reafirmar esto con un tratado tipo ganar-ganar, que beneficie en el largo plazo a los intereses de ambos países. (Osorio, 2011)

Tabla 1.3 Ecuador: Comercio con Estados Unidos (millones de dólares)

AÑO	1994	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EXPOR.FOB	1.594	1.875	5.050	6.825	6.169	8.380	4.608	6.078
IMPOR.CIF	964	932	2.032	2.739	2.869	3.555	3.863	5.190
SALDO	630	943	3.018	4.086	3.300	4.825	745	888

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información Estadística 1910 – Abril del 2011
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Dentro del año 2010 se exportaron \$6.078 millones de dólares a Estados Unidos, dentro de las exportaciones constan los bienes agrícolas, materias primas y petróleo como el más importante por otra parte se importaron \$5,190 millones entre bienes manufacturados y derivados del petróleo, obteniendo un saldo a favor de 888 millones de dólares, lo mismo comprueba que se tiene una balanza comercial positiva con dicho país ya que más de la mitad de los bienes que se producen en el Ecuador son enviados a este destino.

La segunda estrategia que podría adoptar nuestro país es la de incentivar a los productores agrícolas a manejar buenas técnicas de siembra para tratar de reducir costos de producción en la agricultura, especialmente en sectores como flores y brócoli, para que podamos vender a precios más competitivos a pesar de los aranceles y se puedan recuperar las pérdidas con el aumento del volumen de las exportaciones.

Hay ciertos pasos que podemos seguir con el fin de reducir costos: mejorar tanto el control de plaga y de maleza tratando de evitar poner insecticidas posteriormente, como las podas de limpieza para que la planta sea más productiva, aproveche mejor los nutrientes del suelo y así ahorrar en los fertilizantes que además de ser caros, cambian la textura y sabor del producto.

Este proceso no solo ayudará al país a seguir en mercados mundiales con estos productos, sino que también colaborará con las empresas a generar los ingresos necesarios, para mantener la producción normal de los mismos y cubrir los sueldos de los empleados sin tener que despedirlos.

Por los antecedentes expuestos se puede concluir, que el Gobierno siguiendo algunas pautas, puede lograr recuperar la estabilidad comercial del país para que los exportadores tengan más seguridad y puedan planificar su inversión de la mejor manera.

1.2 Formulación del Problema

¿Cómo incidirá la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en la producción y exportación del brócoli ecuatoriano al finalizar las preferencias arancelarias “ATPDEA”, vigentes actualmente?

1.3 Sistematización del Problema

¿En qué situación el Tratado de Libre Comercio de Perú y Colombia, puede ser beneficioso para el Ecuador?

¿Cómo reaccionara el mercado exportador de brócoli en Colombia una vez que entre en vigencia el TLC?

¿Qué tan importante es que continúe la exportación de brócoli por parte de los dos países?

¿Ecuador puede competir con Colombia?

¿Qué posibilidades tendría Ecuador para firmar acuerdos con otros países?

¿Qué medidas podrá adoptar la asociación de brocoleros para prevenir los problemas que se presentarían sin el ATPDEA?

¿Cómo podrán reducir costos las productoras de brócoli, con el fin de tener precios más competitivos?

1.4 Objetivo General

Determinar cómo incidirá la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en la producción y exportación del brócoli ecuatoriano al finalizar las preferencias arancelarias “ATPDEA”, vigentes actualmente.

1.5 Objetivos Específicos

Establecer en qué situación el Tratado de Libre Comercio de Perú y Colombia, puede ser beneficioso para el Ecuador

Evaluar cómo reaccionara el mercado exportador de brócoli en Colombia una vez que entre en vigencia el TLC.

Determinar que tan importante es que continúe la exportación de brócoli por parte de los dos países

Comprobar si Ecuador puede competir con Colombia.

Detectar qué posibilidades tendría Ecuador para firmar acuerdos con otros países.

Definir cómo podrán reducir costos las productoras de brócoli, con el fin de tener precios más competitivos.

1.6 Justificación

Una de las preocupaciones más grandes de este año ha sido el déficit de la balanza comercial del Ecuador, el Banco Central estima que en Diciembre, las importaciones superarán a las exportaciones con una cifra mayor a los \$8000 millones; esto a debido a que el Gobierno defiende la posición contra la firma de tratados internacionales, que hace que el crecimiento del país se obstaculice. A esto se suma el hecho de que los países vecinos avanzan en sus estrategias comerciales dentro de los tratados con Estados Unidos, la UE²⁴ y buscan en un futuro, llegar a colocar sus productos en el mercado del Asia-Pacífico. (El Comercio Exterior, 2011)

²⁴ Unión europea

La OMC²⁵ pretende alcanzar la liberación del comercio mundial, tema que se trató en la ronda de Doha realizada en Ginebra este año, en la misma que se analizaron algunos puntos, entre ellos las trabas para intercambio internacional de mercancías y servicios que se presentan en algunos países, como en el caso de Ecuador, donde existe el proteccionismo en lugar de eliminar subvenciones y aduanas.

Ecuador ha perdido dinamismo en su economía por la forma como el Gobierno ha manejado el desarrollo de nuevas empresas y emprendimientos de proyectos para exportación, profundizando así el abultado déficit que existe en el país pues “las exportaciones suben por escalera mientras que las importaciones lo hacen por ascensor” (Menendez, 2011)

Por estas y otras razones es necesario buscar la manera de abrir fronteras para encontrar aliados cuyas economías se complementen, con los cuáles se puedan lograr acuerdos comerciales que eviten la competencia. Dentro de los socios primordiales esta la UE con quien intercambiamos variedad de productos; según estudios el 63% de lo exportado a este bloque corresponde a bienes agrícolas y las importaciones desde el mismo son del 90% en artículos de industria.

Enfocándonos ya en los bienes agrícolas, los más beneficiados en el caso de que Ecuador lograra un convenio bilateral, serían los de exportación no tradicional, entre ellos, las frutas, flores, el brócoli, entre otros; siendo este el núcleo de la investigación, la misma que nos ayudará a tener una idea clara de los países con los que nos convendría negociar a fin de analizar cuál es la mejor opción de mercado para nuestros bienes.

Esta Investigación puede ser tomado como un punto de partida para mejorar las políticas de comercio exterior y de manejo interno por parte del Gobierno, tomando en cuenta que especialmente Colombia a través del TLC tendrá una gran apertura hacia el mercado norteamericano, situación que podría perjudicar al Ecuador si no se toman oportunamente, las correspondientes medidas de prevención.

Una vez identificadas las posibles soluciones a los problemas planteados anteriormente, este trabajo apoyará tanto a los trabajadores como a los miembros de las distintas Asociaciones productoras y exportadoras de productos agrícolas del país. En el concreto

²⁵ Organización Mundial del Comercio

caso del brócoli, se estaría colaborando con información valiosa y necesaria para su gremio, asegurando su permanencia en el mercado internacional.

Finalmente, el brócoli aporta a la generación de divisas y tiene un uso intensivo de mano de obra, ya que este sector exporta bienes con valor agregado que incluye el corte, congelamiento y empaque que en muchos casos llega directamente al consumidor final o a los distintos distribuidores. (Aprofel, 2011)

Capítulo II

2. Marco Teórico

2.1 Fundamentación Teórica

2.1.1 Teoría del Comercio Internacional

2.1.1.1 Origen

El comercio internacional nace el momento en que una nación no puede cubrir todos sus requerimientos y al tratar de encontrar una solución, los países se van acercando a otros grupos humanos que posean los factores de producción que ayudaran en la búsqueda de los objetivos que han sido planteados en cada región.

Por otro lado, se origina en el trueque y su evolución se basa principalmente en los productos, formas de producción y en los medios con los que se cuenta para el transporte.

Con esto se concluye, que el comercio internacional aparece desde la época de los fenicios con la aparición de mercaderes; y que ha evolucionado conjuntamente con el avance del transporte marítimo y terrestre para los nuevos productos que surgen de los excedentes que se generan por el cambio de procesos manuales a procesos maquinados.

Una vez que se define el origen del comercio internacional, se establecieron las razones para que este siga existiendo: Primero, los países podían aprovechar sus diferencias y generar relaciones de intercambio, siempre y cuando en otro país haya demanda de productos que no pueden autoabastecerse y se deba recurrir al comercio entre naciones para cubrir esta brecha.

Y por otro lado, las importaciones o compra de bienes a otra nación genera innovación y nuevos productos en el mercado interno, por lo que los consumidores tienen más posibilidad de escoger entre la diversidad de marcas y precios; además que controla los comportamientos monopolísticos de las empresas nacionales. (Caicedo, 2002)

2.1.1.2 Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa en el Comercio Internacional

La ventaja absoluta de un país consiste en aprovechar las diferencias que poseen los países en la dotación de sus factores de producción, especialmente en el factor tierra, el cual se puede explotar según los recursos que posee dicha economía.

Dentro de esto existen dos clases de ventajas, la natural y la adquirida; la primera es cuando el recurso es generado naturalmente en el país, como las actividades mineras o agrícolas; sin embargo, esta ventaja tiene varios aspectos en contra ya que, los recursos naturales son limitados, muchas regiones poseen el mismo recursos y los avances tecnológicos y científicos pueden dejar inútil a dicho recurso.

Por su parte, la ventaja adquirida es la que surge de la intervención de las personas junto con la ciencia y la tecnología, de donde nacen las recetas o fórmulas para la elaboración de productos que se mantendrán siempre iguales y deben permanecer en secreto, ya que pueden haber empresas interesadas en conseguirlas al precio que sea, convirtiéndose en una amenaza para la ventaja que posee cierto país o producto.

Tomando como base la ventaja absoluta se determina la ventaja comparativa, que se refiere a que un país a pesar de tener los mismos recursos que otros, se especializa en producir lo mejor, así manejará menos costos y aumentará progresivamente su productividad. (Caicedo, 2002)

Las tres ventajas analizadas anteriormente permitirán establecer cuál de ellas tiene nuestro país y cuales podría desarrollar para ser más competitivo y productivo en el sector internacional, cuando tenga que enfrentarse al nuevo reto que implica que Colombia haya firmado un Tratado de Libre Comercio.

2.1.2 La Organización Mundial del Comercio y el Principio de la Nación más favorecida.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la que rige y establece las normas y parámetros para las relaciones comerciales entre países. Su objetivo es que el comercio se desarrolle de manera más libre y eliminar los obstáculos, tratando de que las normas sean lo más transparentes posibles, para que puedan ayudar en caso de conflictos para que se resuelvan las diferencias entre los países de la forma más armoniosa.

Sus pilares son los acuerdos, los cuales han sido negociados y aceptados por la mayoría de países y sus parlamentos. Estos tienen como finalidad ayudar a los productores de bienes y servicios, permitir que los exportadores e importadores realicen con normalidad sus actividades, dar un trato preferencial de aranceles a países en vías de desarrollo y finalmente, ayudan a que los gobiernos mantengan sus políticas dentro de los límites convenidos, contribuyendo a cumplir sus objetivos. (OMC, 2012)

Uno de los acuerdos más importantes realizados por la OMC es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cuál regula el comercio internacional de bienes. Cuenta con un consejo para su regulación, el mismo que es el que se encarga de manejar las medidas para la agricultura, subvenciones y tomar acciones antidumping, para cada uno de los países miembros.

Dentro del GATT se regulan algunos principios básicos para el comercio, como el Principio de la Nación más Favorecida y el del Trato Nacional.

Este principio establece que los países miembros del acuerdo multilateral no pueden discriminarse unos a otros, por lo que todos serán tratados como la nación más favorecida, es decir, que en el caso de que exista una reducción arancelaria para uno de los países, esta tendrá que regir a todos los que consten en el acuerdo. De igual manera, no se puede discriminar entre sus bienes o ciudadanos y los de otro país, concediéndoles en este caso el Principio del Trato Nacional. (Cámara de Industrias del Uruguay)

De lo anteriormente expuesto se desprende que la OMC con sus acuerdos y principios busca mantener un panorama claro y óptimo en el que los países no abusen de sus políticas afectando a las naciones más pequeñas.

2.1.3 Políticas Comerciales

En el marco de la OMC, en todos los países del mundo el Estado debe velar por la industria nacional y por su protección, es por esto que implementan diferentes políticas comerciales con el fin de fomentar la producción nacional y para ayudar al desarrollo del comercio internacional en cada región.

Dentro de las políticas podemos tener, barreras arancelarias y barreras no arancelarias, dependiendo del producto y de las circunstancias en que se desee proteger el mercado

nacional y el ingreso de productos. Las barreras arancelarias o aranceles son un impuesto que se grava a los bienes importados dependiendo de la clase de producto que sea, con el fin de encarecerlo en el mercado nacional y fomentar el consumo de bienes fabricados en el mismo país.

Por su parte las barreras no arancelarias pueden ser de carácter temporal especialmente para corregir descuadres en la Balanza de Pagos o para restringir el consumo de ciertos productos; éstas pueden ser: cuotas de importación, restricciones voluntarias de exportación, salvaguardias, entre otras.

Otra de las políticas comerciales que ha sido implementada en el Ecuador y en algunos países de Latinoamérica es la de sustitución de importaciones, mediante la cual se trata de fomentar la producción nacional para importar menos productos de consumo y cambiarlos por bienes de capital y materias primas que ayudaran al desarrollo de la industria interna, aumentando el nivel de exportaciones en el largo plazo.

Sin embargo, varios gobiernos han escogido además tomar un modelo proteccionista, que si no es bien manejado puede traer graves problemas a la industria del país y a las relaciones comerciales con otras naciones.

Algunos de los efectos adversos de este modelo serían que se pierde el acceso a nuevas tecnologías, encareciendo los productos hasta el punto que si no se establece un límite, caeremos en la ineficiencia, resultándonos imposible competir en el mercado mundial. (Caicedo, 2002)

2.1.4 Apertura Comercial

La apertura comercial está determinada por la capacidad de un país para intercambiar bienes o servicios con el resto del mundo; ésta depende directamente de las barreras arancelarias y no arancelarias establecidas en cada país. Hay economías que son mucho más abiertas que otras que prefieren teorías proteccionistas como se ha visto varios casos en el Ecuador.

Con la apertura comercial, se puede mejorar el nivel económico de un país siempre que se desenvuelva de la manera correcta, ya que genera mayor renta y mayor propensión al consumo por parte de los consumidores; siendo un factor que atrae a la inversión, ayuda a

que el Gobierno controle de cierta manera la inflación, aumente la producción en ciertos sectores y haya mayor variedad de bienes tanto en el mercado nacional como internacional. (Diaz Almada, 2009)

No obstante en países en desarrollo como el Ecuador no siempre la apertura comercial puede ser total ya que los países más grandes y con mayores ingresos, tienen un acceso amplio a mejores tecnologías lo que perjudica la industria nacional haciendo de sus productos más competitivos que los nuestros ya que poseen un valor agregado.

En las negociaciones que se mantuvieron para el posible TLC con Estados Unidos, la traba fundamental que se presentó fue el hecho de que se inundaría el mercado con productos norteamericanos, muchas veces de mala calidad o lo que sus consumidores desechaban como se daba el caso de las importaciones de carne de pollo y otros.

Todo esto sumado a otros antecedentes volvió imposible la firma del Tratado con lo que el mercado nacional de todas maneras entró en riesgo al quedarnos sin alternativas de un pacto para la exportación de nuestros productos a Estados Unidos sin que nos afecte estar en medio de dos países que si firmaron dicho Tratado.

2.1.5 Acuerdos Comerciales

2.1.5.1 Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)

Es un programa unilateral por parte de Estados Unidos para promover el desarrollo económico de los países andinos, además de apoyarlos contra la lucha del Narcotráfico. Entró en vigencia después del vencimiento de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), en agosto del 2002. (Tiggres)

Sus objetivos son, fomentar la agricultura así como incentivar la inversión en sectores no tradicionales y diversificar la oferta de exportación, teniendo mayor acceso de estos productos al mercado estadounidense.

Los países que se benefician de este tratado son Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador los cuales, tienen 6100 partidas arancelarias exentas para el ingreso a Estados Unidos, en las que constan productos como: las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales, atún

envasado al vacío, bienes agrícolas, entre otros. Por su parte los productos que están excluidos del acuerdo son ron, azúcar y atún preparado o preservado. (Tiggres)

Los productos que se exportan a Estados Unidos bajo estos términos, en especial en el sector agrícola, generan plazas de empleo para muchos pequeños productores, particularmente asociados con el mercado del brócoli, espárragos, vegetales, fruta y pulpa de frutas.

La participación de estos productores no solo es en manera directa sino también indirecta, ya que abastecen a las grandes industrias de procesamiento, es por esto que el ATPDEA no solo se enfoca en las empresas exportadoras grandes, sino en la integración de estas con las medianas y pequeñas, que necesitan empuje en el país.

Con estos productos y muchos otros que se contemplan en el tratado, los países aseguran un importante monto de exportaciones a uno de los socios comerciales más importantes que tienen en común; el cuál, asume los costos de la lucha para la erradicación de la droga, ayudando al crecimiento de la economía y estabilidad política de la región andina.

Por lo expuesto, podemos concluir que de terminarse el programa de ayuda comercial, los países se verían involucrados en un panorama de falta de empleo, que debilitaría en gran medida a las industrias andinas, las cuales podrían ser desplazadas económicamente, teniendo como resultado un efecto contraproducente para la región. (Comunidad Andina, 2003)

2.1.5.2 Tratado de Libre Comercio

“Un Tratado de Libre Comercio (TLC), es una forma de integración económica, en la cual dos o más países firman un acuerdo para eliminar todo tipo de aranceles y otras barreras no arancelarias, entre los miembros.” (Solorzano, 2004, pág. 3)

Como podemos ver un Tratado de libre Comercio es la forma más fácil de integración y se especializa en la liberación de intercambio de bienes y servicios más no de factores de producción como el trabajo. Los productos de las naciones circulan libremente dentro de los países miembros como si se tratara del territorio nacional.

Las ventajas de un TLC es que al obligar a una reestructuración de las políticas comerciales de los países, se detecta que productos están siendo menos competitivos para

poder especializarse en otros y mejorar las exportaciones, además que fomenta la competencia de mercado, produciendo que la industria nacional se esfuerce más y genere bienes de mejor calidad, aumentando su oferta.

Por otro lado, la desventaja es que muchos países no tienen los incentivos y el desarrollo necesario para poder competir con los productos extranjeros, provocando que el mercado interno se llene de bienes importados lo que reduciría la participación de la industria nacional hasta llegar al punto en que tengan que cerrarse varias empresas, especialmente pequeñas, generado un alto grado de desempleo.

Con el fin de analizar estos dos puntos se realizan negociaciones entre los mandatarios y ministros de los países interesados para poder llegar a un acuerdo justo que beneficie a las dos partes en el desarrollo de su sector productivo y en la diversificación de las exportaciones.

Actualmente existen varios Tratados de Libre Comercio, sin embargo para nuestro caso de estudio nos centraremos en los que han sido firmados por Estados Unidos y nuestros países vecinos Perú y Colombia.

Por otra parte, es necesario que país tenga estabilidad para fortalecer su imagen y conseguir apoyo en Estados Unidos, ya que se necesita de una economía fuerte para defenderse dentro de un TLC.

Estados Unidos abrirá el mercado no solo para productos primarios, sino para los manufacturados, además de proteger la propiedad intelectual de muchos bienes de la industria colombiana y lo más importante del acuerdo es la inversión que se realizará en los sectores productivos. (Morera, 2004)

Tal como en el caso de Colombia, Perú suscribió el TLC con Estados Unidos en el año 2009, el cual contiene temas relacionados con medio ambiente, compras gubernamentales, leyes laborales, inversión y el más importante la agricultura.

Dentro de los bienes agrícolas encontramos especialmente los productos andinos, que gozan de la eliminación de subsidios para la exportación, reducción arancelaria progresiva, medidas de salvaguardia y cooperación para asistencia técnica.

Los productos mencionados entre ellos el brócoli, son de gran importancia para Perú y Colombia ya que Estados Unidos, es el socio comercial con mayor demanda de los mismos y al tener un Tratado que libere las trabas en su ingreso, se aumentará la exportación y con ello las fuentes de empleo y el desarrollo de los países.

2.2 Marco Conceptual

Aquí se explican los significados de los términos más utilizados en el desarrollo de la investigación, estos son: Mercado Globalización, preferencias arancelarias, salvaguardias, productividad, Balanza de Pagos y desarrollo económico.

2.2.1 Mercado

En el lenguaje común, el término “mercado” es conocido como el lugar donde las personas acuden a comprar bienes generalmente alimenticios como frutas, carnes, granos, etc. En economía sin embargo, “es cualquier arreglo que permite a vendedores y compradores obtener información y llevar a cabo un negocio entre ellos.” (Parkin, 2006, pág. 44)

Por ejemplo, en este caso el mercado al que nos referimos es al del intercambio de bienes y servicios entre Estados Unidos y los países andinos. Específicamente de productos agrícolas provenientes de Colombia y Ecuador. En este contexto los vendedores y compradores no necesitan encontrarse físicamente, sino que pueden realizar sus negociaciones a través del teléfono o medios digitales.

Los mercados han ido evolucionando debido a que facilitan el comercio. Sin estos, perderíamos una de las ventajas sustanciales que ofrece el comercio. Las empresas en la búsqueda de sus intereses se han beneficiado de la creación de mercados, esperando las oportunidades de vender los productos en los que se especializan y comprar los que sean escasos en su medio. (Parkin, 2006)

Dentro del mercado existe la oferta y la demanda:

Oferta es “la relación completa entre la cantidad ofrecida y el precio de un bien. La oferta se puede ilustrar mediante la curva de oferta y el plan de oferta” (Parkin, 2006, pág. 66)

La demanda “refleja una decisión acerca de que deseos podrían ser satisfechos. Los deseos son las aspiraciones o anhelos ilimitados que la gente tiene de poseer bienes y servicios.” (Parkin, 2006, pág. 61)

2.2.2 Preferencias Arancelarias

Este término en comercio internacional significa la reducción total o parcial de aranceles que un país aplica a favor de otro generalmente al ser socios en un acuerdo internacional como el ATPDEA, SGP, TLC, entre otros. (Parkin, 2006)

2.2.3 Incoterms

Los Incoterms son reglas internacionales que establecen el alcance de los derechos y responsabilidades del importador y el exportador y permiten interpretar los términos comúnmente utilizados en transacciones de comercio exterior.

Exw (Ex – Work – En fabrica)

El exportador entrega las mercancías al comprador en sus propias bodegas en el país de origen y el importador asume los costos y los riesgos desde ese momento hasta que llega a su local en destino.

FCA (Free Carrier Along – Franco Transportista)

El vendedor realiza los trámites de exportación y entrega la carga en el puerto de origen.

El consumidor asume el riesgo y el costo desde el transporte interno hasta la llegada a sus bodegas en el país de destino, incluyendo las operaciones logísticas de embarque y desembarque en ambos puertos.

FAS (Free Along Ship – Libre al costado del buque)

Aquí el exportador entrega la mercadería y los documentos al medio de transporte convenido y en el lugar acordado, cubre los gastos de exportación y el flete en el país de origen.

El consumidor asume el flete internacional y nacional, desaduanización, seguro internacional y nacional.

FOB (Free on Board – Libre a Bordo)

El vendedor entrega la carga a bordo del buque en el puerto de origen. El importador asume los costos y los riesgos desde este punto hasta su bodega. En este término el exportador realiza los documentos en el puerto de embarque.

FOB es utilizado en exportaciones a Estados Unidos y es uno de los Incoterms más conocidos.

CFR (Coast and Freight – Costo y Flete)

Este Incoterm abarca las mismas reglas que el término FOB con la diferencia que el exportador paga la bodega del barco y el flete internacional.

CIF (Coast, insurance and Freight – Costo, seguro y flete)

El exportador entrega la carga con los documentos requeridos, en el buque, pagando los costos necesarios del flete hasta el puerto de destino para su envío, además debe contratar un seguro de cobertura internacional para daños o pérdidas durante el transporte.

El seguro nacional, costos y operaciones de desaduanización en destino pasan a responsabilidad del comprador.

CIP (Carriage and Insurance paid to – Transporte y Seguro pago hasta)

Término en que el exportador paga el transporte internacional y el seguro hasta el puerto de destino, además de realizar parcialmente los pagos de los derechos de importación antes de su entrega al importador.

El comprador recibe la mercadería en destino y paga el transporte hasta su fábrica, seguro nacional y la parte de los gastos de importación que no hayan sido cubiertos por el vendedor.

CPT (Carriage paid to – Transporte pagado hasta)

Se rige bajo las mismas reglas del Incoterm CIP con la diferencia que en este caso el exportador solo paga el flete más no el seguro. Los gastos de importación siguen siendo compartidos entre el vendedor y el exportador.

DAT (Delivered at Terminal – Entrega en terminal)

La mercadería se entrega en el país de destino en el puerto o aeropuerto, todos los costos desde el transporte al puerto en origen hasta la logística realizada en la terminal van a responsabilidad del vendedor. El comprador únicamente paga el transporte y seguro nacional.

DAP (Delivered at place – Entrega en lugar)

Se entrega la mercadería en cualquier lugar dentro del país de destino según lo convenido en el contrato pero siempre sobre un vehículo. En este término los costes de logística en puerto y de transporte nacional se comparten entre proveedor e importador.

DDP (Delivery Duty Paid – Entrega derechos pagados)

La mercadería es entregada por el vendedor en el país de destino en el lugar acordado, se incluye en los costos del exportador los aranceles e impuestos, reconoce también los derechos para el despacho de la mercancía de aduana.

Los gastos de Transporte nacional, siguen siendo compartidos por los dos involucrados. (Remigipalmés, 2010)

2.2.4 Clasificadores de Información estadística

El brócoli dentro del comercio exterior es un producto primario de exportación no tradicional y para conocerlo a nivel internacional se clasifica dentro de distintos grupos con un código único que en cada uno de ellos facilita los trámites aduaneros:

NANDINA: Es la nomenclatura arancelaria Andina basada en el Sistema General de Designación y Codificación de mercancías. En el caso del brócoli es el 070410, los dos primeros números representan el Capítulo 7 que comprende todas las hortalizas secas, los siguientes dos dígitos son la Partida que corresponde a la familia de las Brasicáceas y finalmente los dos últimos son la sub partida Coliflores y brécoles.

La NANDINA tiene 10 dígitos sin embargo en este caso se llega solo hasta el dígito de la sub partida del arancel armonizado.

CUODE: Es la clasificación del comercio exterior según su uso o destino económico, y son grandes categorías que facilitan el análisis económico de las transacciones de comercio exterior sobre todo para examinar la probabilidad de sustitución de importaciones.

Dentro del CUODE se encuentra en la Partida 0111 correspondiente a Productos alimenticios primarios con el mismo código de la NANDINA. (Banco Central del Ecuador , 2012)

CIIU: La Clasificación Industrial Internacional Uniforme, divide a todas las Actividades Económicas productivas. Actualmente el Banco Central del Ecuador y los diferentes organismos de los países utilizan su Revisión 3.1 que se publicó en el 2002 y se divide en Secciones, divisiones, grupo y clase.

En el caso del brócoli está englobado en la Sección A: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; división 01: Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas, Grupo 011: Cultivos en general, cultivo de productos de mercado, horticultura y la clase 0112 Cultivo de hortalizas y Legumbres, especialidades hortícolas y productos de vivero.

Sin embargo su código más específico incluyendo la subclase, producto y subproducto es A01120002, el mismo que se refiere a cultivo de hortalizas en repollo y especies análogas: col, lechuga, coliflor, brócoli, etc. (Servicio de Rentas Internas)

CGCE: La Clasificación por Grandes Categorías Económicas fue elaborada para proporcionar elementos que permitan realizar análisis comparables entre ellos de los principales productos que maneja el Sistema de Cuentas Nacionales.

Está estructurada por Categoría principal, categoría y sub categoría.

En esta clasificación encontramos al brócoli y demás vegetales en los bienes de consumo no duraderos. Es decir categoría principal 6 y categoría 63.

Clasificación Central Provisional de Productos: Es una clasificación de bienes y servicios que ayuda a recolectar datos y realizar tabulaciones estadísticas tanto de producción, comercio y consumo a nivel internacional.

El brócoli se encuentra en la sección 0 Productos de la Agricultura, silvicultura y pesca, división 01 Productos de la agricultura, horticultura y jardinería comercial, Grupo 012

Legumbres, hortalizas, raíces y tubérculos comestibles, Clase 0123 Otras legumbres frescas o refrigeradas, Sub clase 01230 Otras legumbres frescas o refrigeradas, Producto 0123021 Brócoli. (DANE)

Finalmente de la Clasificación por Grado de Intensidad Tecnológica se encuentra en productos primarios y otros que son: Frutas frescas, carne, huevos, arroz, café, lácteos, legumbres, cereales, té, cacao, chocolate, especias, etc. (CEPAL)

2.2.5 Productividad

El término productividad puede tener dos enfoques dentro del tema a tratarse; por un lado, en economía se define como “la cantidad de un producto que puede obtenerse mediante la utilización de los factores de producción”. (Salvat Editores, 2004, pág. 12705)

Por ejemplo si se habla de una fábrica de vehículos, la productividad será que cantidad de vehículos se producirán con todos los empleados que han sido contratados con este fin.

La productividad media es la cantidad de producto obtenida por unidad de factor utilizado, por ejemplo es cuantos vehículos se podrán producir por cada persona que trabaja en la fábrica, en otras palabras es la productividad total, dividida por la cantidad empleada del factor. (Salvat Editores, 2004)

Por otro lado la productividad en ecología se define como “el peso o volumen de materia orgánica producida.” (Salvat Editores, 2004, pág. 12706) En nuestro estudio podría explicarse como el volumen de producción de un campo de brócoli.

2.2.6 Competitividad

Es la capacidad que tiene una empresa de obtener rentabilidad en el mercado en relación a los demás competidores. Tiene relación entre el valor y la cantidad de bienes ofrecidos junto con los insumos que se han utilizado para obtenerlo.

En lo que se refiere a competitividad internacional, es la capacidad de dicho país de realizar transacciones con el resto mundo, ésta depende directamente de la política económica ya que el Gobierno puede influenciarla con sus decisiones. (Díaz Almada, 2009)

2.2.7 Balanza de Pagos

Dentro de la Contabilidad Nacional, todas las operaciones internacionales de un país se registran en la Balanza de Pagos, que “es un instrumento utilizado por una nación para registrar las transacciones efectuadas con otros países. Se basa en la norma de que toda transacción que supone un cobro es una entrada, mientras que todo pago por parte del país, corresponde a una salida.” (Espasa Calpe, 2003, págs. 149-150)

La balanza de pagos puede ser considerada como el registro de las deudas que un país tiene con otro, así como sus créditos, también se puede decir que incluye todas las transacciones realizadas por ciudadanos nacionales con extranjeros.

Incluye tres cuentas principales: Cuenta corriente, cuenta de capitales y monetaria o de financiamiento.

La cuenta corriente registra todos los intercambios realizados de bienes y servicios en un determinado período. La de capitales es la que contiene los flujos de capital que ingresan al país desde el extranjero y los que salen hacia el extranjero, por último la cuenta monetaria o de financiamiento es aquella que registra las variaciones en los pagos y cobros internacionales, facilitando la información para establecer desfinanciamientos en la Balanza de Pagos.

Sumando los saldos de las tres cuentas, se obtiene el saldo general de la Balanza de pagos, el mismo que si la suma es igual a 0, se habla de un equilibrio en la Balanza, si la suma da un resultado positivo, existe un superávit y de ser el resultado negativo es un déficit.

2.2.8 Desarrollo Económico

El desarrollo económico “mide el crecimiento de la producción de bienes de los que dispone una nación y está estrechamente ligado a los progresos científicos y tecnológicos” (Espasa Calpe, 2003, pág. 154)

Estos progresos permiten medir el grado de industrialización de un país así como su productividad en los diferentes sectores de la economía. Para poder medir el desarrollo de un país se utiliza el indicador del Producto Interno Bruto per cápita (PIB per cápita) que

indica la capacidad productiva de los residentes del país, mientras más alto es este indicador, refleja un mayor desarrollo económico en la nación.

2.2.9 Escenario comercial

El Término escenario es el “conjunto de condiciones que pueden ocurrir en un momento dado y que tienen un impacto determinado, también es un conjunto de circunstancias que rodean a una persona o suceso.” (Espasa Calpe, 2003, pág. 5340)

Por su parte el comercio es “una actividad socioeconómica existente en el intercambio de algunos materiales que sean libres para su compra o venta en el mercado de bienes y servicios” (Espasa Calpe, 2003, pág. 3538)

Así un escenario comercial son aquellas condiciones o circunstancias que rodean a un bien o servicio y que en un momento dado generaran un impacto en este mercado. Se lo puede considerar como una secuencia de eventos en el ámbito en el que se desarrolla el intercambio de bienes y servicios entre los países y que está expuesto factores externos que pueden alterar o cambiar su ritmo normal.

2.3 Hipótesis

El escenario comercial del brócoli ecuatoriano sin el ATPDEA puede verse afectado debido a las ventajas que tiene Colombia en este aspecto con el TLC firmado con Estados Unidos.

2.4 Identificación y caracterización de Variables

Entre las variables estudiadas está el escenario comercial del brócoli ecuatoriano, que ha sido medida a nivel social y económico, con indicadores en términos de oferta, demanda y cantidades exportadas al mercado estadounidense hoy en día, comparados con los mismos cuando ya no haya vigencia en el tratado del ATPDEA.

Por otra parte se consideraron los impactos generados por las medidas de disminución de aranceles para Colombia en los próximos 3 años y el efecto que causará en las empresas y las diferentes plazas de trabajo.

La segunda variable es el vencimiento del ATPDEA²⁶ para el Ecuador, ya que genera cambios en el mercado y una nueva posición del país frente a sus socios comerciales.

Y finalmente el TLC Colombia – Estados Unidos, puesto que se determinaron qué efectos tendrá, tanto para ese mercado como para el del Ecuador y sus implicaciones para la estabilidad comercial de ambos países.

Estas variables son las que generarán el cambio en el comercio del brócoli en los próximos años y fueron medidas por los resultados del desarrollo de cada país interpretados en sus cifras macroeconómicas.

2.5 Selección de variables

2.5.1 Variable Dependiente

Es el centro de la investigación ya que es el factor que será observado para determinar los impactos que producen en él con la manipulación de la variable independiente. En este caso es el escenario comercial del brócoli ecuatoriano.

2.5.2 Variable Independiente

Es aquella característica que se supone es la causa del estudio o investigación, es la variable que se puede manipular. Siguiendo esto se ha tomado como variable independiente el Vencimiento del ATPDEA y el TLC entre Colombia y Estados Unidos.

²⁶ Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga)

Capítulo III

3. Metodología

3.1 Nivel de estudio

3.1.1 Explicativa

La investigación es estrictamente explicativa, porque consiste en explicar el fenómeno de estudio y en qué circunstancias sucede, mediante el establecimiento de relaciones de causa y efecto entre las variables dependiente e independiente; es decir, busca explicar los efectos que se tendrán en el comercio del brócoli ecuatoriano, una vez que se termine el plazo de vigencia del ATPDEA y entre a regir el TLC en Colombia.

3.2 Modalidad de la Investigación

3.2.1 Documental

Para el estudio se determinó la modalidad de Investigación documental ya que se recurrió a medios impresos, digitales, entre otros, para determinar cómo se ha tratado el tema de estudio y sus diferentes variables, así como las tendencias que se han registrado históricamente.

Se utilizaron fuentes primarias y secundarias para obtener la información requerida en la investigación, dentro de las fuentes primarias se encuentran páginas gubernamentales, tesis en temas relacionados al del estudio, agencias aduaneras, cámaras de comercio, publicaciones oficiales, entre otros.

En las fuentes secundarias podemos encontrar, críticas a ciertas políticas, artículos de opinión, además que muchas empresas poseen informes de datos que han sido adquiridos de un proveedor externo.

Las fuentes anteriormente nombradas se pueden clasificar en:

Bibliográficas: Libros y Tesis

Hemerográficas: Artículos de revistas y periódicos.

Archivísticas: Informes y archivos empresariales.

Digitales: Páginas web y publicaciones. (Instituto de Investigaciones Bibliográficas, 2012)

3.3 Método de Investigación

3.3.1 Deductivo

Se utilizó el método deductivo debido a que para poder resolver el problema que he planteado en la investigación, se analizó el contexto general del ATPDEA junto con el del TLC Colombia- Estados Unidos y posteriormente se conoció específicamente las incidencias de estos dos acuerdos en el comercio del brócoli tanto ecuatoriano como colombiano.

3.4 Población y Muestra

Población: Productores de Brócoli en el Ecuador, Mercado de Estados Unidos

Muestra: Empresa productora de Brócoli Pilvicsa, Consumidores de productos orgánicos en Estados Unidos.

3.5 Instrumento de recolección de datos

3.5.1 Entrevista

Se efectuaron entrevistas a expertos en temas de comercio internacional, agricultura y a los miembros de la Asociación de Brocoleros del Ecuador. Así como al Ing. Germán Espinosa, técnico agrónomo de la empresa Pilvicsa.

Por otra parte se realizó una visita a las oficinas del INIAP²⁷ para obtener los datos de la siembra y proceso de producción del brócoli así como los requisitos generales para el cuidado del mismo. En esta ocasión se realizó la entrevista a la Ing. Agrónoma Cristina Iglesias, Responsable de la Unidad de Documentación Técnica y Página Institucional; quien proporcionó la información mencionada para su posterior análisis.

²⁷ Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

Se tomó también como instrumento de recolección de datos una Conferencia impartida por la Cámara de Comercio de Bogotá de los cambios previstos para los sectores productivos en Colombia. .

3.5.2 Análisis documental y de contenido

Como hemos dicho anteriormente se utilizaron varias fuentes de consulta para los diferentes aspectos que se tratan en el estudio planteado, de los cuales es importante destacar que para el análisis y conocimiento de las diferentes teorías de comercio internacional y las ventajas que poseen los países se ha accedido al Texto, Economía Internacional, Perspectiva Latinoamericana, escrito por Alex Caicedo, quien nombrando a algunos autores ha ayudado a comprender las bases de los negocios internacionales.

Dentro de lo que respecta a artículos de periódicos y revistas, la selección se enfocó especialmente en los que abarcan temas de comercio en el Ecuador, acuerdos comerciales con la UE, tendencias de las empresas hacia los tratados, política comercial ecuatoriana, entre otros.

Para poder ver las tendencias de mercado y los requerimientos de importación dentro de los Estados Unidos se han utilizado fuentes gubernamentales tanto de ese país como del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador.

Finalmente, se utilizaron guías y manuales de la Universidad Internacional del Ecuador en materia de Contabilidad Agroindustrial y del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), para obtener información de los cultivos de brócoli en el Ecuador así como sus especificaciones técnicas.

3.6 Validez y Confiabilidad de los instrumentos

Se ha comprobado que las fuentes consultadas tienen validez y confiabilidad al ser documentos de entidades Gubernamentales y datos especialmente del Banco Central del Ecuador y Banco de la República de Colombia.

También las entrevistas han dado los resultados esperados tomando en cuenta que se necesitaba conocer las opiniones de expertos acerca del problema así como las posibles soluciones que ellos plantean para esta nueva etapa de negociación internacional.

Por otra parte se ha accedido a información comprobada del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, sobre la forma y los requisitos para cultivar el brócoli por lo que esto ha ayudado en el desarrollo correcto del presente estudio.

Con estos antecedentes se concluye que las fuentes analizadas contienen la validez y confiabilidad necesaria para la resolución del problema planteado y para la presentación de las conclusiones correspondientes.

3.7 Operacionalización de las variables

Tabla 3.1 Variable Independiente: Vencimiento del ATPDEA y TLC de Colombia

Concepto	Categoría	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Son acuerdos comerciales con el fin de exportar productos a Estados Unidos con supresión de tarifas arancelarias.	Comercio Internacional Globalización	Cifras Macroeconómicas Cambios en políticas arancelarias Desarrollo económico	Técnica Entrevista Análisis de Documentos Instrumento Guía de Entrevista Fuentes primarias y secundarias

Fuente: Economista Angélica Viñán
Elaborado por: El Autor

Tabla 3.2 Variable Dependiente; Escenario Comercial del Brócoli ecuatoriano

Concepto	Categoría	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
Conjunto de condiciones que pueden ocurrir en la exportación de brócoli del Ecuador	Comercio Internacional Desarrollo Económico Condiciones Sociales Agro negocios	Volumen de producción Cambios en las exportaciones Aumento de Competidores Oferta productiva Demanda de Brócoli Mercados Mundiales	Técnica Entrevista Análisis de Documentos Instrumento Guía de Entrevista Fuentes primarias y secundarias

Fuente: Economista Angélica Viñán
Elaborado por: El Autor

3.8 Procesamiento de datos

3.8.1 Clasificación

Los datos pasaron por un proceso de selección, clasificación y análisis respectivamente.

Se seleccionaron las fuentes entre las almacenadas, con el fin de escoger solamente las necesarias para cubrir los objetivos de la investigación. Estas fuentes debían cumplir con los requisitos de que sean consistentes y confiables para extraer datos importantes de las mismas. (Zapata)

Por último, se organizaron los temas de las fuentes clasificadas en forma cronológica para poder tener una idea de cómo se va a ir desarrollando el problema a lo largo del estudio, partiendo siempre de lo general a lo específico.

3.8.2 Análisis y Síntesis

Una vez clasificados los datos se procedió a minimizar los mismos, a través de síntesis, deducción y análisis para conseguir la información más relevante organizándola dentro de los formatos establecidos.

La síntesis fue utilizada para explicar los cambios que se han ido dando en el mercado ecuatoriano y en sus productos de exportación, para en base a esto poder sacar conclusiones de como se afectará en un futuro la producción de los mismos.

Se ha realizado el análisis de todas las fuentes seleccionadas, obteniendo datos consistentes que muestran las perspectivas de los empresarios, así como las acciones del Gobierno en cuanto a firmar tratados comerciales con otros países y sus posibles impactos en la economía ecuatoriana.

En los datos obtenidos en el análisis al mercado de Estados Unidos se han establecido principalmente los gustos de los consumidores y su tendencia a demandar productos agrícolas en el mercado.

Finalmente dentro del mercado Colombiano se han establecido pautas para analizar el avance que tiene dicho país en materia agrícola así como ventajas en contraste con nuestros productos y sus posibles debilidades.

Capítulo IV

4. Recolección de datos e interpretación de resultados

4.1 Definición de grupo de estudio

El grupo de estudio elegido para esta investigación abarca a los productores y exportadores de brócoli del Ecuador y el impacto del TLC de Colombia en los mismos, así como a los consumidores de productos orgánicos en Estados Unidos.

4.2 Levantamiento de datos

El levantamiento de los datos se ha realizado en base a artículos publicados sobre los temas de la investigación entre los que podemos encontrar los siguientes:

- Consumo de productos orgánicos en Estados Unidos
- Producción de Brócoli en el Ecuador y oferta exportadora
- Efectos del TLC de Colombia en el mercado ecuatoriano
- Análisis de Importaciones por medio del ATPDEA.

También se tomaron como referencia las conferencias realizadas por la entrada en vigencia del TLC en Colombia, fuentes del Banco Central del Ecuador y de la Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres.

Además se realizó la entrevista a miembros del INIAP para corroborar datos sobre el cultivo de brócoli en el Ecuador así como al Sr. Germán Espinosa para saber su opinión acerca del nuevo entorno comercial que se presenta en los próximos años.

4.3 Presentación de resultados

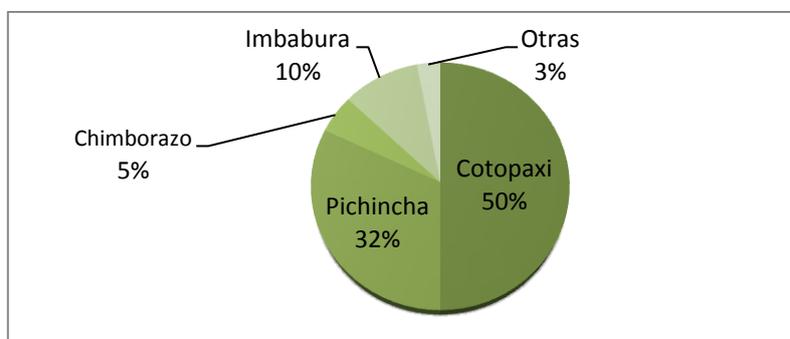
Los resultados obtenidos de los datos se presentan en cuadros y tablas de acuerdo a su naturaleza:

4.3.1 Producción de brócoli en el Ecuador

Se observa en el siguiente gráfico que la sierra ecuatoriana es una zona productiva por excelencia, dentro de la cual las provincias más destacadas en este cultivo son Cotopaxi y

Pichincha, sin embargo, en los últimos años se ha observado un crecimiento en las superficies sembradas en Chimborazo, Imbabura, y otras como Cañar y Azuay.

Gráfico 4.1 Ecuador: Producción de Brócoli por Provincia año 2011

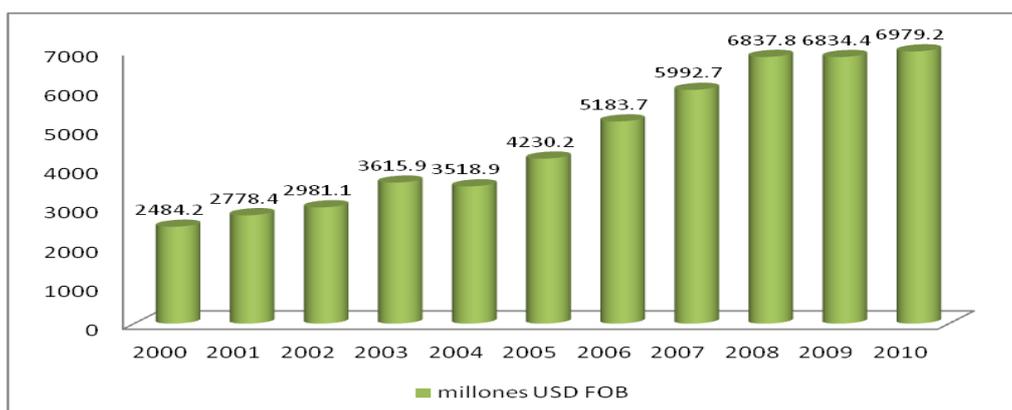


Fuente: Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres
Elaborado por: El Autor

4.3.2 Sector Exportador ecuatoriano

Ecuador es un país con un alto potencial para las exportaciones por su diversidad de recursos y por su ubicación geográfica, es así como en los últimos 10 años esta actividad ha tenido un crecimiento bastante favorable, del 2009 al 2010 por ejemplo las exportaciones no petroleras aumentaron en un 12.4% situándose en US\$ 6,979 millones valor FOB, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 4.2 Evolución de las exportaciones no petroleras de Ecuador al Mundo

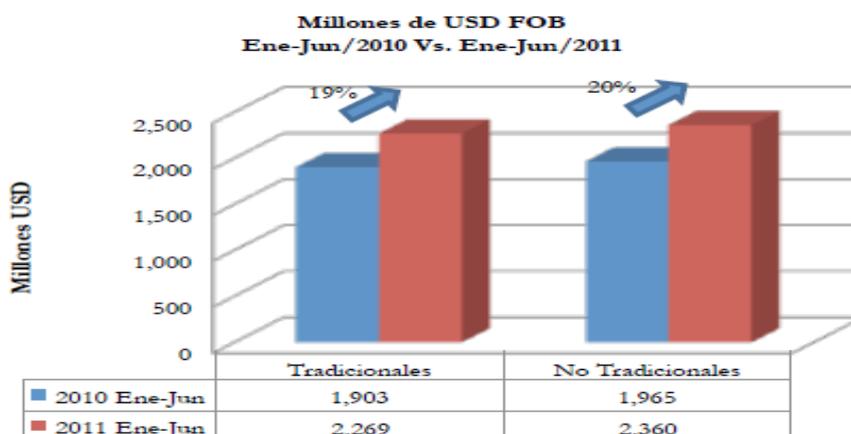


Fuente: Boletín de Comercio Exterior – Enero 2011
Elaborado por: El autor

Dentro del total de estos valores se tienen los productos tradicionales y los no tradicionales, estos últimos han ido desarrollando mayor aceptación en el mercado internacional especialmente por las flores y los preparados de pescado, a continuación se

presenta la relación existente entre los productos tradicionales y no tradicionales exportados en el primer semestre del 2010 y 2011.

Gráfico 4.3 Exportaciones tradicionales y No tradicionales



Fuente: Boletín de Comercio Exterior – Agosto 2011- MRRE

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

En lo que corresponde únicamente a brócoli, el siguiente cuadro presenta la comparación de exportaciones del año 2010 y 2011 según la partida arancelaria brécoles y coliflores, donde podemos ver que en el mes de Febrero del 2010 se exportaban US\$5085.48 y en Febrero del 2011 solo US\$1940.54, esto debido a que hubo la suspensión de las preferencias arancelarias del ATPDEA y el brócoli pasó a gravar el 15% de arancel en su ingreso a Estados Unidos.

Tabla 4.1 Exportaciones de Brócoli NANDINA 070410

Fecha	Cantidad (TM.)	Valor FOB (miles de USD)
ene-10	4369.91	4312.98
feb-10	5022.52	5085.48
mar-10	4878.70	4981.54
abr-10	4233.89	4293.03
may-10	2882.38	2945.21
jun-10	1517.87	1680.09
jul-10	1685.20	1792.21
ago-10	1432.55	1551.35
sep-10	1659.27	1852.52
oct-10	1446.40	2623.00
nov-10	1939.15	2168.83
dic-10	1973.31	2241.43
ene-11	2221.18	2550.74
feb-11	1669.37	1940.54

Fuente: Boletín Agropecuario – INEC- Abril 2011

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)²⁸

²⁸ Datos comparados con los obtenidos en el Banco Central del Ecuador de acuerdo a la misma partida arancelaria.

Gráfico 4.4 Principales destinos de las exportaciones Ecuatorianas



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración – Boletín de Comercio Exterior – Agosto 2011

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Todos los productos analizados son comercializados en gran parte en el Continente americano en un 78.56%, de las cuales el 39.28% corresponde a Estados Unidos, país que comercializó con nosotros un total de US\$ 4,478 millones el primer semestre del 2011, seguido de la Comunidad Andina CAN con US\$2188 y el resto de América con US\$1789 millones, como muestra el gráfico anterior.

Específicamente el brócoli en el año 2008 se enviaba a los siguientes destinos:

Tabla 4.2 Principales importadores de brócoli ecuatoriano

País	Imp. desde Ecuador		Imp. desde el mundo		Particip. de Ecuador en las Importac. del país %
	Valor Miles USD 2008	Crecim. en Valor % 2004-2008	Valor Miles USD 2008	Crecim. en Valor % 2004-2008	
Estados Unidos	19,036	22.89	275,309	10.84	6.63
Alemania	9,557	27.20	58,792	-0.81	11
Japón	9,233	23.83	35,466	5.04	20.44
Holanda	4,009	45.37	25,826	-3.17	19.38
Suecia	2,401	25.78	10,175	13.89	55.89
Reino Unido	8,287	25.99	155,529	2.84	1.29

Fuente: Ecuador Exporta CORPEI

Elaborado por: CORPEI

4.3.3 Exportaciones mediante el ATPDEA

El mayor porcentaje de importaciones de Estados Unidos desde el Ecuador se realizan bajo el ATPDEA, donde las rosas lideran el mercado y en 5to lugar encontramos las hortalizas. dentro de las que se destaca el brócoli ecuatoriano.

Gráfico 4.5 La estructura del comercio a EE.UU



Fuente: Banco Central del Ecuador/ Observatorio de Comercio Exterior; El Comercio
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

4.3.4 Consumo de Productos orgánicos en Estados Unidos

Tabla: 4.3 Crecimiento del mercado orgánico en EE.UU

Año	Valor (Millones USD)
1997	\$ 3,800.00
1998	\$ 4,560.00
1999	\$ 5,472.00
2000	\$ 6,566.00
2001	\$ 7,814.00
2002	\$ 9,299.00
2003	\$ 10,879.00
2004	\$ 12,620.00
2005	\$ 14,513.00
2006	\$ 16,545.00
2007	\$ 18,200.00
2008	\$ 19,838.00
2009	\$ 21,623.00
2010	\$ 23,569.00

Fuente: Amber Waves Magazine Feb 2010
Elaborado por: El autor

En la tabla se muestra el crecimiento del mercado orgánico dentro de la cual los productos que más se destacan dentro de la demanda por el alto consumo son, tomates, fresas, lechuga, zanahorias, brócoli, uvas, bananos y manzanas, siendo el 84% de los consumidores los que compran vegetales y el 24% frutas.

Adicional a esto en el año 2006 el consumo per cápita de Frutas Frescas era de 133.2 libras y 185.6 libras de verduras frescas al año, lo que ha ido incrementando especialmente por el aumento de variedad de productos frescos en tiendas y abarrotes pasando de tener 173 productos a disposición del consumidor en 1997 a tener 335 en el 2010. (Suárez, 2012)

4.3.5 Plan de Contingencia de Colombia

Busca establecer que productos son los más rentables para su cultivo en territorio colombiano, así como determinar las mejoras que se pueden realizar para alcanzar competitividad en el mercado internacional.

Este plan se ha puesto en marcha desde la firma del TLC con Estados Unidos para que el sector económico pueda aprovechar al máximo las ventajas de la supresión de tarifas arancelarias.

Se hizo el levantamiento de datos en los departamentos que se especializan en la producción de cada tipo de plantas y hortalizas con el fin de compararlos entre ellos y sacar el promedio con los de mayor rentabilidad.

En la siguiente tabla se puede apreciar los resultados de la evaluación realizada a los productos agrícolas de exportación, los criterios que se utilizaron fueron:

1. Valor de las importaciones de la Cuenca del Pacífico²⁹ (USD \$Millones)
2. Tasa de crecimiento anual promedio 2005- 2009
3. Número de países de la Cuenca del Pacífico con importaciones mayores a \$5 millones de dicho producto
4. Antecedentes, Identificado previamente.

²⁹ Conformada por las costas pacíficas de los continentes: América, Asia y Oceanía.

Tabla 4.4 Cuadro de resultados de análisis a productos agrícolas³⁰

Código HS	Partida arancelaria	Criterios				Índice
		1	2	3	4	
200410	Papas, preparados, congelados	1.742	10%	23	Si	65,71
070200	Tomates frescos o refrigerados	2.502	12%	9	Si	57,43
071331	Frijoles de las especies Vigna mungo (L) Hepper o Vigna radiata (L) Wilczek	747	57%	9	Si	50,57
200290	Tomates preparados o conservados, no en vinagre	523	12%	17	Si	44,86
071310	Arvejas secas desvainadas	826	24%	11	Si	44,29
071333	Frijoles Comunes	445	19%	13	Si	41,14
070190	Papas, frescas o refrigeradas	518	12%	12	Si	38,57
070952	Trufas, frescas o refrigeradas	158	99%	6	No	37,71
090420	Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados	519	9%	11	Si	36,57
090411	Pimienta del género Piper	368	15%	11	Si	36,57
200210	Tomates enteros o en trozos preparadas o conservados	266	11%	8	Si	30,57
071339	Los demas frijoles secos sin cáscara, nep	305	16%	5	Si	28,86
070519	Lechugas, frescas o refrigeradas	365	13%	4	Si	27,14
070410	Coliflores y brocolis, frescos o refrigerados	166	11%	6	Si	26,57
071410	Raíces de mandioca (yuca), frescas o secas	1.085	21%	6	Si	25,71
090412	Pimienta del género Piper, triturada o pulverizada	98	23%	3	Si	25,71
071340	Lentejas secas, sin cáscara	311	33%	9	No	24,29
200540	Arvejas, preparadas o conservadas	102	13%	2	Si	21,71
200110	Pepinos, pepinillos, preparados o conservados en vinagre	185	14%	5	No	12,57
090930	Semillas de comino	72	13%	5	No	10,86
071420	Papas dulces, frescos o secos	60	13%	3	No	8,00
071140	Pepinos y pepinillos conservados provisionalmente	50	12%	3	No	7,71

Fuente: Gobernación del valle del Cauca
Elaborado por: El autor

³⁰ El código HS significa : Harmonized Commodity Description and Coding System lo que en los países andinos es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

4.3.6 Entrevista

La siguiente entrevista fue realizada al Ing. Germán Espinosa, Técnico Agrónomo de la empresa Pilvicsa, el día 25 de Octubre de 2012 según una guía de preguntas establecida con anterioridad y estos fueron los resultados:

1. ¿Cuál es su formación profesional y de qué manera está relacionada con la producción del brócoli?

Ingeniero Agrónomo del Zamorano en 1973, con un Bachelor of Science in Agriculture en New Mexico State University en 1975. Trabaja en Las haciendas Sta Isabel y La Victoria por 36 años y siembra brócoli para la industria del congelado desde 1988.

2. ¿A qué se dedica la empresa Pilvicsa? y, ¿Cuál es la producción de brócoli en esta empresa?

Pilvicsa es una empresa dedicada a la propagación de plantas por germinación de semillas y enraizamiento de estacas, de más de 100 especies diferentes de plantas. El brócoli es la especie que en mayor número producen, 1.4 millones de plantas por semana. Las plantas germinadas se siembran en varias provincias de la sierra ecuatoriana, es decir en Pilvicsa su mercado es local, pero el producto final de estas plantas es el brócoli de exportación que lo hacen actualmente las 3 empresas que existen aquí y que lo exportan a diferentes mercados mundiales.

3. ¿Qué países son los mayores compradores de este producto, en el caso de Estados Unidos en qué términos se comercializan?

El brócoli congelado se exporta en porcentajes más o menos iguales al Japón, Europa y los Estados Unidos. En el caso de Ecofroz el 30% de su producción va al mercado americano, hemos tenido estabilidad en la cantidad de producto enviado y la calidad del producto exportado nos ha permitido consolidarnos en ese mercado.

4. El brócoli tiene un alto nivel de nutrientes y propiedades medicinales, ¿Hay alguna posibilidad de sustituir esta hortaliza con otra que se asemeje a esta?

El brócoli es un producto altamente demandado en el mercado por su valor nutritivo, alto en fibra, antioxidantes y hierro, por lo cual es muy recomendado por los nutricionistas. Tiene la ventaja que se lo puede producir en forma masiva, su precio es muy asequible, es un gran complemento en la dieta diaria, pero otros productos como alcachofas, espárragos, coles de Bruselas, tienen valores nutritivos más o menos parecidos.

5. ¿Qué tan perjudicial sería para el país que se reduzca la producción de este vegetal?

Para la sierra ecuatoriana fue una gran cosa el que se haya encontrado al brócoli como un producto que se adaptó a las condiciones templadas que tenemos aquí, que se podía producir en forma masiva y exportarlo congelado en forma segura. La sierra encontró un producto agroexportable que ha crecido y se ha posicionado en el mercado internacional que junto con las rosas, le dieron un nuevo giro a la producción agrícola de la sierra. Más de 8.000 has. de brócoli se siembran anualmente, miles de personas trabajan directa o indirectamente en esta actividad, cada hectárea que deje de sembrarse implica mandar a la desocupación al personal que se requiere para esta producción.

6. En Febrero del 2011 se suspendieron los beneficios del ATPDEA, ¿Cómo cree usted que afectó esto a la empresa y a los demás productores de brócoli?

La suspensión del ATPDEA durante varios meses a comienzos del 2011 implicó el que se grabó al producto exportado a los EEUU en esos meses en un 14.9%, es decir el precio que tuvo que pagar el importador fue más alto. Esto dio como resultado que productores que son nuestra competencia (México, Guatemala) vieran una oportunidad de incrementar sus siembras, por la pérdida de competitividad del brócoli ecuatoriano, y abastezcan al mercado americano en condiciones de precios más bajos, ellos no tienen ningún gravamen que pagar. A pesar que a partir de julio de este año se consiguió por un año más tener el ATPDEA, esto no soluciona el problema, porque en junio del 2013 se terminan estas preferencias y los clientes americanos saben que el 14.9% de impuestos serán aplicados nuevamente, por lo tanto este rato no muestran interés en tener contratos a mediano plazo, las empresas tienen dificultad de vender su producto, por lo que ahora los productores locales tenemos problemas de entregar nuestra materia prima en las plantas de congelamiento.

7. ¿Qué tan importante es que continúe la exportación de brócoli del Ecuador a Estados Unidos, desde el punto de vista económico y social?

El mercado americano es nuestro mercado natural, a pesar que tenemos un flete alto, ya que llegamos con nuestro producto a la costa este, sin embargo sin los gravámenes si somos competitivos en precio y en calidad. Es de gran importancia mantener este mercado porque el otro cliente grande de volumen que tenemos es Europa y sabemos que ellos tienen una crisis muy seria, por lo cual su volumen de importaciones no puede crecer mucho, esperamos que no decrezca. El mercado japonés tampoco demanda mucho más de lo que estamos mandando, no puede absorber mucho más de lo que actualmente requiere, razón por la cual tratar de mantener el mercado americano es fundamental, si lo perdemos las consecuencias serán muy graves.

8. Como es de su conocimiento, Colombia firmó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, ¿Hasta qué punto puede ser beneficioso o perjudicial para nuestro país? (Enfocándonos en el sector productor de brócoli)

Tanto Colombia como Perú tienen tratados de libre comercio con los EEUU, al no tener el Ecuador ningún tratado comercial, estamos en desventaja muy grande, ya que los dos países vecinos puede producir lo mismo que nosotros y sus condiciones de comercialización son más ventajosas, por lo que podemos quedar fuera de mercado. Para la industria del brócoli sería gravísimo perder el mercado americano.

9. ¿Qué opina usted sobre la situación en la que se encontraría el Ecuador ante un panorama sin ATPDEA y con la competencia de Colombia? (Especialmente en el aspecto agrícola y particularmente del brócoli)

Junio de 2013 es la fecha tope para tener estar preferencias del ATPDEA, si no se renueva o no se firma algún convenio comercial con los EEUU, los problemas que estamos viviendo este rato van a ser mucho más graves, vamos a entrar en un embudo difícil de salir, porque los costos de producción que tenemos tanto en campo como en la industria son elevados, pueden ser cubiertos con volúmenes grandes de producción, pero si reducimos nuestras ventas en el mercado americano, se reduce la producción de brócoli y se vienen días muy duros para la industria del brócoli. Las reglas del mercado son muy frías, el 14.9% de impuesto a las importaciones de brócoli y el 6% de impuestos a las

importaciones de rosas, le ponen a Colombia en una ventaja muy grande con el producto ecuatoriano. Se debería pensar que estas dos actividades en el área agrícola ecuatoriana generan un número muy importante de plazas de trabajo, muchas de estas se podrían perder ante una reducción de la producción. (Espinosa, 2012)

4.4 Análisis de resultados

4.4.1 Producción de brócoli en Ecuador

El brócoli es una hortaliza de clima frío de 1800 a 2800 m.s.n.m³¹, tiene un tiempo aproximado de cultivo de 3 a 5 meses y alcanza una altura de 25 cm. (Endara, 2010)

En el Ecuador los sitios más representativos para su cultivo en base al gráfico 4.1, son lugares de la sierra con un clima variado pero tendiente al frío como, El Quinche, Pifo, Cayambe, Lasso, Azogues, Riobamba, entre otros. La época más apta para siembra es de Octubre a Diciembre y de Abril a Junio, se lo cosecha generalmente de Enero a Marzo y de Julio a Septiembre.

Las plantaciones necesitan una precipitación anual de 800 a 1200 mm, con una temperatura de 16° a 18° C y una máxima 24°, deben recibir aproximadamente de 4 a 8 horas de sol por día en cielo despejado, es un cultivo muy susceptible al granizo y poco a las heladas y al viento.

El clima en el que se desarrolla es preferentemente un clima templado – frío o húmedo, con nubosidad media en los que se presenta alto nivel de rocío. El suelo debe tener la cantidad de nutrientes esencial para el crecimiento de los floretes, es preferible suelos ricos en materia orgánica y nitrógeno con un buen drenaje, además que debe contener sales y minerales alcalinos.

Según estudios realizados se estima que el rendimiento promedio por hectárea es de 30000 kg, sin embargo en el Ecuador se considera que un nivel óptimo es de 40000 kg por hectárea con semilla certificada por el INIAP³², donde además de poder comprar la semilla

³¹ Metros sobre el nivel del mar

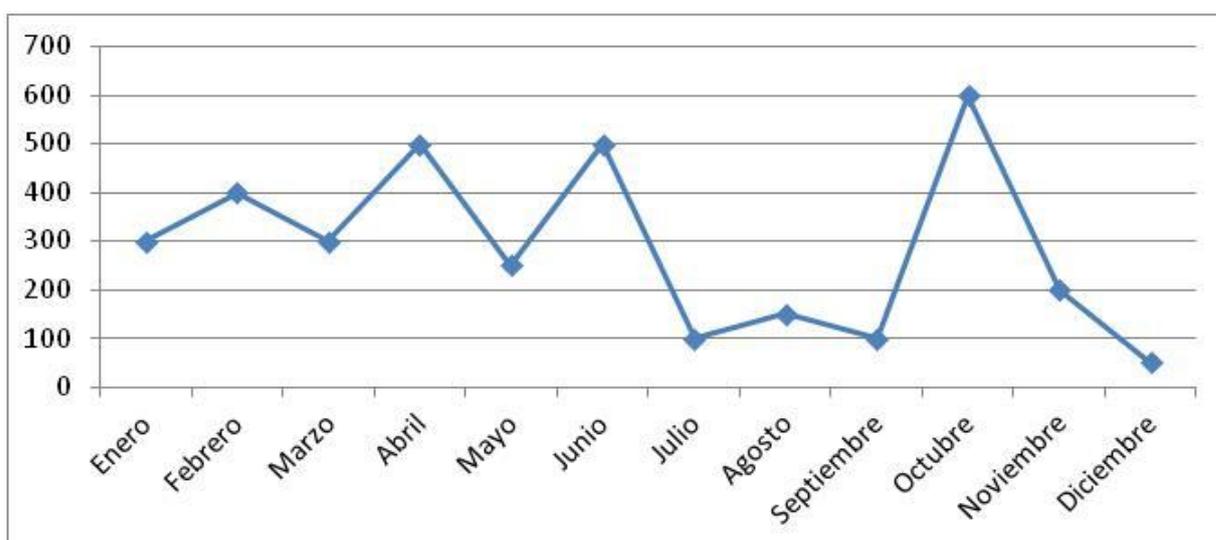
³² Instituto nacional autónomo de Investigaciones Agropecuarias

se cuenta con ayuda técnica y capacitación para un mejor tratamiento de los terrenos. (Iglesias, 2012)

La característica del brócoli ecuatoriano es que no es un cultivo estacional por lo que se pueden realizar tres cosechas al año, sembrándolo generalmente en los meses de febrero, junio y octubre.

A continuación se puede observar la estacionalidad de la siembra en el país en el año 2011:

Gráfico 4.6 Estacionalidad en el cultivo de brócoli



Fuente: Análisis de las ventajas competitivas y comparativas de las exportaciones agrícolas no tradicionales en el Ecuador – Caso del Brócoli

Elaborado por: El Autor

La siembra del brócoli se inicia con la preparación del terreno realizado por un pase de arado y dos de rastra para que el suelo quede lo más uniforme posible, en suelos con altas pendientes se deben realizar trabajos de conservación de suelo para prevenir la erosión. Una vez hecho este procedimiento se siembran las semillas, se necesitan 1.2kg de ésta por hectárea, si es siembra directa y de 200 a 300 gramos si es en semillero.

Para la correcta fecundación en este tipo de cultivo se requiere abundante materia orgánica descompuesta, complementada con abono químico de acuerdo al suelo y a los cuidados que se le esté dando a la planta, además se aconseja fertilizar las hojas especialmente por los elementos boro, magnesio y azufre. (Iglesias, 2012)

En caso de sembrar en semillero, puede trasplantarse al mes de siembre y en hileras distantes 0.8m entre si y 0.5m entre plantas. Si la siembra se hizo directamente, la planta requiere cuidados como control de insectos, deshierba y riego moderado que asegure permanente humedad, además se requiere 2 cm de profundidad para el sembrío. (Endara, 2010)

Tabla 4.5 Plantas por hectárea para Diferentes Distancias de Siembra

Entre hileras (Cm)	30	45
Entre Plantas (Cm)	45	30
Espacio Circulación	100	100
Plantas/ Hilera de 100m	222	333
Plantas por Surco	888	999
Plantas por ha	58600	66000
Plantas por re siembre	6%	6%
Total Plantas por Ha	62000	70000

Fuente: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias
Elaborado por: El autor

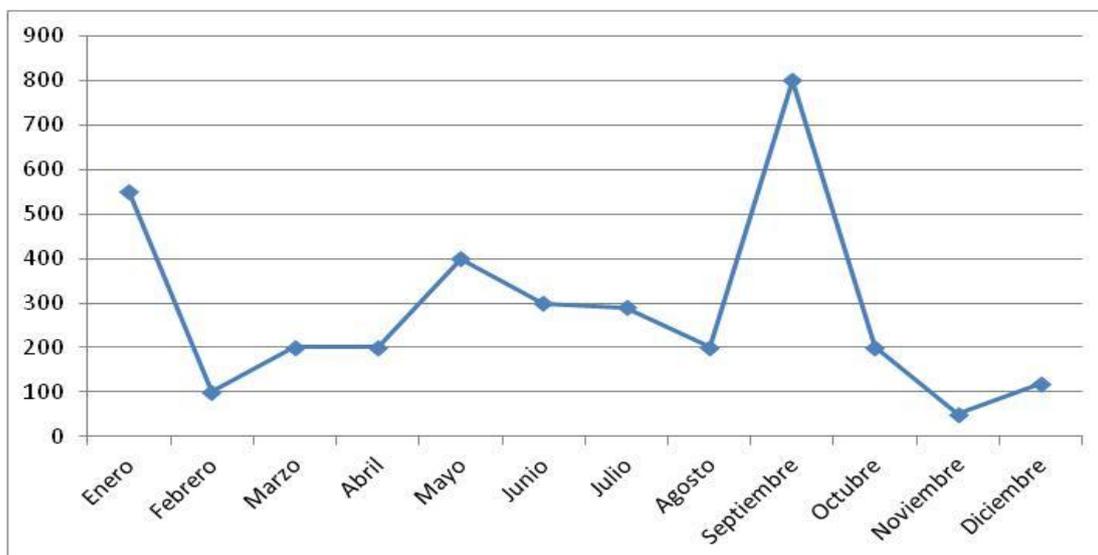
Se presenta un esquema de los diferentes tipos de Distancias de siembra que se pueden utilizar y sus respectivos rendimientos, cuanto menor es la distancia, los rendimientos son crecientes, disminuye el riesgo de tallos dañados y retarda la madurez. Sin embargo el tipo de cultivo es una decisión financiera del productor y debe realizarse con distintos ensayos en varias épocas del año.

El siguiente paso después de sembrar es el control de agentes negativos para la planta. A pesar de que el clima ayuda mucho al control de plagas, los insectos más comunes en este tipo de verduras son el pulgón y la polilla que pueden ser controlados con Cipermetrina, Dimethoato, químicos que también pueden ser conseguidos en el INIAP o en tiendas agrícolas.

Por otro lado hay una enfermedad común en el brócoli llamada tallo hueco que consiste en el agrietamiento del tallo, lo que provoca pérdida de calidad y puede generar problemas en la oferta exportadora del producto, esta anomalía se debe a la falta o exceso de ciertos nutrientes y a la variedad de semilla ya que hay unas más propensas a la enfermedad que otras.

Finalmente la cosecha se realiza cuando los floretes tienen un diámetro mayor a 13 cm y antes de que los botones florales se abran, se los transporta, prepara, clasifica, empaqueta y se los enfría instantáneamente para su distribución. (Iglesias, 2012)

Gráfico 4.7 Estacionalidad de la cosecha de brócoli



Fuente: Análisis de las ventajas competitivas y comparativas de las exportaciones agrícolas no tradicionales en el Ecuador – Caso del Brócoli
Elaborado por: El Autor

La cosecha se realiza de forma manual cortando la inflorescencia con 2cm de tallo, se las deposita generalmente en canastillas plásticas tratando de evitar mezclar las que estén en buen estado con las que tengan cualquier tipo de problema fitosanitario. Esta labor se realiza en los meses de enero, mayo y septiembre como podemos observar en el gráfico 4.7.

Debido a que el mercado internacional es muy exigente es importante mantener un buen manejo del producto una vez cosechado. Por esto la post cosecha es un procedimiento determinante de un buen brócoli ya que todo lo que se realiza en este, debe garantizar que no se pierda la calidad del producto.

4.4.2 Escenario Comercial del Ecuador

De acuerdo a los datos analizados del Banco Central, las exportaciones de brócoli ecuatoriano han venido creciendo del 2004 al 2008 tanto en valor como en cantidad, siendo el 15% la alza en miles de dólares y un 9.50% en toneladas de producto vendido, por lo

que el sector productivo de esta hortaliza en el país ha mostrado un fuerte dinamismo como respuesta a la nueva demanda.

Según el último Censo Nacional Agropecuario, había 3359 hectáreas cosechadas de brócoli en el país, con un rendimiento de 14,6 toneladas por ha en el año 2000, se estima que el crecimiento del sector fue del 78%, pasando a tener un total de 6000 hectáreas con un rendimiento promedio de 18 toneladas por ha alrededor del año 2006 - 2008. (Centro de Información e Inteligencia Comercial , 2009)

Para el 2011 la producción nacional del brócoli aumento a 75000 TM anuales, con una diversificación de los destinos de las exportaciones de 18 a 20 naciones repartidas entre América, Asia y Europa. Dentro del Ecuador hay 9 empresas dedicadas a esta actividad y se encuentran en las ciudades de Quito, Guayaquil y Machachi.

En lo que corresponde a exportaciones del 2011 se habían registrado 5839.71 TM en el primer trimestre y se espera que sigan creciendo hasta superar las 34041.11 TM anuales del año 2013. (INEC, 2011)

De acuerdo al gráfico 4.2, Estados Unidos sigue siendo el principal comprador de los productos ecuatorianos incluso en el brócoli con el 34% y el segundo más grande es Alemania con el 17%.

Si se mantiene un arancel 0% para este producto, se proyecta un crecimiento del 15% anual en las exportaciones a Estados Unidos, llegando en 5 años a un total de entre US\$20 millones y US\$40 millones en ventas, lo que implica que la producción destinada al mercado norteamericano aumentaría de 18418 TM hasta 48800 TM, en caso de mantenerse precios parecidos a los que rigen actualmente. (Aprofel, 2011)

Las empresas productoras para poder cubrir la demanda si se presenta el escenario propuesto, están planeando invertir US\$10 millones para aumentar la capacidad productiva, contratar mano de obra y para la ampliación de plantas industriales.

Los empresarios de los sectores agrícolas, viajaron a Washington para revisar las opciones que tiene el país al vencer el ATPDEA³³, dentro de las que Nathaly Cely, embajadora de Ecuador, plantea una negociación para extender el plazo de las preferencias ya que realizar un acuerdo distinto a este no está dentro de los planes del Gobierno ecuatoriano.

Nuestro país ha programado para fines de Mayo enviar una prórroga del acuerdo y se ha enfocado en realizar una agenda comercial para Estados Unidos con diversas estrategias como por ejemplo la que contempla pasar partidas arancelarias al Sistema General de Preferencias en caso de no haber renovación del ATPDEA.

Los productores ecuatorianos se muestran pesimistas con esta renovación, y aseguran que de no lograrla el 14.5% de las exportaciones se verán afectadas y gran parte de las empresas nacionales buscaran expandirse o trasladarse a Colombia para beneficiarse de su TLC.

Si bien es cierto ya tuvimos un primer impacto de la falta del ATPDEA en los primeros meses del 2011, este no reflejó la verdadera problemática que se presentaría en los años posteriores ya que Colombia estaba en las mismas condiciones de restricción de las preferencias arancelarias.

El nuevo escenario comercial de Colombia que rige desde el 15 de mayo de este año, no tendrá impacto en el Ecuador en el corto plazo ya que aun se cuenta con las preferencias arancelarias del ATPDEA sin embargo, en el largo plazo se pasara a tener una mayor carga arancelaria en productos que compiten directamente con los de origen colombiano; además de generarse pérdidas en inversiones por no presentar ventajas para exportar al mercado estadounidense. (REUTERS, 2012)

Se han analizado por parte de las delegaciones de comercio exterior que se producirán cuatro efectos en el Ecuador con el TLC que ha entrado en vigencia, el primero y tal vez el más preocupante es el efecto triangulación, que implica que Estados Unidos exporte sus

³³ Andean Trade Promotion and Drug Eradication act, (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga)

productos sin aranceles a Colombia y ellos reexporten los mismos a nuestro país con precios más bajos que los de producción nacional.

El segundo es que los productos que vengan al país desde Colombia a pesar de tener partes o componentes de Estados Unidos, estos no pagan arancel por el principio de salto de partida. Este principio se da cuando un productor colombiano importa un insumo estadounidense para la elaboración del producto final, el mismo que si entra al Ecuador con una partida distinta a la del insumo, cumple con origen y no grava ninguna tasa arancelaria.

El tercer impacto sería que los consumidores colombianos ante el hecho de poder adquirir un mismo producto proveniente de Ecuador o Estados Unidos, seguramente escogerán este último lo que afectará a las exportaciones nacionales de varios bienes que se envían a Colombia.

El cuarto y último es que los productos no tradicionales como flores, productos agrícolas y textiles perderán competitividad frente a su principal competidor, Colombia, ya que sin el ATPDEA en el 2013, estos pasaran a pagar desde el 6.8% de arancel hasta el 16%. (Redacción Negocios, 2012)

Dentro de los bienes agrícolas encontramos especialmente los productos andinos, que gozan de la eliminación de subsidios para la exportación, reducción arancelaria progresiva, medidas de salvaguardia y cooperación para asistencia técnica.

Los productos mencionados entre ellos el brócoli, son de gran importancia para Colombia ya que Estados Unidos, es el socio comercial con mayor demanda de los mismos y al tener un Tratado que libere las trabas en su ingreso, se aumentará la exportación y con ello las fuentes de empleo y el desarrollo del país.

Es por esto que la Unión Europea que también representa un socio importante dentro del Comercio exterior de nuestro país, está considerada como la primera opción en el caso de abrirse la posibilidad de realizar un tratado que beneficie a la industria nacional cuando se venza el plazo de dicho acuerdo, especialmente en los productos agrícolas.

Dentro del sector agropecuario los productos que se beneficiarían de un tratado son: el banano, cacao, rosas, frutas exóticas que se venden en conservas o en jugos y el brócoli que en su mayoría se envía congelado.

Estas proyecciones no solo generan ingreso y desarrollo al país sino también crean plazas de empleo que mejoran la calidad de vida de muchas familias.

4.4.3 Mercado de Estados Unidos

Se conoce que en Estados Unidos los consumidores a la hora de comprar un producto se preocupan por el sabor, olor, frescura y principalmente que sea un producto saludable. Los estadounidenses evitan alimentos que perjudiquen su salud es así como el 69% escoge aperitivos saludables como frutas y vegetales.

Como se explicará en puntos posteriores, el etiquetado de los productos es muy importante para los compradores ya que prefieren saber cuál es el contenido de nutrientes de lo que están consumiendo y consultan principalmente la información del contenido de calcio, antioxidantes, fibra, etc.

También en los últimos años ha crecido la tendencia de preferir productos orgánicos con criterios de sostenibilidad ambiental que hayan utilizado técnicas naturales que respeten al medio ambiente y a la salud de las personas restringiendo el empleo de fertilizantes o pesticidas dañinos. (Amaluisa, 2010)

El principal cliente de estos productos es el hogar o la familia estadounidense, quien lo compra para consumirlo como parte de los alimentos en las distintas comidas en sus casas, por otra parte la demanda proviene de la industria de servicios alimenticios que incluyen todos los establecimientos que sirven comida y finalmente se encuentran los minoristas o supermercados que según el Instituto de Marketing de Alimentos, existen aproximadamente 26000 tiendas de alimentos.

A finales de este año se espera que el mercado en este ámbito crezca en un 10.72% lo que representa 66.8 billones de dólares, oferta que Estados Unidos no podrá cubrir debido a que destina solo el 1% de su territorio agrícola a la producción de alimentos orgánicos, y se verá obligado a importar una mayor cantidad de estos.

A esto se suma el Programa Federal de Aperitivos de Frutas y Vegetales que es una estrategia promovida por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para aumentar el consumo de frutas y hortalizas frescas en niños para evitar problemas de salud y obesidad. Las escuelas que participan en esta causa reciben fondos del Estado para proveer refrigerios a todos los estudiantes de forma gratuita por lo que la Ley Agrícola provee US\$ 1.2 millones de financiamiento durante los próximos 10 años para el programa. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2010)

En el caso del brócoli, Estados Unidos tiene una gran demanda de este producto en especial en los meses de Noviembre a Enero, ya que la producción local es muy escasa y los consumidores exigen que haya brócoli en el mercado, independientemente de los precios que se tenga que pagar.

Se estima que en un futuro Estados Unidos aumentará su demanda mundial de brócoli y en nuestro país, el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), se debe encargar de velar por la seguridad y productividad de los cultivos de exportación. Además que se deben optar por nuevas alianzas estratégicas en el caso de no lograr extender el plazo de las preferencias arancelarias, ya que si Ecuador disminuye la oferta de este producto al mercado estadounidense, supondría una oportunidad perdida para el desarrollo internacional del país. (Amaluisa, 2010)

El precio que se paga actualmente por una caja de 20 lbs de brócoli es de \$1.92 en promedio bajo el régimen del ATPDEA donde el costo del producto es de \$1.18, esto significa que de terminarse dichas preferencias la caja pasaría a costar \$1.36 manteniendo el mismo porcentaje del 62% de utilidad el precio final al consumidor sería de \$2.20, frente a un brócoli colombiano que tal vez costaría menos de \$1.90. (Infoaserca, 2012)

Por su parte Colombia, ya puso en marcha los planes de contingencia para incentivar el aumento de la producción en el sector agrícola especialmente en los departamentos dedicados al cultivo de brócoli por lo que representa una competencia fuerte para nuestro país, fundamentalmente por el hecho de que gozan de arancel 0% para el ingreso de sus productos al mercado expuesto.

4.4.4 Cambios en Colombia bajo el TLC

El Gobierno Colombiano ha puesto un plan de mejoras para la producción de bienes específicos después de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, para lo que se ha realizado un análisis de la relación comercial que hay entre los dos países pudiendo así determinar cuáles son las oportunidades que se presentan bajo esta alianza y cuáles son los productos con mayor potencial.

El cambio en la estrategia regional y nacional está planificado para 5 años, lo que implica mejoramiento de infraestructura, tecnología y desarrollo del conocimiento en las diferentes áreas involucradas en las nuevas negociaciones y preferencias por parte de Estados Unidos.

Si bien es cierto la mayor parte de exportaciones colombianas a Estados Unidos son Combustibles, hay nichos de mercado que no han sido cubiertos por ejemplo, el 75% de las importaciones norteamericanas son bienes industrializados incluidos las manufacturas y Colombia únicamente exporta el 4% de este segmento, por lo que son consideradas como uno de los potenciales sectores a mejorarse dentro del plazo indicado.

Por otra parte las importaciones en el sector agrícola en Estados Unidos son únicamente del 2%, pero esto no representa una traba para las exportaciones desde Colombia en este mercado ya que se enfoca a segmentos puntuales que deben ser analizados y que poseen un gran potencial.

Con estos antecedentes, el contexto internacional y la nueva integración de la economía colombiana en el mercado mundial se presenta la necesidad de replantear la visión que tiene el país en el ámbito del comercio exterior, buscando la exploración de nuevos mercados, con estrategias orientadas a afrontar nuevos desafíos que incidan en el desarrollo económico y social que se enfoque en poder afrontar la demanda creciente de los productos que se han señalado anteriormente, especialmente de los del sector agroindustrial.

Para cumplir con estos propósitos, la Gobernación del valle del Cauca, han elaborado un plan de mejoras para las regiones de Cauca, Nariño y Chocó enfocándose en actividades agroindustriales que abarcan cuatro apuestas productivas que son: Cacaotera, Hortícola, Frutícola y Pesquera – Acuícola, cada una identificada con dos productos potenciales

priorizados a través de diferentes evaluaciones a documentos pertinentes. En este caso y para finalidad del estudio nos enfocaremos únicamente en la propuesta hortícola que considera el brócoli, la coliflor (como un solo producto) y los frijoles como productos potenciales.

En el proceso de selección de los sectores a mejorarse en base a la tabla 4.4, algunos bienes agrícolas obtuvieron puntaje bajo en la clasificación, debido principalmente a que el tomate y la papa tuvieron una demanda mucho más alta que los demás, sin embargo estas dos hortalizas en especial no cumplen con las medidas fitosanitarias requeridas en los mercados internacionales, por el alto uso de químicos y elevados costos de producción que impiden el acceso a varios países especialmente de la Cuenca Del pacífico.

Se eligió el frijol ya que cuenta con una investigación botánica para mejora de la semilla, y se tiene viabilidad de producción en las regiones antes mencionadas, sin embargo se debe considerar su rentabilidad y competitividad por seguridad de la cosecha.

Por su parte el brócoli y la coliflor, productos igualmente viables, cuentan con un gran crecimiento en la demanda internacional y cuentan con proyectos de adelantos para la consolidación de su producción y comercialización, incluso a nivel industrial para darle valor agregado al producto.

Colombia se enfoca en el brócoli ya que es una de las hortalizas con mayor potencial de exportación, por lo que se llevó a cabo un análisis de factibilidad para evaluar el margen de ganancias con respecto a los costos según el Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario (SIPSA). Donde suponiendo una ganancia mínima del 20%, se obtiene un precio del US\$0.31 /kg de brócoli que resulta altamente competitivo y con una rentabilidad del 50% se alcanza un precio de US\$ 0.49 que representa una utilidad de US\$ 5461/hectárea.

Con estos estudios, según datos de la FAO, en el Departamento de Nariño³⁴, se sembraron en el 2009, 352 hectáreas de brócoli equivalentes a una producción de 5463 con un rendimiento promedio de 16 ton/ha³⁵.

³⁴ "Solo Nariño reporta información sobre producción y área sembrada de esta hortaliza." (Alvarez, 2011, pág. 30)

³⁵ Hectárea

Por su parte según información de la Corporación Colombia Internacional en el año 2000, Colombia exportaba 4.34 toneladas de brócoli llegando en el 2005 a un total de 140.94 toneladas, pero debido a un mayor abastecimiento del mercado interno se registro en el 2010 una reducción a 22 toneladas, que equivalen a US\$14674.

En cuanto a las importaciones, se tiene que en el 2000 fueron de 13.87 toneladas mientras que para el año 2010, el país no reporto ninguna importación. “Lo anterior muestra que es un mercado autosuficiente en el abastecimiento nacional de esta hortaliza, por lo que producción adicional de brócoli, se puede destinar al comercio con nuevos mercados.” (Alvarez, 2011, pág. 30)

Como incentivo a la expansión del mercado, se estableció una zona franca en el departamento de Nariño con el objetivo de exportar brócoli congelado y se espera que en el corto plazo con esta planta en funcionamiento se cultiven 500ha nuevas en los municipios del sur de Nariño.

Actualmente, el brócoli colombiano se ha enviado principalmente a los países de la cuenca del Pacífico quienes son los mayores demandantes de este producto con una participación del 38% del total de las importaciones mundiales, además que presentan un crecimiento anual promedio del 7%, como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 4.6 Principales importadores de la Cuenca del Pacífico

Brócoli y Coliflor, 2009			
País	<i>CIF- USD\$ mil</i>	<i>Participación %</i>	Crecimiento anual % 05-09
Canadá	205.868	29%	9%
Estados Unidos	133.859	19%	7%
Hong Kong	87.712	12%	25%
Rusia	72.458	10%	13%
Malasia	62.477	9%	12%
Otros	141.044	20%	-12%
Total	703.418	100%	7%

Fuente: United Nations Comtrade Data Base
Elaborado por: Gobernación del Valle del Cauca – Colombia

Como se puede ver el mercado con mayor potencial es Canadá debido a su creciente demanda y el consumo en aumento además cabe recalcar que Colombia tiene preferencias arancelarias en este país con lo que el brócoli entraría a su territorio con 0% de arancel.

En segundo lugar está Estados Unidos que a pesar de ser un exportador neto, sigue siendo un mercado objetivo ya que se dedica también a la reexportación de brócoli procesado, por lo que se puede enviar el producto en su estado natural y aprovechar la disminución de su producción nacional de hortalizas. (Alvarez, 2011)

Con el escenario que se presenta, la Apuesta Exportadora Agropecuaria plantea que para el 2015 se tendrán disponibles 1511 hectáreas sembradas con un rendimiento promedio de 20,24 hectáreas, logrando así una producción de aproximadamente 30580 toneladas de brócoli para cubrir los nuevos nichos de mercado. Para el año 2020 se tiene en cambio una proyección de 2069 ha, que tomando el mismo rendimiento anteriormente dicho, se producen 41885 toneladas. (Potencial Agroindustrial Antioqueño, 2009)

Estos objetivos del Gobierno Colombiano, no se basan únicamente en el crecimiento de la industria nacional, sino que al enfocarse en productos intensivos en mano de obra generan nuevas plazas de trabajo, disminuyendo el índice de desocupación en un dígito antes del 2014 y se prevé que para fines del mismo año la tasa de desempleo será inferior al 10% (Portafolio, 2011)

De lo analizado anteriormente podemos concluir que Colombia tiene un gran potencial para desarrollar sus actividades agrícolas y aprovechar el TLC con Estados Unidos, por lo que representa una Competencia bastante fuerte para los productos ecuatorianos en dicho mercado, por lo que es indispensable analizar las estrategias para contrarrestar estos efectos en el ámbito internacional específicamente para el brócoli del Ecuador.

4.4.5 Análisis de Entrevista

Como podemos constatar en la entrevista realizada al Ing. Germán Espinosa, el Ecuador ha crecido notablemente desde que la sierra se dedicó a la producción de nuevas especies de plantas tales como las rosas y el brócoli, ambos son bienes altamente demandados a nivel internacional y con un constante aumento en la tendencia de popularidad, sin embargo,

nuestro país enfrenta el riesgo de perder el ATPDEA con Estados Unidos y encontrarse cara a cara con la competencia de Colombia.

Tomando en cuenta lo expuesto, el escenario comercial del brócoli ecuatoriano se verá seriamente afectado en el caso de que no se renueven las preferencias arancelarias con Estados Unidos ya que es el país más importante dentro de este mercado por tener capacidad económica suficiente para abarcar la mayor parte de la producción agrícola de nuestro país.

En el caso de Europa, tardará mucho tiempo en salir de la crisis para ser un cliente potencial de nuestra oferta, y teniendo México y Guatemala una ventaja sobre el Ecuador en los meses que se gravaron aranceles a nuestro producto, existe la posibilidad de que abastezcan en primer lugar a este mercado por no presentar bajas en los volúmenes de producción y exportación.

Por otro lado, la agricultura en nuestro país genera miles de plazas de trabajo y es el sustento de muchas familias de bajos recursos, es por esto que de disminuirse la producción de brócoli no solo se afectará a los empleados que trabajan para las empresas sino a todas las personas que dependen de ellos.

Capítulo V

5. Aplicación Práctica

5.1 Aplicación Estratégica

5.1.1 FODA de la producción de brócoli en el Ecuador

En el cultivo del brócoli se ha realizado el siguiente análisis FODA basado en las entrevistas realizadas a productores y al Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias para determinar su situación actual y en el corto plazo:

Fortalezas

- Producción anual constante
- Prevención natural de plagas
- Excelentes condiciones agro ecológicas para la producción
- Control de abastecimiento de materia prima
- Existe disposición para asociarse y gestionar acciones en conjunto. (Vallejo Aguirre, 2008)

Debilidades

- Costos y calidad de servicios básicos
- Costos de insumos agrícolas
- Dependencia de semillas importadas
- Dependencia de pocas variedades
- Falta de técnicos agrícolas especializados
- Falta de estándares en manejo de cultivos (Vallejo Aguirre, 2008)

Oportunidades

- Especialización en un producto de muy alta calidad
- Mejoras tecnológicas (agrícolas e industriales)
- Incremento de eficiencia
- Aumento de productividad

- Suscripción del brócoli dentro al Sistema Generalizado de Preferencias³⁶
- Conciencia ambiental en el mundo
- Escasos fenómenos climáticos (Vallejo Aguirre, 2008)

Amenazas

- Entrada de nuevos productores especialmente desde Colombia
- Crisis Internacional
- Cambios climáticos adversos
- Riesgo político – social (Vallejo Aguirre, 2008)

Del análisis realizado se desprende que las fortalezas más importantes del brócoli ecuatoriano son la producción anual constante, el control natural de plagas y las condiciones agroecológicas para la producción debido al clima y a la altura del país, estos factores componen la ventaja absoluta del país ya que es considerado por Estados Unidos el único país que reúne con las características propicias para una calidad de exportación inigualable.

Si bien es cierto tenemos debilidades y amenazas bastantes fuertes para este sector productivo en el país, como es la entrada de nuevos productores colombianos al mercado, la fuerte crisis internacional, los costos de los insumos que muchas veces son muy elevados y los costos de los servicios básicos, tomando las medidas necesarias para que no esto no nos afecte se presentan las oportunidades que tiene el Ecuador en este sector, ya que si se logra negociar la inclusión del brócoli en el Sistema General de Preferencias y los productores forman una asociación que disminuya costos y haga más eficiente el uso de los recursos nos podríamos especializar en la exportación de un bien apetecido a nivel mundial y a menor costo que otros países; lo que con el tiempo se convertiría en una ventaja comparativa en la producción y exportación de brócoli.

³⁶ Sistema de preferencias arancelarias para los productos provenientes de países en vías de desarrollo.

5.1.2 Estrategia Competitiva

5.1.2.1 Alternativas para mejoramiento de cultivos

Analizando en especial las debilidades y amenazas de este producto, el Ministerio de Agricultura del Ecuador en coordinación con el INIAP y el Ministerio de Industrias y Productividad han planteado una propuesta de mejoras competitivas para los cultivos de brócoli, especialmente en las provincias más representativas de este sector que como habíamos descrito anteriormente son: Cotopaxi, Carchi, Imbabura, Pichincha y Chimborazo.

Estas provincias representan el 99% de la producción nacional y su participación individual se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 5.1 Producción de brócoli por Provincia

	SUPERFICIE CULTIVADA (Ha)	%	PRODUCCION (Toneladas metricas)	%
CARCHI	90	3	1500	3
IMBABURA	300	10	5000	10
PICHINCHA	480	16	8000	16
COTOPAXI	2040	68	34000	68
CHIMBORAZO	60	2	1000	2
RESTO DE PAIS	30	1	500	1
TOTAL	3000	100	50.000	100

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP)

Elaborado por: MAGAP

Una vez determinadas las provincias con mayor presencia dentro del cultivo y exportación de brócoli, el Gobierno ha analizado los problemas más importantes que se presentan en estas áreas con el fin de presentar medidas de prevención y de solución a los posibles riesgos que se generan para la agricultura local.

Abastecimiento de Insumos

Los problemas encontrados se basan especialmente en las actividades que se desarrollan antes, durante y después del cultivo, comenzando por el abastecimiento de insumos, ya que este rubro representa el 35% del costo de producción y generalmente estos tienden a tener

precios mayores al promedio porque los agricultores adquieren los insumos de forma individual y esto incide en el costo de los mismos.

El sector plantea que se pueden adquirir los insumos de forma conjunta, formando grupos entre los productores para lograr mejores precios por volumen, además buscan la forma en que el Gobierno pueda realizar las adquisiciones y luego venderlas a un precio justo.

Para esto el MAGAP³⁷ ha determinado que esta materia prima se puede considerar dentro del programa de provisión de insumos que mantiene para otros productos agrícolas especialmente urea y fertilizantes teniendo en cuenta que el capital necesario para su compra podría ser financiado por el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional.

Los productores por su parte están analizando las opciones de realizar compras asociadas para lo que se está realizando el levantamiento de información sobre la demanda y las características de los fertilizantes y otros materiales más utilizados con el fin de determinar el tipo de crédito necesario y como participar en el programa del MAGAP que incluye adquisición de insumos y seguro agrícola.

Sistemas de Riego

El siguiente problema son los sistemas de riego. Los brocoleros señalan tener varias dificultades relacionadas con el poco riego en las zonas de producción, aseguran que es un desorden cíclico que afecta a los cultivos ya que en épocas del año soportan la falta de agua mientras que en otras hay exceso de esta, que no está siendo bien aprovechada.

Ante esta situación, se ha mencionado la opción de implementar una represa en el Río Pumacunchi en la Provincia de Cotopaxi para lo que se espera realizar el análisis técnico de los requerimientos en forma conjunta con la Secretaría del Agua y determinar si es viable o no esta solución.

Se han realizado también recorridos por la zona para tratar de incorporar a este sector dentro de los proyectos de riego que se mantienen en las provincias antes citadas, para lo que el equipo técnico del sector está realizando un análisis de la demanda para poder establecer que superficies son las más afectadas.

³⁷ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Dentro de estas propuestas se tiene pensado innovar el seguro agrícola introduciendo en él nuevos productos, especialmente los que son exportados, generando un impacto positivo en el fomento de la producción. Actualmente el brócoli no contempla este seguro por lo que está dentro de la lista de los nuevos bienes a incorporarse, lo que beneficiaría en especial a las provincias de Tungurahua y Chimborazo por la constante amenaza de caída de ceniza.

Por otra parte el INIAP³⁸ se encuentra realizando investigaciones para el mejoramiento de cultivos en distintas áreas, específicamente para la producción de legumbres, cereales y otras clases de productos alimenticios.

Se puede encontrar innovación y desarrollo en la optimización de factores de producción donde se realizan capacitaciones a los agricultores para que usen los recursos de forma eficiente y efectiva, esto con el fin de aumentar el potencial productivo de los terrenos y en sí de las semillas.

El proyecto de semilla certificada del INIAP se ha puesto en marcha debido al requerimiento creciente de alimentos que ha creado una necesidad de obtener mayor producción y rendimiento para poder suplir esta demanda. Tomando en cuenta que la semilla es la parte primordial de los cultivos, se cuenta con el apoyo de varios profesionales y técnicos que ayudan a la búsqueda de cómo obtenerla, producirla y como utilizar las distintas tecnologías de producción y conservación.

El objetivo principal de este programa es brindar a los productores una semilla con calidad superior a la semilla normal, lo que asegura mejoras en el rendimiento de los cultivos, resistencia a las plagas y precocidad.

³⁸ Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

Gráfico 5.1 Elementos de un programa de semillas



Fuente: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP)
Elaborado por: INIAP

En los elementos de un programa de semilla certificada, se detallan los pasos para su desarrollo y su comercialización. La fiscalización de los distintos tipos, es realizada por el MAGAP, clasificándolas en: básica, registrada, certificada y seleccionada.

Además del proyecto descrito, este instituto ayuda al sector agro productivo del país a realizar los análisis requeridos para cumplir con las exigencias de calidad en el mercado nacional e internacional, certificando los productos y validándolos para su posterior comercialización.

Una de las más importantes aportaciones que hace este equipo de profesionales se centra en el Sistema de Transferencia y Difusión de Tecnología (STDT), el cual se basa en la demanda identificada mediante el diagnóstico rural participativo, este proyecto es alternativo y dinámico y promueve el concepto del aprender, haciendo con el uso de tecnologías de fácil acceso, aplicabilidad inmediata y bajo costo que ayudan a resolver los principales problemas de los agricultores con una perspectiva participativa, colaborando a revalorizar su rol y limitar el uso de productos químicos.

Todas las propuestas descritas anteriormente se basan en la idea firme de convertir a los cultivos más importantes en el país en productos potenciales para el comercio exterior,

cumpliendo con las normas de calidad establecidas para cada uno de ellos y tratando de brindar un bien excepcional para poner la imagen de la marca Ecuador en una de las mejores marcas a nivel mundial.

5.1.2.2 Estrategias de Ecuador para contrarrestar la competencia de Colombia en productos agrícolas

Uno de los problemas más grandes que tiene el Ecuador en el momento de exportar productos agrícolas es que se enfrenta a mercados con economías desarrolladas muy diferentes a la nuestra, es por esto que se debe tener en cuenta todos los aspectos que inciden en que el comercio sea eficiente. (Vallejo Aguirre, 2008)

Hay campos en la producción, manejo y envío de productos que representan puntos débiles en el momento de ingresar al mercado de los alimentos orgánicos, además de que la falta de información en los empleados representa una falencia en la administración de las empresas brecoleras y generan una mala imagen tanto en el sector agrícola ecuatoriano como en el exterior.

Como solución a este problema, los distintos Ministerios han puesto en marcha los siguientes planes para mejorar los procesos productivos del brócoli.

Mejora de la Gestión

Las leyes laborales y tributarias también afectan al sector productivo del brócoli porque no tienen un conocimiento claro y suficiente para realizar de manera correcta las contrataciones y el pago de impuestos de tierras rurales y de tierras improductivas. A esto se suma la falta de información sobre las herramientas y estrategias que el Código de la Producción fomenta para ayudar a los agricultores.

Dentro de las relaciones laborales, los trabajadores, no conocen los beneficios que les corresponden lo que genera temor que inciden en la normalización del aspecto laboral en estos sectores y se requiere que conozcan las características especiales que contempla la legislación laboral en la agricultura.

El Código de la Producción en cambio permite muchas ventajas y oportunidades para empresarios innovadores que desarrollan actividades en la producción de alimentos y en

las zonas de la sierra centro del Ecuador, por lo que el MIPRO³⁹ ha iniciado la difusión de estas características a los involucrados.

Dentro del Capítulo II del mismo cuerpo Legal, se encuentra el “Art. 93.- Fomento a la exportación, el mismo que trata de los mecanismos de orden general y de aplicación directa para incentivar la producción de bienes y servicios exportables, los cuales se detallan a continuación:

- Acceso a los programas de preferencias arancelarias
- Devolución parcial o total de impuestos cancelados por la importación de los insumos y materias primas
- Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria.
- Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas sectoriales o generales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo.
- Asistencia en capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores.” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Integración , 2010)

Por último se han presentado opciones de apoyo para mejorar los procesos de gestión y conocimiento de las leyes; se realizaron eventos de capacitación por parte de los diferentes Ministerios para impartir información que pueda ser aplicada por los pequeños productores y empresarios. (MAGAP, 2011)

Financiamiento

Las empresas de brócoli por su parte en la mayoría de casos, no cuentan con el capital necesario para realizar las mejoras científicas o técnicas que se requieren en un cultivo, además no conocen las ventajas y las características de líneas de crédito que ofrece el sector público por lo tanto no las aprovechan.

Se requiere capital de trabajo para la adquisición de insumos, materiales y para cubrir costos operativos generales, por lo que el Banco Nacional de Fomento y la Corporación

³⁹ Ministerio de Industrias y Productividad

Financiera Internacional impulsarán productos y tendrán más acercamiento hacia las fincas para asistencia financiera e información sobre beneficios crediticios.

Se recurre generalmente al apoyo financiero de estas entidades ya que por ejemplo en el caso del Banco de Fomento se puede acceder a tres tipos de crédito: Crédito Asociativo, Crédito compra de tierras productivas y Crédito producción, comercio y servicio; los cuales cubren entre el 80 y 100% de la inversión de los proyectos a realizarse.

Las tasas de interés vigentes son del 11% para microcréditos productivos y del 11.2% para producción de ciclo corto⁴⁰ que sería específicamente el caso del brócoli, a esto se suma los subsidios que da el Gobierno para este tipo de objetivos, además el análisis de riesgo no es tan riguroso como en la banca privada. (Banco Nacional De Fomento)

Se busca difundir este tipo de apoyo mediante la creación de grupos de asesoría a todos los productores y en caso de requerirlo se realizaran charlas individuales a cada uno de ellos, para poder analizar las características más adecuadas que debe cumplir un crédito para el sector e informar a las instancias involucradas para ver que opciones están disponibles o crear oportunidades innovadoras para el mejoramiento de cultivos. (MAGAP, 2011)

Logística y envío de productos

Este punto es uno de los más importantes porque no sirve de nada tener un producto de calidad si este se pierde en el momento de su distribución. Las empresas comercializadoras se preocupan por la falta de revisión de los medios de transporte para el brócoli en especial de los contenedores para envíos internacionales ya que no existen protocolos de manejo de carga en puerto que aseguren el buen estado del producto al llegar a su destino.

Una de las soluciones para este problema es el uso de escáneres que revisen el producto sin afectarlo o sin disminuir su calidad, equipos que ya están siendo adquiridos por el Gobierno del Ecuador y estarán en el país en el corto plazo.

Se están definiendo también protocolos en puerto para conservar el producto hasta su destino final, para lo que los empresarios y productores tienen la oportunidad de presentar sus requerimientos, los mismos que serán tomados en cuenta para su posterior aprobación e incluidos en los nuevos procedimientos de aduana.

⁴⁰ Ciclo de cultivo menor a 1 año.

Las alternativas descritas anteriormente son el instrumento que ayudará a incrementar la competitividad y productividad del sector del brócoli con un manejo eficiente de insumos, un sistema de producción adecuado y correcta utilización de la logística y la comercialización para asegurar el cumplimiento de la cadena productiva.

El plan busca que para finales de este año se genere un espacio asociativo para la adquisición de insumos para por lo menos el 40% de los miembros del sector, buscando disminuir los costos de producción del 15% para que el precio del brócoli sea más atractivo en el mercado exterior.

De esta manera se disminuyen los riesgos que corren los productos de perder cuota dentro de los consumidores, especialmente en Estados Unidos una vez que se tenga más competencia por parte de Colombia en la oferta de alimentos a nivel mundial. (MAGAP, 2011)

5.2 Aplicación de Marketing

5.2.1 Producto

5.2.1.1 Características

El brócoli es una planta de la familia de las Brassicáceas, junto con la coliflor, coles y coles de Bruselas. Su nombre se deriva del Latín brachium que significa rama y esto se relaciona con la forma de sus flores, las mismas que son utilizadas como alimento junto con el tallo que las precede. El brócoli se diferencia de la coliflor por presentar color verde, por tener tallos con una textura más floja y porque sus flores adquieren generalmente una forma cónica.

Su origen es en Asia a partir de la col silvestre hace más de 2000 años. En la edad media se introdujo en Europa y se destaca como un preciado alimento tanto en este continente como en Estados Unidos, donde consta como una de las verduras favoritas de sus habitantes. (Botanical - online)

Se lo consume, en la mayoría de casos en fresco, preparado en ensaladas, sopas, entre otros; también es utilizado para elaborar encurtidos en el ámbito industrial. Para cualquiera de los dos casos se necesita que el brócoli siga una cadena de frío, con buena circulación

de aire para evitar su calentamiento, ya que es un producto perecedero⁴¹. (Centro de Información e Inteligencia Comercial , 2009)

5.2.1.2 Beneficios

Las diversas propiedades alimenticias que contiene el brócoli han hecho que se la califique como la hortaliza de mayor valor nutritivo con relación al porcentaje de producto que uno consume.

El primer elemento que podemos encontrar en el brócoli es el cloro, seguido por el agua que es la razón por la que aporta calorías mínimas al organismo y es recomendado para las personas que buscan perder peso, aporta vitaminas importantes para el organismo como la B1, E, A Y C. Estas sustancias como veremos posteriormente, ayudan a mantener sanos los tejidos y a prevenir infecciones.

Dentro del cuadro alimenticio del brócoli también hay minerales como: el potasio, que ayudan a regular el sistema nervioso y la actividad muscular; calcio, que mantiene la estructura ósea y, el yodo, que controla funciones metabólicas y ayuda al desarrollo del cerebro del feto en mujeres embarazadas.

Por otra parte, además de estos minerales encontramos flúor que es un poderoso protector dental, el azufre conocido como un limpiador de la sangre, manganeso, fosforo y por último el sodio. (Alimentación Sana)

Debido a recientes investigaciones, también es conocido como “Hortaliza Anti cancerígena”, llamando la atención de médicos y científicos, ya que ha sido reconocido por tener acción preventiva contra el cáncer de colon, pulmón, estómago, ovario, seno y próstata, activando genes que previenen el desarrollo de tumores y desactivando los que promueven su expansión, por esto se recomienda el consumo frecuente del mismo. (Geosalud, 2008)

Contiene fitonutrientes⁴² que disminuyen el efecto cancerígeno del humo del tabaco y antioxidantes que ayudan contra el daño que se produce en las células del organismo

⁴¹ Perecedero: “Producto que tiene un período de conservación muy corto.” **Fuente especificada no válida.**

⁴² “Sustancias que le dan a las plantas su color o sabor” **Fuente especificada no válida.**

presentándose como envejecimiento prematuro y cambios en la piel, especialmente en las personas que fuman.

Otra de las aportaciones del brócoli es el hierro y el beta caroteno contra la anemia, ya que, si bien es cierto, el cuerpo humano absorbe un tercio menos de hierro de las hortalizas que de las carnes rojas, se ha descubierto que el beta caroteno se encarga de eliminar este bloqueo y vuelve disponible el hierro necesario para las personas que por una u otra razón no consumen carne o para las mujeres que no tienen reservas de hierro aceptables, lo que provoca cansancio, incapacidad de concentrarse y trastornos en el sistema inmunológico.

Está comprobado que consumiendo de dos a tres porciones de este vegetal semanalmente se incrementan los niveles de hierro, las mujeres al consumir 90g obtienen 2 de los 15mg de hierro recomendados diariamente, mientras que a los hombres les proporciona el 25% de la cantidad aconsejada. (Sanar, 2009)

Además el sulforafano, un químico presente en los ramilletes del brócoli, coliflor y otras verduras de esta familia, activa las proteínas de nuestro organismo para que protejan las células y los tejidos, principalmente en personas con diabetes, reduciendo el riesgo de daños cerebrales y cardiovasculares por el exceso de glucosa en la sangre. (Geosalud, 2008)

Finalmente, la medicina china recomienda el brócoli para las inflamaciones de los ojos y la miopía así como para evitar las infecciones en niños pequeños y asegura que por su sabor amargo se le confiere propiedades diuréticas.

5.2.2 Promoción

Ecuador impulsa los productos de exportación, mediante Pro Ecuador⁴³, entidad que ejecuta las políticas y normas de promoción con el fin de dar a conocer al mundo los bienes tradicionales y no tradicionales.

Específicamente se enfoca en promover la oferta exportadora del Ecuador, enfatizando la diversificación de productos y mercados para así atraer a la inversión extranjera y apoyar al desarrollo social y económico del país.

⁴³ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

Los principales productos participan anualmente en ferias internacionales donde cuentan con un espacio para generar contactos comerciales y efectuar reuniones con clientes interesados en lo que se expone. Pro Ecuador brinda capacitación, asesoramiento y apoyo logístico con el fin de que cada uno de los participantes logre de la mejor manera sus objetivos. (PRO ECUADOR)

En el anexo No 3 y No 4 se puede observar el calendario de Ferias Internacionales que se realizaron durante este año y los Eventos llevados a cabo en el país.

Finalmente esta institución se encarga de resaltar las características que hacen de nuestros productos como unos de los más cotizados en el mercado exterior como se verá a continuación.

5.2.2.1 Diferenciación y Posicionamiento

Las condiciones geográficas así como la diversidad de recursos naturales, hacen del Ecuador un lugar perfecto para la producción de alimentos. La agroindustria aprovecha esta ventaja para mantenerse a flote en un negocio que cada vez busca nuevos proveedores y ofertantes.

A pesar del vaivén económico y financiero que viene sufriendo el Ecuador, además de la regulación de las importaciones, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) asegura que el país ha ido creciendo a ritmo lento pero aceptable dentro del sector de los bienes como frutas, legumbres, carnes, hortalizas y productos lácteos.

Los problemas que se presentan en este ámbito son especialmente de origen endógeno, como el costo de las materias primas y de los insumos que muchas veces generan el encarecimiento excesivo de los bienes producidos. Otro factor que afecta a la agroindustria es la tecnología y la innovación, puntos en los cuales el Ecuador debe seguir desarrollándose para poder posicionar la marca país en el extranjero.

Ante este escenario, en el mercado nacional, es el sector avícola el más pujante, sin embargo, necesita más innovación. El cacao se mantiene en la lista de potencial exportador y se perfila para ganar mercado con chocolates populares. Las frutas y vegetales por su parte, tomaron impulso desde el boom del brócoli, el cual fue calificado como uno de los productos del que no podrán detener en su crecimiento. (Sánchez, 2011)

El brócoli ecuatoriano es muy cotizado a nivel mundial, convirtiéndose en el año 2000 en el segundo producto no tradicional comercializado después de las rosas, lo que genera que el Ecuador sea el noveno productor de brócoli en el mundo y se ubique entre los tres primeros proveedores de Europa.

Desde los años 90 se ha podido observar una fiebre del brócoli, más conocido como oro verde en la región andina, en donde el 98% de la producción de este vegetal es destinado para la exportación, siendo una parte importante de la economía familiar de los pequeños productores. (Gall, 2008-2009)

La región andina reúne insuperables ventajas geográficas y climáticas para la producción de un brócoli de calidad. Debido a su posición con respecto al sol, posee una luminosidad única en el mundo que hace que los floretes tomen un color verde azulado intenso, crecen de forma más compacta, lo que proporciona uniformidad y mejores cortes garantizando así sus atributos en el mercado mundial.

Otra de las fortalezas, es que la altura en la que se realizan estos cultivos que va de los 2700 a los 3200 metros, limita la existencia de plagas y otras enfermedades que podrían dañar la producción, lo que reduce e incluso elimina el uso de insumos externos como plaguicidas y fertilizantes, favoreciendo no solo a los consumidores del mismo, sino a la salud de los trabajadores por la ausencia de riesgos asociados con el consumo de agroquímicos sintéticos. (Cassola, Peralta, & Pfister, 2000)

Por último, gracias al clima y a una temperatura estable, se puede sembrar constantemente, con un ciclo vegetativo que dura entre 12 a 15 semanas y lograr tres cosechas anuales, por lo que los productores obtienen mejores ingresos de forma permanente. Esta característica en especial fomenta la mano de obra rural y ofrece fuentes de trabajo seguras. (Gall, 2008-2009)

5.2.2.2 Propuesta de Valor

Existen múltiples razones que justifican la exportación de brócoli por el Ecuador. La primera y más importante es que aún existe una demanda insatisfecha de hortalizas de este tipo, asegurando que habrán mercados potenciales para su venta y consumo, los que

crecerán conforme avanza la tendencia de los países de preferir productos orgánicos con el fin de mejorar su salud y su calidad de vida.

El segundo punto a favor de la exportación es que, como se dijo anteriormente se cuentan con ventajas para el cultivo lo que permite que el brócoli ecuatoriano goce de una gran aceptación en el ámbito internacional y actualmente no existen muchas empresas que estén dedicadas a esta labor, por lo que se podría crear incentivos para su desarrollo aportando así al objetivo del Gobierno de diversificar la oferta exportadora del país. (Cassola, Peralta, & Pfister, 2000)

De darse el crecimiento planteado en esta industria, los productores tienen más posibilidades de crear una asociación por medio de la cual se puede ampliar el alcance de mercado y obtener mejores beneficios.

5.2.3 Precio de precios del brócoli exportado.

Tabla 5.2 Reporte de Precios al Mayoreo de Hortalizas en diversos mercados internacionales 2007 – Precios en USD

Producto	Presentación	Tamaño/ Piezas	Precio Mínimo	Precio Máximo	Precio Único	Precio Promedio
Brócoli	Caja de 23 lb	18 piezas	2.74	3.27		3
Brócoli	Caja de 23 lb	18 piezas	1.35	0	1.35	
Brócoli	Caja de 23 lb	18 piezas	2.36	0	2.36	
Brócoli	Caja de 23 lb	14 piezas	1.06	1.3		1.18
Brócoli	Caja de 20 lb	Sin esp.	0.94	1.22		1.08
Crown Cut						
Brócoli	Caja de 20 lb	Sin esp.	1.27	1.6		1.43
Crown Cut						

Fuente: INFOASERCA (Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura)
Elaborado por: El autor

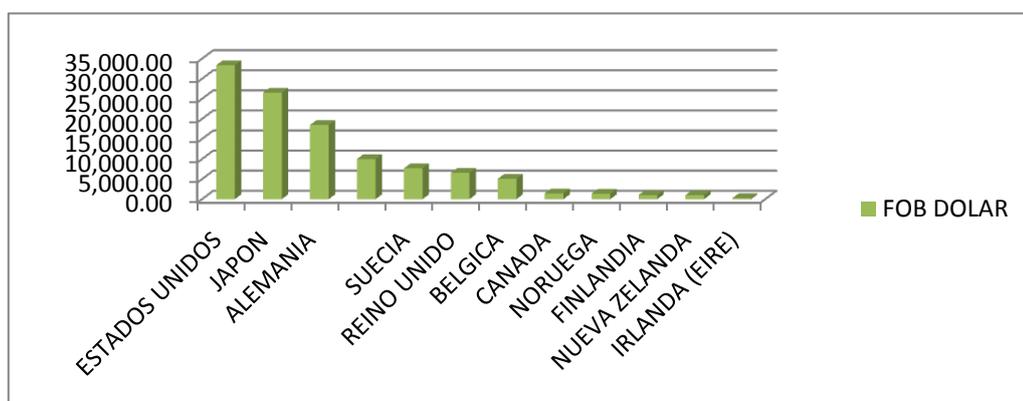
Como podemos ver los precios varían según el peso de las cajas y el número de piezas de producto que se encuentre en ellas sin embargo, el precio máximo que se paga es de \$3, 27 en el año 2007. Para este año el precio del brócoli se ha situado alrededor de los \$2.20 por kg y puede llegar hasta los \$3.00 en casos excepcionales especialmente en el mercado europeo.

El precio de venta final del producto en el puerto es de US\$0.80 la caja de 10 lb en caso de las plantas a granel y entre US\$85 y US\$1.00 si son empacadas, dentro de estos precios se encuentran adicionados los costos de aduana y logística que representan US\$0.18/kg, rubros que sumados a los costos, reflejan una proporción desde 61 al 74% del precio del consumidor.

5.2.4 Plaza

A continuación se analiza la división de mercados a los que se dirige el brócoli congelado:

Gráfico 5.2 Volumen de exportación de brócoli por país (2009- 2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

En el caso del brócoli tenemos una producción anual de 75000 toneladas, Estados Unidos recibe un 35%, seguido de la Comunidad Europea con un 50%, Japón, Chile y otros mercados tienen el 15%. Con estos valores este mercado genera entre \$20 y \$30 millones anualmente, según datos de Alfredo Zeller, representante del Sector. (Agroeconómica, 2011)

Tabla 5.3 Exportación de brócoli por país (2009- 2011)

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
704100000	COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	ESTADOS UNIDOS	35,941.98	33,347.38	29.49
		JAPON	17,804.67	26,487.61	23.42
		ALEMANIA	18,393.57	18,464.67	16.33
		HOLANDA	8,678.16	9,988.85	8.84
		SUECIA	7,954.08	7,672.79	6.79
		REINO UNIDO	6,800.76	6,551.15	5.8
		BELGICA	5,396.14	5,053.19	4.47
		CANADA	1,295.66	1,421.70	1.26
		NORUEGA	1,424.36	1,358.81	1.21
		NUEVA ZELANDA	987.66	992.86	0.88
		IRLANDA	252.92	260.64	0.24
		CHILE	157.54	146.17	0.13
		ISRAEL	96.21	130.25	0.12
		COREA DEL SUR	54.82	51.12	0.05
		URUGUAY	36.54	35.81	0.04
		RUSIA	34.54	32.12	0.03
		VENEZUELA	21.1	18.44	0.02
		ESPAÑA	24.55	2.16	0.01
		ARUBA	0.01	0.02	0.01
FRANCIA	0.01	0.01	0.01		
TOTAL GENERAL:			106,370.09	113,103.64	100

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Como muestra la tabla anterior, dentro de la partida arancelaria de coliflores y brócoli, hemos exportado en los dos últimos años; un total de 106,370.09 Toneladas métricas, con un valor FOB DE \$113,103.64, siendo Estados Unidos el mercado al que más exportamos con un total de 35,941.98 Toneladas métricas y un valor FOB de \$33,347.38.

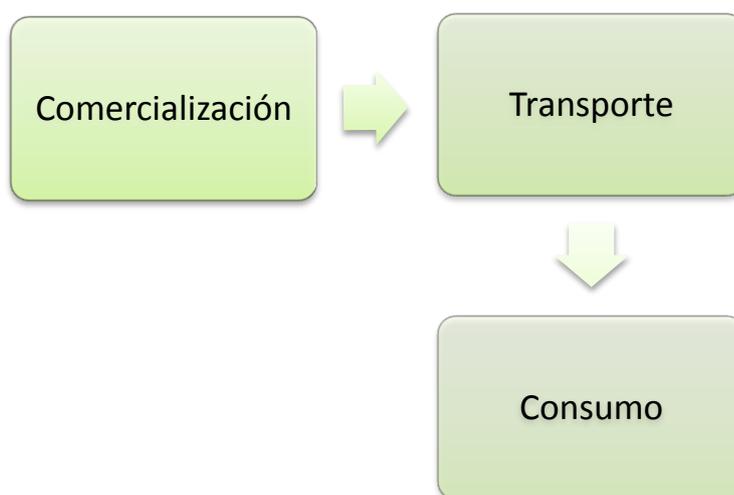
En caso de quedarnos sin tratados comerciales con Estados Unidos, el Gobierno se enfocaría en captar la atención de los siguientes mercados potenciales que son Japón y toda la Unión Europea, ya que la mayor parte de su población son consumidores de productos orgánicos es especial de vegetales como el brócoli.

5.2.5 Distribución

La cadena de comercialización que sigue el brócoli desde su cultivo hasta el consumidor nos ayuda a conocer un poco más los procesos y la mano de obra dentro del Ecuador que se encuentran empleadas, colaborando al desarrollo de este sector.

A continuación se puede observar un esquema del orden en el que funcionan las actividades que serán explicadas posteriormente.

Gráfico 5.3 Cadena de comercialización del brócoli



Fuente: Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres
Elaborado por: El Autor

La comercialización de este tipo de productos se realiza a granel con o sin marca o empacado para su consumo final con marcas privadas. Las relaciones con los importadores de este sector son bastante buenas por lo que no se necesita el contacto directo con los mismos y los trámites se realizan únicamente mediante un bróker.

Transporte

La mayor parte de la carga se envía por medios marítimos desde los principales puertos del país, razón por la cual el costo en esta fase es relativamente alto debido a que un aumento en los precios de los combustibles de los buques en el mercado internacional, generó el incremento de las tasas de atraque/desatraque en el puerto de Guayaquil y el pago por cruzar el Canal de Panamá.

Consumo

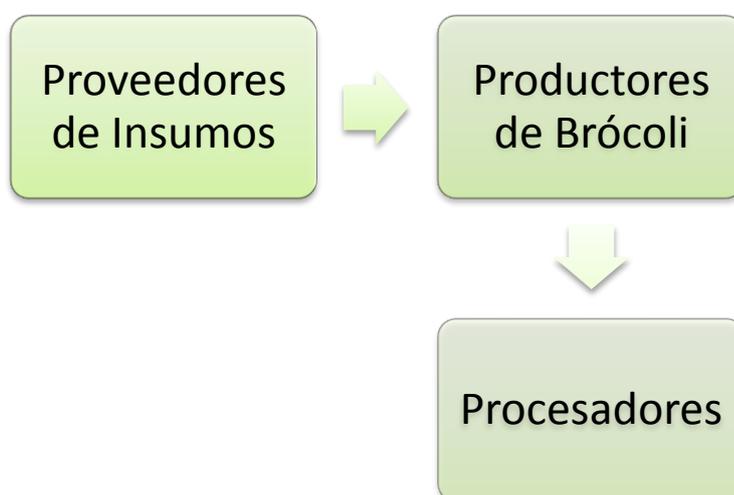
El producto nacional es exportado en su mayoría a Europa, Japón y Estados Unidos, el mismo que es vendido en supermercados, restaurantes y hoteles en los países nombrados.

5.3 Aplicación de Producción

5.3.1 Descripción del proceso en general

El esquema que se observa a continuación representa el orden de las actividades que sigue el brócoli desde su siembra hasta que se encuentre empacado y listo para exportarse. Los diferentes procesos serán descritos posteriormente.

Gráfico 5.4 Proceso de producción del brócoli



Fuente: Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres
Elaborado por: El Autor

5.3.1.1 Procesamiento del Brócoli

En el sector de brócoli a nivel mundial se considera un proceso estándar para el tratamiento y posterior comercialización de este producto, ya que es relativamente simple y natural en las características de cuidado y manejo del mismo.

Esto también se aplica en el Ecuador, no solo en este sector sino en todos los bienes agrícolas que se exportan a todos los socios comerciales del país, también en los últimos años se han realizado pruebas para aplicarlo a las frutas tropicales.

IQF⁴⁴ o congelamiento rápido individual, consiste en congelar los floretes de brócoli uno por uno y no en bloque. Esto hace que las células de la planta estén protegidas y se conserven los elementos nutricionales y vitamínicos de la hortaliza. Es importante recalcar que este sistema no requiere utilizar ingredientes adicionales ni preservantes por esto los países con tendencia a los alimentos orgánicos apoyan el uso de este procedimiento.

Por su parte el consumidor tiene más facilidad de manejo del producto ya que no es necesario descongelarlo con muchas complicaciones ya que el proceso no involucra agua, lo que permite que se mantenga en refrigeración por largos periodos de tiempo sin alterar su sabor y sus características.

El 98% del brócoli producido en el Ecuador utiliza este proceso y el 2% se lo comercializa en fresco. El IQF es un flujo continuo desde que se inicia el lavado de las hortalizas, el congelamiento dura más o menos 6 horas y se produce aproximadamente 12 toneladas, tiempo después del cual se debe detener 2 horas para lavar las bandas y preparar el siguiente grupo.

Desde que se inicia el proceso en línea en la etapa de lavado, se obtendrá un florete de brócoli convertido en un producto IQF en 15 minutos, es decir un producto que implica un sistema simple de empaque y logística establecido a nivel mundial para los demás productos congelados. (Vallejo Aguirre, 2008)

El brócoli congelado se exporta en contenedores High Cube refrigerados a -18°C y se mantiene la cadena de frío a lo largo de todo este proceso distributivo lo que permite que el vegetal tenga una duración promedio de 2 años, manteniéndose en congelación. (Vallejo Aguirre, 2008)

5.3.2 Levantamiento de Procesos

5.3.2.1 Proveedores de Insumos

El primer paso de la cadena es el contacto con los proveedores locales para la adquisición de la semilla y los insumos para la siembra, en este caso se adquieren semillas en el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) o a su vez

⁴⁴ Individual Quick Freezing

plántulas⁴⁵ de brócoli, que pueden ser conseguidas de los productores de las mismas que son: Pilvicsa, Nintanganga y Asvegetal. (Aprofel, 2011)

Pilvicsa es una empresa dedicada a la comercialización de plántulas de todo tipo, las cuáles son consideradas como las de más calidad en el mercado debido a su consistencia y uniformidad por lo que la gran parte de los productores de la Sierra Ecuatoriana prefieren adquirir los insumos en dicha organización. (Pilvicsa, 2012)

El precio de una plántula de brócoli oscila alrededor de los US\$0.10, dentro de lo que constan también los costos de mano de obra, agua, semillas, tierra y suelos e insumos agroquímicos. La Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres, en la parte pertinente asegura que estos costos están estructurados de la siguiente manera:

- Semillas (60%)
- Sustrato (10%)
- Infraestructura (30%)

Dicha distribución depende del origen de las semillas y los insumos ya que si son importados tienen un incremento del 8% anual en su costo de adquisición.

5.3.2.2 Productores de Brócoli

Existen tres clases de productores en el sector agrícola de nuestro país, los de gran escala que en este caso producen más de 100 ha de brócoli, los de mediana escala que se encuentran entre las 20 y las 100 ha y finalmente, los de pequeña escala que tienen cultivos inferiores a las 20 ha. Cabe recalcar que las dos últimas escalas producen únicamente bajo contrato con las procesadoras de brócoli. (Aprofel, 2011)

Dentro de esta etapa del proceso se requieren insumos de riego, abonos, tecnología en el manejo de plagas y mano de obra, cuyo costo posteriormente es sumado al costo de transporte local y corresponde generalmente al 12 - 15% del precio al consumidor.

La estructura de costos se da de la siguiente manera: “Insumos y Fertilizantes (28%), Riego (10%), Plántulas (25%), Mano de Obra (22%), Maquinaria (7%), Transporte (8%).” (Aprofel, 2011, pág. 7)

⁴⁵ “Planta pequeña, recién nacida” Fuente especificada no válida.

La mayor proporción de costos se encuentra en los fertilizantes ya que los agroquímicos son en su mayoría importados desde Canadá, Europa, Estados Unidos, Chile y Colombia

Todo esto representa un costo total de US\$ 2200/ hectáreas, con un rendimiento promedio entre 11 y 17 TM, lo que genera un costo unitario de US\$0.13- US\$0.20/kg de brócoli, obteniendo así una rentabilidad del 9 al 41%.

5.3.2.3 Procesadores

Los procesadores de brócoli y vegetales más conocidos en el ámbito nacional e internacional como se dijo en capítulos anteriores, son: Provefrut, Padecosa, Ecofroz y Valley Foods. Dichas empresas compran las plantas o floretes de brócoli a los productores con un precio promedio de US\$0,18- US\$0.22/Kg.

Para iniciar el procesamiento de brócoli, se debe asegurar el cumplimiento de las normas de calidad de las plantas adquiridas, las mismas que no deben tener presencia de materiales extraños, estar compactas y no estar dañadas por insectos. Cuando el brócoli pasa el control es transportado hacia la empresa en camiones frigoríficos para que desde ese momento continúe con la cadena de frío. (Aprofel, 2011)

El 98% de la producción de esta hortaliza a nivel nacional es procesado bajo congelación rápida de manera individual conocido como proceso industrial IQF⁴⁶ descrito anteriormente. (Agrofrío S.A), (CORPEI, 2002)

Para proceder a su despacho se lo empaqueta según las normas internacionales que se conocerán posteriormente y se lo envía a las bodegas de producto final.

El costo promedio de este procesamiento es de US\$ 0.36 a US\$ 0.42/kg, el mismo que está distribuido de la siguiente manera: “Energía (35%), material de empaque (20%), mano de obra (27- 42%, varía por calidad: 38%), Análisis y otros (2%) y tratamiento de aguas (5%).” (Aprofel, 2011, pág. 7)

Estos valores sumados a la producción, representan entre el 53 y el 66% del precio al consumidor y se obtiene una rentabilidad del 1 al 79% en esta fase.

⁴⁶ Individual Quick Freezing

5.3.3 Tecnología y control de la calidad industrial

La mayor parte de la tecnología utilizada en el Ecuador para este procedimiento es adquirida en Estados Unidos y Europa, los cuales consideran a las empresas ecuatorianas como los clientes más interesantes por lo que hay una alta competencia en el sector.

La empresa que provee de equipos de IQF a Ecuador es la empresa danesa Sabroe que tiene su planta de distribución en Chile y desde allí nos envía la maquinaria de precocido, hidrocooler, calibrado y otros para el proceso de congelado. Para futuro la empresa busca tener su propia oficina en Guayaquil para que mejoren las provisiones y comercialización de repuestos.

Los empresarios en general consideran que el país tiene un excelente nivel tecnológico y cuenta con muy buena estructura, sin embargo las plantas no requieren normas de calidad tales como las normas INEN, ISO 9000 que son conocidas mundialmente. Generalmente el proceso en sí y la calidad son controlados con supervisiones por parte de empresas especializadas en este tema. (Vallejo Aguirre, 2008)

Para esto varias empresas están en el proceso de calificación para la certificación delante de los clientes internacionales además de cumplir con las normas y estándares de calidad para el procesamiento de vegetales congelados.

5.4 Aplicación Financiera

5.4.1 Análisis comparativo de Costos de Producción

5.4.1.1 Brócoli Ecuatoriano

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca en coordinación con el INIAP, han establecido parámetros generales para costear la producción de los diferentes bienes agrícolas dentro del país, tomando en cuenta las actividades a realizarse, la mano de obra y las horas empleadas en cada uno de estas.

Para poder costear un cultivo de debe utilizar una matriz de mención la misma que consta de tres partes: Datos generales, detalle del proceso productivo y datos sobre el posible rendimiento e ingresos.

En si los datos Generales son los datos relacionados con el predio, zona de cultivo, altura sobre el nivel del mar, ciclo agrícola y todos los datos que ya se describieron en capítulos anteriores. En el proceso productivo se detallan las actividades a realizarse, las mismas que están divididas en siete grupos:

- Vivero
- Análisis y Preparación del suelo
- Siembra
- Labores culturales
- Cosecha
- Post cosecha
- Transporte y comercialización

De acuerdo a la forma de realizarse los costos estas actividades pueden variar sin embargo estas siete abarcan todos los sub grupos que pueden darse. (Endara, 2010)

En el Anexo 4 se puede observar el cuadro de costos de producción de una hectárea de brócoli.

Dentro de lo que se refiere a análisis del suelo, es realizado generalmente por el INIAP o a su vez se da capacitación técnica a los encargados para que puedan realizar esta actividad. Aquí se realizan evaluaciones para conocer el PH del suelo y ver si es el indicado para la siembra así como el conteo de nutrientes y minerales requeridos para las plantas. De acuerdo a esto muchas veces se debe añadir al suelo un poco de cal para reducir su acidez y poder sembrar.

En la preparación del suelo depende del tipo de terreno que se vaya a utilizar ya que existen varios tipos de labores para que el suelo quede listo para el producto, en este caso las provincias de la región interandina se dedican a los cultivos de ciclo corto por lo que no hay árboles grandes que tumbar ni troncos, únicamente se requiere desmalezado, es decir limpiar toda la maleza del suelo, roza o socla que consiste en quitar con machete todas las malas hierbas al ras del suelo y limpieza de piedras ya que esta labor es muy importante para luego pasar el arado o rastra sin que se rompa.

Como vemos en el cuadro luego de haber limpiado los posibles desechos del suelo se procede al arado que se utiliza ya sea con fuerza animal o con maquinaria, para labrar la tierra, que consiste en trazar surcos que luego serán utilizados para sembrar. La siguiente actividad es la rastra y finalmente el hoyado que es poner en cada surco los hoyos que se utilizaran para sembrar.

Para el costo de esta actividad se toman en cuenta si se realizan de forma manual o con maquinaria ya que en el primer caso se utilizan jornales o mano de obra, a los cuales se les paga por hora de trabajo y la maquinaria se puede rentar por un cierto número de horas y se tiene que cancelar una tarifa establecida por su uso.

En el brócoli se utilizan 2 horas de tractor en arada y rastrada y 8 jornales en el hoyado, teniendo un total de \$104 por hectárea en la preparación del suelo.

Lo referente a la siembra abarca actividades como compra de la semilla, transporte de la misma, selección, tratamiento, preparación y finalmente la siembra en sí Hay dos clases de formas para sembrar, la directa que es poner las semillas en su sitio definitivo y la indirecta que se propaga por semillero y se trasplanta al lugar definitivo después de un tiempo, en el brócoli se utiliza la segunda en la mayoría de provincias. Como podemos ver esta labor tiene un costo total de \$112 incluida la compra de semilla.

La fertilización abarca los costos de los químicos que se van a utilizar o el abono orgánico y la cantidad de jornales o de mano de obra a contratarse, esto se realiza una vez sembradas las plantas y de acuerdo a las indicaciones de un agrónomo. Los fertilizantes líquidos se los coloca con equipo de riego o bomba y los sólidos manualmente o con maquinaria.

Las labores culturales tienen varias actividades pero nos centraremos en la eliminación de maleza, esto se puede realizar manualmente o con el uso de herbicidas para evitar su propagación y posible daño al cultivo. Se requieren 24 jornales por cada hectárea de producción.

El riego y los controles fitosanitarios son actividades que se realizan cada cierto tiempo dependiendo el requerimiento de la planta, tipo de siembra y tipo de tecnología utilizada. (Endara, 2010)

Para finalizar, la cosecha abarca la recolección, corte o cave dependiendo el tipo de producto que se obtiene, en el brócoli se lo realiza mediante recolección en sacos y el número de jornales depende de la densidad de siembra y de los requerimientos esperados.

Cabe recalcar que para costear las herramientas utilizadas y los equipos se debe tomar en cuenta su depreciación y el tiempo de utilización de cada uno de ellos. Este dato se sumará posteriormente a los costos totales del cultivo.

En el cuadro tenemos un total de \$1,391.76 en costos de producción con un rendimiento total de 46,000 kg si se utiliza la tecnología adecuada y la semilla certificada del INIAP, vendiendo el total de la producción al precio estimado el 9 de julio del 2012 que era de \$2.20 por kg, representa un ingreso de \$101,200/ hectárea. En el país se tienen 4,000 hectáreas de este producto lo que equivaldría a \$404,800,000.

Cabe recalcar que se han utilizado solo los costos directos de producción ya que los costos indirectos dependen de la estructura de cada una de las fincas que se dedican a esta actividad y del método de costeo de los productores.

5.4.1.2 Brócoli Colombiano

En Colombia a diferencia del Ecuador se establecen costos por departamentos en lugar de hacerlos por regiones como analizamos en el cuadro anterior.

El Gobierno para establecer el plan de producción de brócoli, ha estimado costos para tres departamentos que son: Cota, Cajicá y Duitama, los mismos que tienen altos índices de producción de brócoli, otra diferencia es que en Colombia se analizan también los costos indirectos de la producción en forma general y no específicamente como se lo realiza aquí en el Ecuador.

Para el efecto tomaremos como referencia los costos directos de la producción actual de brócoli en Colombia.

Tabla 5.4 Cuadro de Costos de Producción de brócoli en Colombia

Ítem	Cota				Cajicá				Duitama	
	Valor Total	%	Jornales	Hr/Maq	Valor Total	%	Jornales	Hr/Maq	Valor Total	%
Costos Directos										
A de cuación Terreno	225,000	2	0	9	484,000	4.5	6	13	334,000	3.9
Siembra	260,000	2	13		390,000	3.6	19.5		250,000	2.9
Mantenimiento del Cultivo	3,640,000	34	152	0	4,922,000	46.1	198	0	1,854,060	22.1
Labores Culturales	700,000	7	5		2,232,000	20.9	71		468,000	5.6
Aplicación Insumos	1,500,000	14	75		1,040,000	9.7	52		195,000	2.3
Cosecha	1,440,000	14	72		1,650,000	15.4	75		1,191,060	14.2
Insumos	6,096,738	57	Unidades Emple.		4,320,649	40.5	Unidades Emp.		4,009,889	47.8
Material de Propagación	2,275,000	21	65,000	Unid	1,958,960	18.4	56,256	Unid	1,350,000	16.1
Fertilizantes	1,092,840	10	1,040		1,199,614	11.2	4807		1,338,752	15.9
Control Fitosanitario	2,478,898	23	46		1,152,075	10.8	69.95		462,901	5.5
Materiales	250,000	2			0	0			0	0
Otros	0	0			0	0			858,236	10.29
Total Costos Directos	10,221,738	96			10,116,649	94.8			6,447,949	76.8

Fuente: Corporación Colombia Internacional – Sistema de información de precios
Elaborado por: Corporación Colombia Internacional

Los costos que podemos observar en este cuadro están dados Pesos Colombianos, el mismo que el día 10 de Julio del 2012 tenía una cotización de 1USD= 1779,70 pesos por lo que convirtiendo tenemos que el Total de Costos Directos para la producción de una hectárea de brócoli en Colombia es de \$5743,51, 5684,46 y 3623,05 para los departamentos de Cota, Cajicá y Duitama respectivamente.

Tomando una producción de 21613 kg en el primer caso, 18705 kg en el segundo y 18252 en el tercero, y con el precio de \$2.20 establecido en el mercado internacional se tendría un ingreso total entre los tres departamentos de \$128854 por hectárea cultivada y tomando en cuenta las 1511 hectáreas que se cultivan en Colombia es un ingreso de \$194,698, 394.

Las actividades que se han costeadado en este caso son las mismas que se toman en cuenta en el Ecuador por lo que ya fueron descritas anteriormente.

Como podemos ver a pesar de que Colombia tiene un promedio de rendimiento más alto que nuestro país, tenemos una ventaja comparativa frente a Colombia en costos de producción del brócoli, debido al volumen de hectáreas sembradas, facilidad de obtención

de recursos y posición geográfica. El Ecuador debería aprovechar esta ventaja, mejorando la calidad de siembra y de cuidado del producto para poder mantenerse en el mercado y tratar de aprovechar sus diferencias en ingresos y costos para poder contrarrestar el efecto de las medidas arancelarias que se tendría que superar una vez que se termine el plazo del ATPDEA.

5.5 Impactos a producirse

5.5.1 Ambiental

En nuestro país y muchos otros se utilizan en la mayoría de cultivos, insumos como fertilizantes y plaguicidas que atentan contra la salud de los animales y personas así como con el equilibrio natural del ecosistema en el que se deberían desarrollar la fauna y la flora endémica de las distintas regiones.

Esto ha causado durante años erosión al suelo, disminución en la capacidad de producción de varias especies de plantas y graves efectos nocivos en la salud de los animales ocasionando muchas veces la extinción de los mismos. (Cassola Izaguirre & Peralta Jurado, 2004)

Por su parte la Organización mundial de la salud asegura que las personas que están en contacto con estos agentes químicos sin la debida protección tienden a desarrollar en mayor proporción enfermedades respiratorias, alteraciones genéticas y células cancerígenas.

Por estas razones, tomando en cuenta que la principal fuente de alimentación humana es la tierra, se debe mantener su fertilidad para asegurar la supervivencia y seguridad de futuras generaciones. La productividad del suelo está representada por todas las características físicas y químicas que determinan su capacidad para desarrollar y mantener un cultivo durante toda su etapa de producción.

Es por esto que muchas empresas locales han optado por el mejoramiento de cultivos y utilización de insumos orgánicos en sus actividades agrícolas. En el caso del brócoli, las empresas tratan de situarse en los lugares que como se dijo anteriormente debido a su altura y clima ayudan a disminuir el uso de fertilizantes y de esta manera se mantiene en mejores condiciones el suelo y por ende sus características fértiles.

En el siguiente esquema podemos observar que la sostenibilidad agrícola se basa en utilizar un manejo ecológico del suelo en vez de un manejo químico:

Gráfico 5.5 Sostenibilidad Agrícola mediante manejo ecológico del suelo



Fuente: XI Congreso Ecuatoriano de la Ciencia del Suelo – 2009
Elaborado por: El Autor

Este gráfico nos muestra que en un suelo sano, los cultivos serán de mejor calidad, con mayor rendimiento y con una cantidad óptima de nutrientes que es lo que hace del brócoli del Ecuador un producto reconocido en el ámbito alimenticio.

En el cultivo de este vegetal en la sierra ecuatoriana se utilizan labores de labranza apropiada y manejo adecuado del agua ya que la mayor parte de la población posee canales de riego proveniente de vertientes o del agua lluvia, que impiden la extracción innecesaria del agua subterránea. Estos factores permiten que haya una mejor aireación del suelo, permeabilidad y temperatura.

Dentro de las labores de labranza y preparación del suelo, se utilizan técnicas de acuerdo al grado de humedad del mismo con el fin de no dañar su estructura física y facilitar el sembrado. Para evitar que este se erosione y mantenga el nivel adecuado de agua en la época seca, se tiende a sembrar en surcado con curvas que consiste en formar canales semicirculares en el suelo especialmente en los terrenos con pendiente.

En el riego por su parte, se realizan también barreras vivas en los cultivos, que consiste en colocar hileras densas de plantas para reducir la velocidad del agua, reteniendo el suelo, esto es comúnmente utilizado en cultivos en terraza.

La cosecha manual que se realiza en este tipo de cultivo permite que se eliminen los rastrojos⁴⁷ lo que reduce sustancialmente los costos de producción ya que no se acumulan en ellos plagas y enfermedades y por consiguiente, los cultivos siguientes requerirán menos aplicaciones de plaguicidas, obteniendo cosechas de mejor calidad. (Theodoracopoulos & Lardizábal, 2008)

En cuanto al manejo de las condiciones químicas, se utilizan únicamente los productos pesticidas aprobados por la FAO⁴⁸ en condiciones emergentes cuando los factores climáticos o agentes naturales no han exterminado las plagas y el cultivo se encuentra en peligro; el resto del tiempo se utiliza abonos orgánicos y biofertilizantes que dan más oportunidad al suelo y se aprovecha en mayor grado sus nutrientes. (Suquilanda, 2008)

Otra de las alternativas para conservar el suelo en las que interviene el brócoli es en la rotación de cultivos ya que usando semillas de buena calidad, es una de las principales especies recomendadas para recuperar la estabilidad y productividad de la tierra asociándolo con siembra de papa, cebolla, entre otros.

De ser el caso que la oferta de brócoli ecuatoriano se vea obligada a disminuir por la falta de incentivos arancelarios y por la fuerte competencia internacional, las empresas dedicadas a este cultivo tendrán que buscar actividades alternas para cumplir con su volumen de ventas, aumentan sus costos con el fin de adaptar el suelo dichas labores para poder defenderse en el entorno comercial; además los agricultores tendrán menos opciones para rotar siembras lo que ocasionará un desgaste mayor del terreno.

⁴⁷ "Conjunto de restos de tallos y hojas que quedan en el terreno tras cortar un cultivo." (Salvat Editores, 2004, pág. 13018)

⁴⁸ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Estas consecuencias podrían traer graves problemas al entorno natural ya que es recomendable tener densidades estables de siembra y de rotación de cultivos con el fin de evitar la erosión y la pérdida de la materia orgánica propia de las regiones interandinas.

5.5.2 Social

Tabla 5.5 Empleo generado por la cadena productiva del brócoli

Fase Productiva	Empleo	Personas Dependientes	Familias dependientes
Producción	4596	7660	1532
Procesamiento	6850	11417	2283
Otros	125	626	125
Total	11571	19702	3940

Fuente: Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres

Elaborado por: Empresas productoras y procesadoras

Las personas que son empleadas en las diferentes fases de la cadena productiva del brócoli son alrededor de 11571, cifra que corresponde a los trabajadores que laboran directamente en el campo, los mismos que en su mayoría son el sustento principal de cada una de sus familias. Mejorando y manteniendo la producción y comercialización del brócoli, se asegura las plazas de trabajo y el bienestar de las miles de familias que se benefician de esta actividad; señalando además que esto no solamente favorece a la mano de obra directa sino que genera utilidad para el empleo indirecto.

Si se logra mantener un arancel del 0% para el ingreso de brócoli ecuatoriano al mercado de Estados Unidos, las exportaciones del mismo se incrementarían en una tasa del 15% y en cinco años exportaríamos el doble de las ventas actuales, lo que implicaría una expansión en la capacidad productiva y se generarían alrededor de 3000 nuevos empleos en el mediano plazo, los mismos que se extenderán a 9000 personas indirectamente. (Aprofel, 2011)

Las empresas y productores del sector temen que no se de la renovación del ATPDEA debido a los constantes ataques de Ecuador a Estados Unidos y los problemas diplomáticos que se han dado en los últimos meses. Esto pondría en peligro a los trabajadores en los sectores exportadores de flores, brócoli, atún, entre otros. (Correa asegura que eliminación de ATPDEA no afectará al empleo en Ecuador, 2012)

Según algunos estudios realizados por la CEPAL⁴⁹, aproximadamente 500 mil empleos considerados directos estarán en peligro una vez que se termine el plazo del acuerdo, no se puede determinar la cantidad exacta ya que varios empleos indirectos al final de la cadena productiva se convierten en directos y estos no están contados en el total.

Todos estos aspectos se engloban en la conclusión de que sin preferencias arancelarias, Estados Unidos preferirá comprar los mismos productos a otros países que resulten más económicos lo que provoca que se acabe la inversión y se pierdan cultivos demandantes de mano de obra. (En riesgo unos 500 mil empleos por fin del ATPDEA, 2011)

Por esto muchos de los productores preferirán llevar sus plantas a Colombia para beneficiarse de los bajos aranceles, lo que resultaría muy perjudicial para el Ecuador ya que estaría perdiendo gran parte de la industria que es clave en los ingresos nacionales, como ya ocurrió con la empresa textil Pinto que se trasladó a Perú.

Esta decisión abarca el despido de todas las personas que dichas empresas contrataban dentro del país y en consecuencia la elevación de la tasa de desempleo en las provincias que se dedican a estas labores así como la reducción de la calidad de vida de sus familias.

Para prever esto el Presidente Rafael Correa concederá un Certificado de Abono tributario que se basa en un análisis de la competitividad de la empresa, su dependencia con el mercado norteamericano y la rentabilidad de cada una.

Este abono llegará hasta el 25% y es un decreto para apoyar la mejora la competitividad. Sin embargo este no es el punto que los productores buscan, lo importante es que el Gobierno busque la forma de abrir las fronteras para que tanto las pequeñas como grandes empresas de brócoli y en sí de todos los sectores puedan seguir exportando sus productos y asegurando la estabilidad internacional del país ya que por ejemplo el brócoli ecuatoriano ya está siendo desplazado por el de Guatemala y México.

5.5.3 Económico

Esta hortaliza nos podría ayudar a un crecimiento económico positivo si se pudiera llegar a un acuerdo de preferencias arancelarias, así como Colombia lo ha hecho con el TLC, ya

⁴⁹ Comisión económica para América Latina

que de ser así las exportaciones continuarían en el mismo nivel sin alterar la balanza de pagos actual del país.

Tabla 5.6 Inversión directa por rama de actividad económica

Rama de actividad económica / período	2011-I 1/	2011-II 1/	2011-III 1/	2011-IV 1/	2012-I 1/
	Agricultura, silvicultura, caza y pesca	1,847.8	(423.2)	17.1	(2,244.4)
Comercio	26,473.3	2,845.0	8,704.2	35,700.7	26,778.9
Construcción	15,228.6	10,876.9	2,936.7	21,026.1	4,156.8
Electricidad, gas y agua	(2,550.0)	(22.9)	(5,086.5)	(4,249.6)	(169.4)
Explotación de minas y canteras	68,669.7	166,994.0	46,801.4	63,396.7	66,619.6
Industria manufacturera	49,158.3	5,630.4	1,381.6	53,659.7	41,871.8
Servicios comunales, sociales y personales	8,601.0	6,799.5	7,042.0	4,357.9	1,560.2
Servicios prestados a las empresas	9,715.9	(4,593.5)	2,313.1	28,270.6	753.3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	(886.8)	(33,672.4)	(6,879.1)	(3,256.5)	(44,361.6)
TOTAL	176,257.8	154,433.8	57,230.5	196,661.2	109,882.8

Fuente: Banco Central del Ecuador – Boletín trimestral Balanza de Pagos Ecuador – Inversión directa
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

En la tabla anterior podemos observar que la primera actividad económica en la que se invierte en el país es la agricultura, ya que dentro de ella están algunos de los productos más representativos del comercio ecuatoriano como son los bienes tradicionales y no tradicionales, grupos en los cuales se encuentran el atún, camarón, banano, café, cacao, flores y demás hortalizas como el brócoli.

En el anexo No 5 podemos observar que los bienes no tradicionales en el II trimestre del 2012, representan el 23% del total de exportaciones del país, mientras que los tradicionales son el 17%. Dentro de ese 23% se encuentra el brócoli y demás productos que se verán seriamente afectados sin preferencias arancelarias.

Nuestro vecino al firmar el acuerdo con Estados Unidos, tiene una preferencia arancelaria del 0% mientras que Ecuador, tendrá un incremento del 15% al terminarse el ATPDEA. Lamentablemente el impacto que se tendrá con lo impuesto por el gobierno no favorece a nuestro país comprador.

El alza en los aranceles hará que se pierda varios puestos de trabajo, aumentando el desempleo en este país, esto conllevará a un alza en los precios del mercado extranjero lo que produce una rebaja en la demanda y en el PIB.

El brócoli, dentro del PIB se encuentra englobado por la actividad de agricultura, la cual en el año 2011 tuvo una tasa de crecimiento del 6.4% con respecto al 2010 que era de -0.2%, aportando el 1.1% al total, como podemos ver este sector está creciendo paulatinamente conforme avanza el desarrollo de nuevas tecnologías e insumos y debemos evitar que los problemas políticos y económicos estancan este avance de los productores agrícolas.

En lo referente al PIB, se debe tomar en cuenta que de mantenerse estable todo el escenario comercial, la última reforma tributaria impuesta al sector financiero provocará una pérdida de 14 puntos porcentuales en dicho indicador que significan 9000 millones de dólares no producidos. De no conservar las actuales relaciones comerciales, la afectación a la Banca y al sistema económico del país será mucho más fuerte ya que la pérdida se extenderá a todo el sector productivo y financiero.

Por otro lado es necesario recordar que las transacciones comerciales con el exterior requieren de recursos disponibles en el exterior ya que estos garantizan la operación mediante líneas de bancos corresponsales, la reforma impuesta significa una disminución considerable del soporte a la producción nacional.

El comercio internacional del país no solo se verá afectado por el ATPDEA sino también por la política fiscal del Gobierno, lo que provoca que se presenten cada vez más problemas por discutir, analizar y solucionar con el fin de mantener la estabilidad económica del Ecuador. (Pachano, 2012)

5.6 Aspectos Legales

5.6.1.1 Acceso al mercado

El primer paso para acceder al mercado estadounidense es tener toda la documentación necesaria, el documento más importante es la factura comercial o nota de venta que debe contener toda la información reglamentaria para que el oficial o agente de aduana que lo revise pueda determinar si las mercancías que están siendo ingresadas a ese territorio son admisibles. Karina Amaluisa (2010, pág.36) establece que “aunque no hay un formato específico de factura, esta debería tener como mínimo los siguientes puntos:

1. Descripción clara del artículo;
2. Cantidad;

3. Valor (precio pagado preferiblemente en dólares de Estados Unidos);
4. País de Origen;
5. Lugar de compra;
6. Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía;
7. Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía;
8. Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del importador; y,
9. La dirección de Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.”

La factura debe ser realizada en inglés o a su vez tendrán un documento con la traducción al idioma inglés y junto con una copia se presentaran cuando se realice la declaración aduanera. Dentro de la información de la factura debe ir detallada la cantidad específica de productos que se ingresan, caso contrario el importador tendrá que pagar los gastos incurridos en obtener dicho dato.

Si se han cumplido con todos los requisitos de información y se ha verificado que el producto a ingresar es permitido, el oficial de aduana procede a la calificación bajo el Sistema Arancelario Armonizado de los Estados Unidos y determinar que arancel le corresponde.

El Sistema Arancelario Armonizado de los Estados Unidos al igual que en otros países como en el caso de Ecuador, es la clasificación de los aranceles de alrededor de 5000 productos mediante capítulos y subcapítulos. La clasificación consta de 6 dígitos, siendo los dos primeros el capítulo, los dos siguientes la partida y los dos últimos la sub partida.

En este caso el HTSUS⁵⁰ se estructura de la manera indicada hasta el 6to dígito y a partir del 7mo se refiere a la clasificación americana donde se encuentran todos los productos de importación permitidos en este mercado. (Cámaras de comercio, Industria y Navegación de España)

El segundo requisito para el ingreso de mercancías a territorio estadounidense es que el importador este respaldado por un agente afianzado de aduanas, quien se encargará de

⁵⁰ Harmonized Tariff Schedule of the United States o Sistema Arancelario Armonizado de los Estados Unidos

llenar los formularios requeridos y realizar los trámites aduaneros para nacionalizar los productos. En el caso de que las importaciones sean muy complejas, el agente de aduana es un apoyo del importador que garantiza que se cumplan todas las normas y procedimientos.

Una vez que se asegura el cumplimiento de las leyes, Estados Unidos exige a los importadores una garantía en forma de bonos. *“El bono puede ser depositado en efectivo, en la forma de bonos de ahorro de Estados Unidos o en bonos del tesoro estadounidense. Los bonos son requeridos para toda importación formal debido a que todo pago de aranceles o derechos no es final sino hasta que sea liquidado, lo que actualmente demora aproximadamente 10 y medio meses.”* (Amaluisa, 2010, pág. 37)

Una vez que han sido depositados los bonos, se coloca en la carga un código de barras bidimensional para monitorearla y a su vez para cruzar información entre la mercancía física y la que se ha declarado, este sistema es gratuito y se llama CAFES⁵¹, el mismo que elimina pasos del ingreso manual de datos y guarda mas información que el código de barras tradicional. (Amaluisa, 2010)

Además de los requisitos señalados, en el sector agrícola, Estados Unidos, cuenta con la Ley de Bioterrorismo, la misma que previene el ingreso de “material biológico con agentes fitopatógenos, enfermedades cuarentenarias, insumos químicos o cualquier otro tipo de material que atente contra la vida y la salud de las personas”. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2003)

A fin de dar cumplimiento a esta disposición legal, los exportadores deben registrar sus instalaciones de producción y distribución por una sola vez en un padrón de la Administración de drogas y alimentos (FDA, por sus siglas en inglés). Si existiera algún cambio o adecuación en las instalaciones, la información deberá ser actualizada inmediatamente y se deben también mantener registros de procesamiento, empaque, almacenamiento e importación. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2007)

Los exportadores ya registrados, que hayan enviado carga deberán notificar con un mínimo de 5 días la llegada del embarque, dependiendo del medio de transporte que se haya utilizado; llenando un formulario para que lo apruebe la FDA.

⁵¹ Customs Automated Forms Entry System

Si no se cumplieran con estas especificaciones la FDA podrá retener los productos que por una u otra razón considere una amenaza para las personas o animales.

5.6.1.2 Derechos Aduaneros

En Estados Unidos la United States International Trade Commission⁵² es la entidad que se ocupa de procesar las declaraciones aduaneras, de administrar y manejar el arancel general de este país. Las tasas arancelarias que están publicadas en el HTSUS⁵³, son fijadas por el Congreso Nacional y están vigentes en todo el territorio estadounidense.

Los aranceles de importaciones se calculan sobre el valor del producto, sin el flete y el seguro, es decir sobre su valor FOB⁵⁴ que se encuentra establecido en la factura correspondiente o en el conocimiento de embarque, esto a diferencia del Ecuador donde los aranceles se calculan sobre el valor CIF⁵⁵, es decir incluido el flete y el seguro.

En el HTSUS los bienes importados son clasificados en 2 columnas de aranceles, de acuerdo al país de donde provienen debido a las preferencias que poseen algunos de ellos. “La columna 1 tiene dos sub columnas, la “General” y la “Especial”. En la Columna general se muestra el tipo arancelario correspondiente a la “Nación más Favorecida” para los países miembros de la Organización Mundial del Comercio; y, en la columna especial, aparecen los acuerdos comerciales como el Sistema Generalizado de Preferencias, bilaterales, multilaterales, tratados de libre comercio, entre otros”. (Amaluisa, 2010, pág. 41)

La segunda columna muestra los aranceles normales que son más altos, para los países que están fuera de los tratados comerciales, excepto para Cuba y Corea del Norte de quienes las importaciones están prohibidas.

En el caso de Ecuador y Colombia se situarán la mayor parte de sus productos dentro del arancel especial debido al acuerdo del ATPDEA, el cual se analizará posteriormente. Cabe recalcar que Colombia pasará un proceso de reducción de aranceles de acuerdo a las fases del TLC.

⁵² Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos

⁵³ Harmonized Tarriff Schedule of the United States

⁵⁴ Free in board

⁵⁵ Cost, insurance and freight

Los bienes dentro del ATPDEA que tienen tratamiento preferencial están especificados con la letra “J” y los productos que solo ciertos países tienen derecho a este trato se describen con la letra “J*”. Las tasas aumentarían si el país de origen está sujeto a gravámenes por antidumping, salvaguardias o derechos compensatorios.

Entre los acuerdos a los que pertenecen los países latinoamericanos se encuentra también el SGP o Sistema Generalizado de Preferencias, mediante el cual se ayuda a los países en vías de desarrollo a mejorar su estabilidad económica y su calidad de vida. Este acuerdo contempla 3400 partidas diferentes y tienen entrada libre al mercado estadounidense, las tasas e imposiciones de las mismas se renuevan año a año, según el criterio del país otorgante.

Finalmente fuera de la clasificación especial de HTSUS, Ecuador y Colombia cuentan con el trato de la Nación más favorecida por ser parte de la OMC. Este principio establece que los países miembros del acuerdo multilateral no pueden discriminarse unos a otros, por lo que todos serán tratados como la nación más favorecida, es decir, que en el caso de que exista una reducción arancelaria para uno de los países, esta tendrá que regir a todos los que consten en el acuerdo. (Cámara de Industrias del Uruguay)

5.6.1.3 Reglamentos Fitosanitarios

Si bien es cierto, el mercado de Estados Unidos, no exige una licencia para importar pero muchos de los productos especialmente los agrícolas, que ingresan a su mercado necesitarían autorización previa de una o varias entidades gubernamentales.

Para adquirir estas autorizaciones el proceso es distinto en cada país, pero hay pasos comunes en todas las naciones. *“En el caso del Ecuador, la Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD, presenta una solicitud al Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS, por sus siglas en inglés) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés). Una vez recibida la solicitud oficial, APHIS colabora con AGROCALIDAD para completar la evaluación de Riesgo de Plagas (PRA, por sus siglas en inglés)”* (Amaluisa, 2010, pág. 45)

Dentro de esta evaluación, se verifica el cumplimiento de la legislación de residuos químicos establecidos por la Agencia para la Protección del Ambiente en Estados Unidos, en la siguiente tabla se detallan los plaguicidas permitidos por esta organización.

Nivel de Tolerancias	Pesticidas Aprobados
5.00	Clorotalonil
0.05	Diazinon
1.00	Endosulfan
0.05	Fenitrothion
0.20	Metornil
2.00	Setoxidim
0.05	Trifluralina

Tabla 5.7 Plaguicidas aprobados para aplicar en el control de plagas
Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)
Elaborado por: El Autor

Ya enviado el informe de Riesgo de plagas, no se garantiza el ingreso de la fruta o vegetal ya que puede seguir prohibida en el mercado de Estados Unidos, sin embargo, existe la posibilidad de que APHIS elabore un plan de mitigación de riesgo, el mismo que tiene un plazo de 30 a 60 días para que AGROCALIDAD lo apruebe, si es aprobado, la norma definitiva se publica en el Código de Regulaciones Federales y la fruta o vegetal pasa a ser admisible.

Este trámite puede tardar meses e incluso años, por lo que hay la opción de tener una lista con las organizaciones que realizan estas gestiones en la Convención Internacional de Protección de las plantas, para que nos ayuden de forma más rápida.

Por otro lado, los productos agrícolas como frutas y verduras secas, necesitan un permiso de la Administración de Drogas y Alimentos, especialmente por requisitos de grado, tamaño, calidad y madurez. Los mismos que son inspeccionados por el Servicio de Inocuidad e inspección, el cual emite un certificado de control para asegurar que se cumpla con los requisitos. (Amaluisa, 2010)

En el caso específico del brócoli, se realizan pruebas físicas, para comprobar que éstos no tenga manchas o insectos; que se encuentren enteros, firmes, que sean de aspecto fresco y cumplan con las medidas estándar que calificarán su calidad. Una vez pasados estos

controles se los sumerge en un limpiador químico. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2007)

5.6.1.4 Reglamentación de mercado, etiquetado y envasado

Por su parte, en especial los productos agrícolas deben cumplir con normas de embalaje para poder ingresar al mercado de los Estados Unidos. Por ejemplo si requieren una caja de madera para ser transportadas, ésta debe ser curada en el país de origen para impedir que se alojen plagas y deben presentar una etiqueta con la marca que certifique que han sido tratadas bajo las normas internacionales para medidas fitosanitarias. Las mercaderías con empaques de madera que no cumplan con estas disposiciones serán devueltas a su país de origen hasta que el tratamiento de la caja haya sido realizado.

En el caso del brócoli, se los tiene que clasificar de acuerdo a su peso y a su tamaño para determinar la clase de empaque que requiere cada uno de ellos. Se debe garantizar el cuidado y protección del brócoli en empaques limpios, generalmente son fundas de polietileno ya que como el producto está congelado, muchas veces presenta filos que pueden romper el empaque.

Luego se colocan las fundas en cajas de cartón, las mismas que se guardan en cámaras frías a -20° C para asegurar la frescura y conservación del vegetal. Estas bolsas se transportaran a su destino con un máximo de 10 a 14 días de viaje por vía marítima en cuartos refrigerados. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2007)

El marcado de origen es otro de los certificados que el producto debe tener obligatoriamente con el fin de conocer el país en el que fue cultivado o producido, caso contrario, no podrá ingresar al mercado de los Estados Unidos. Este marcado tiene como objetivo informar al consumidor el origen de la mercadería para que se pueda hacer una buena elección del producto.

Las características que debe tener es que sea claro, indeleble, de manera que no se borre ni se dañe en el trayecto que tenga que pasar el bien, debe estar en inglés o con su traducción al inglés, para poder establecer el arancel correcto para cada país de origen. Finalmente, el producto debe estar correctamente etiquetado, con sus valores nutricionales en inglés y especificar si tiene algún agente alérgico como leche, gluten, etc. (Amaluisa, 2010)

Capítulo VI

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

De la investigación realizada se destacan las siguientes conclusiones:

- El brócoli es una hortaliza altamente demandada en mercados mundiales por su contenido nutricional y medicinal además de la creciente tendencia al consumo de productos orgánicos.
- La siembra de esta especie ha ayudado a la sierra ecuatoriana a tener más opciones de rotación de cultivos, mejorando los suelos para la actividad agrícola con lo que se ha subido notablemente la calidad de vida de las familias que laboran en este sector.
- El Ecuador posee una gran ventaja comparativa para la producción de brócoli gracias a su ubicación geográfica, clima y otras variables que permite que esta se realice orgánicamente, siendo cotizado por sus altos estándares de calidad y posicionando al país como el noveno productor de brócoli a nivel mundial.
- Existe demanda insatisfecha de este vegetal dentro y fuera de los Estados Unidos, por lo que hay varios mercados para abastecerlos, pero no en la misma cantidad que el socio norteamericano.
- Europa puede ser tomada como alternativa para la exportación del brócoli, sin embargo, no hay que dejar a un lado la fuerte crisis económica que cruzan estos países y la falta de liquidez de los mismos. Además el Gobierno del Ecuador no pretende firmar acuerdos al corto plazo.
- Las constantes agresiones diplomáticas entre Ecuador y Estados Unidos así como las diferencias políticas presentan casi imposible la renovación del ATPDEA.
- Desde ya se han sentido los impactos en las empresas productoras y exportadoras de brócoli ya que Estados Unidos al saber que nuestro producto se encarecerá con el tiempo no firma contratos al mediano o largo plazo, lo que está ocasionando trabas en la distribución del producto y en el procesamiento del mismo.

- Al terminarse las preferencias arancelarias del ATPDEA, se presentará una burbuja de inconvenientes que arrastrará no solo al sector agrícola sino a toda la industria nacional hacia un escenario sin un horizonte definido.
- Ecuador quedará en medio de dos aliados de Estados Unidos como son Perú y Colombia, los cuales se convertirán en una fuerte competencia para nuestros productos de exportación.
- El brócoli ecuatoriano pasará a gravar hasta el 15% de arancel en el 2013, provocando el descenso de su cotización en el mercado internacional por los altos precios a pagarse después de estas medidas.
- Colombia cuenta con todos los recursos hídricos y geográficos para mejorar su oferta agrícola y dentro del Plan prevé llevar a cabo por el TLC, se contempla al brócoli como uno de los principales sectores estratégicos para su ingreso a Estados Unidos, ya que podrá ser exportado con el 0% de arancel con precios más competitivos que otros países.
- Sumado a esto se ha comprobado, que el flete de envío es más económico desde Bogotá que desde Quito o Guayaquil, lo que corresponde otra fortaleza para la exportación colombiana.
- El Ministerio de Agricultura colombiano ha determinado ya varias hectáreas para sustituir los cultivos de maíz y trigo por los de hortalizas y legumbres en los próximos 5 años.
- Teniendo una competencia tan fuerte y precios altos en el mercado, las empresas productoras de brócoli ecuatoriano se verán obligadas a reducir su volumen de exportación y a despedir a todas las personas que trabajaban en cada una de las hectáreas disminuidas.
- El impacto en el sector social ya se vio con la falta de preferencias en el 2011 pero era mucho menor ya que Colombia se encontraba en la misma situación y junto con nosotros peleaba por la renovación del ATPDEA; en el 2013 Ecuador se queda sin apoyo por lo que el efecto contraproducente será mucho más fuerte.

Muchos empresarios buscan ya la forma de enfrentar estos posibles obstáculos en sus industrias, sin embargo, la mayoría de ellos no conocen la realidad ni la gravedad de esta situación. Empezando por el Gobierno que todavía le cuesta creer que nos afectará perder las preferencias con el socio comercial más grande del país. Una vez que se generen los

conflictos esperados varias productoras y exportadoras pueden quebrar por los excesivos costos de mantención y el escaso volumen de ventas en el peor de los casos o a su vez buscaran la forma de exportar brócoli a través de Colombia, formando un efecto triangulación que implica mayores gastos pero una menor pérdida en las exportaciones totales. Otras, no dudaran en aprovechar los incentivos que Colombia presenta para los agroproductores e instalarán sus empresas en este país beneficiándose del tratado antes mencionado.

Con todos estos antecedentes se puede concluir que al Ecuador se le vienen encima días difíciles y que se debe buscar la mejor estrategia para contrarrestar todo lo citado pues de no ser así, el comercio exterior del país se verá hundido en un abismo del que será extremadamente difícil salir, además de que Estados Unidos inundará el mercado con sus productos utilizando a Colombia para el no pago de arancel. Como se dijo anteriormente, hay que adelantarse a esa acción y tratar de salvar la producción de brócoli ecuatoriano antes de que sea demasiado tarde.

6.2 Recomendaciones

Las recomendaciones para solucionar el problema son las siguientes:

- El Gobierno debe poner empeño para que se cumplan las mejoras planteadas por el Ministerio de Agricultura en el sector del brócoli, así como en su gestión y distribución.
- La Asociación de Productores de Frutas y Legumbres debe comprar la semilla certificada del INIAP para asegurar la calidad del producto y poder competir en mercados internacionales.
- Si los productores trabajan en equipo es más factible convencer a los altos mandos del estado que mejoren las relaciones diplomáticas con Estados Unidos para una posible renovación del ATPDEA, caso contrario, se debe hacer todas las negociaciones posibles para incluir el brócoli en el Sistema General de Preferencias.
- De darse posible hacer un acuerdo de alianza con Colombia se debería buscar la manera de aprovechar sus preferencias arancelarias para nuestra industria.

- Apoyar las acciones ecológicas de cultivo, ya que esto sería un valor agregado al producto porque otros países no las practican. De esta forma mejorarán los terrenos y se podrá expandir la oferta exportadora.
- Incluir lo más rápido posible al brócoli en el seguro agrícola ya que esto es una garantía para las empresas y toda su mano de obra.
- Aprovechar la diferencia de costos directos que posee nuestro país por la ubicación geográfica para poder luchar contra los aranceles nulos de Colombia.
- Tomar en cuenta que en la semilla del Ecuador no hay transgénicos y esto es un pro para la agricultura nacional
- No sólo debemos centrarnos en vender el producto a nuevos socios comerciales, sino buscar la manera de no perder competitividad frente a los adversarios, principalmente Colombia con el TLC. De esa forma podemos asegurar la estabilidad económica del país y la seguridad para todas las familias que subsisten gracias a esta actividad.

Si se pone en marcha el plan de Mejoras que propone el Ministerio de Agricultura, las provincias que se dedican al cultivo de brócoli tendrán mayores incentivos para mejorar la producción, de esta manera, tendremos mejor calidad y el Ecuador podrá seguir dando valor agregado a sus clientes con el fin de que escojan nuestras hortalizas en lugar de las de otros países.

Las partes con más falencia son los trámites de distribución, gestión interna y entre productores ya que no están acostumbrados a trabajar en conjunto, para esto el Ministerio de Agricultura junto con el Ministerio de Industrias y Productividad, debería motivar a los brocoleros a unirse, mostrando las ventajas que tiene esa asociación; como la mejor utilización del espacio, menor tiempo de entrega y sobre todo mayores beneficios en ventas por la disminución de los costos; caso contrario, se deben explicar claramente los problemas que se presentarían en el sector en el año 2013.

Todo esto debe ir de la mano con el apoyo del Gobierno porque de eso depende que se logre éxito en el comercio exterior, se debe escuchar las propuestas de cada uno de los involucrados para saber qué es lo que piensan y que es lo que se debería hacer, no se pueden tomar decisiones a la ligera sin conocer lo que buscan y esperan las personas que serán perjudicadas si se pierden las preferencias del ATPDEA.

Bibliografía

Agroeconómica. (2011). Recuperado el 30 de Noviembre de 2011, de Ecuador: Sin ATPDEA, brócoli pagaría 14%: <http://www.agroeconomica.pe/2011/02/ecuador-sin-atpdea-brocoli-pagaria-14/>

Agrofrío S.A. (s.f.). *Congelación IQF*. Recuperado el 17 de Mayo de 2012, de <http://agrofrío.tripod.com/Esp/iqf.htm>

Albornoz, V. (20 de Noviembre de 2011). Vecinos con TLC . *El Comercio* , pág. 1.

Alerta por TLC de Colombia y Canadá. (2011 de Agosto de 2011). Recuperado el 29 de Noviembre de 2011, de http://www.elcomercio.com/negocios/Alerta-TLC-Colombia-Canada_0_537546409.html

Alimentación Sana. (s.f.). *Conoce las mejores verduras*. Recuperado el 07 de Mayo de 2012, de <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/alimentos/verduras.htm#bro>

Alvarez, C. (2011). *Apuestas productivas para la Región Páccifico de Colombia*. Valle del Cauca: Fundación para el desarrollo Integral del Vallle del Cauca.

Amaluisa, K. (2010). *Guía Comercial de Estados Unidos*. Nueva York.

Aprofel. (2011). *Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2011, de Perspectivas del Sector Productor, Procesador y Exportador de Frutas y Vegetales congelados: http://www.camaradecomercioamericana.org/APROFEL_AMCHAM_2011.pdf

Asociación de Productores Ecuatorianos de Frutas y Legumbres. (2011). Recuperado el 30 de Noviembre de 2011, de Perspectivas del Sector Productor, Procesador y Exportador de Frutas y Vegetales congelados: http://www.camaradecomercioamericana.org/APROFEL_AMCHAM_2011.pdf

Banco Central del Ecuador . (12 de Agosto de 2012). *Comercio Exterior*. Obtenido de Información Estadística: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp

Banco Nacional De Fomento. (s.f.). Obtenido de www.bnf.ec

Botanical - online. (s.f.). Recuperado el 24 de Abril de 2012, de <http://www.botanical-online.com/brecol.htm>

Caicedo, A. (2002). *Economía Internacional, Perspectiva Latinoamericana*. Bogotá: TecnoPress Ediciones Ltda.

Cajas, J. (2011). *Ecuador pide se renueve el ATPDEA*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2011, de Ecuadorian American Chamber of Commerce Guayaquil: <http://www.amchamecuador.org/publicaciones.php?titulo=3348>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2010). *Reporte de Monitoreo Sectorial*. Bogotá: Creight comunicación Gráfica.

Cámara de Industrias del Uruguay. (s.f.). *Cámara de Industrias del Uruguay*. Obtenido de <http://www.ciu.com.uy/innovanet/macros/TextContent.jsp?contentid=707&site=1&channel=innova.net>

Cámaras de comercio, Industria y Navegación de España . (s.f.). *Clasificación zona Estados Unidos*. Recuperado el 13 de Mayo de 2012, de http://www.plancameral.org/Guia_Arancel/ArancelZonaEeuu.asp

Cassola Izaguirre, A., & Peralta Jurado, G. (2004). *Desarrollo del Mercado de Cultivos orgánicos en el Ecuador con la Producción del Brócoli*. Guayaquil.

Cassola, A., Peralta, G., & Pfister, E. (2000). *Desarrollo del mercado de cultivos orgánicos en el Ecuador con la producción del brócoli*. Recuperado el 7 de Mayo de 2012, de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/368/1/666.pdf>

Centro de Información e Inteligencia Comercial . (Noviembre de 2009). *Perfil del Brócoli*. Recuperado el 24 de Abril de 2012, de www.pucesi.edu.ec/pdf/brocoli.pdf

CEPAL. (s.f.). *Intensidad tecnológica del Comercio de Centro América y la República Dominicana* . Obtenido de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/13920/L587-1.pdf>

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Integración . (2010). Quito: Editora Nacional .

Comunidad Andina. (12 de Agosto de 2003). *La ley de promoción comercial andina y erradicación de drogas*. Obtenido de intranet.comunidadandina.org/Documentos/.../SGdi895.doc

Contreras. (07 de Octubre de 2012). Estudio de Caso: brocoli Ecuatoriano. Quito. Recuperado el 07 de Octubre de 2012

COR. (15 de Febrero de 2011). *El Mercurio*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2011, de Sectores floricultor y agrícola mas afectados sin ATPDEA: <http://www.elmercurio.com.ec/269648-sectores-floricultor-y-agricola-mas-afectados-sin-atpdea.html>

CORPEI. (2002). *Ambassade de l' Equateur en France*. Recuperado el 7 de Mayo de 2012, de http://www.ambassade-equateur.fr/commerce_esp.htm

Correa asegura que eliminación de ATPDEA no afectará al empleo en Ecuador. (23 de Abril de 2012). *Hoy* .

DANE. (s.f.). *Clasificación Central Provisional de Productos*. Obtenido de http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=145

DANE. (2012). *Colombia exportaciones totales segun CIIU Rev. 1995 - 2012*. Bogotá: Departamento Administrativo Nacional de Estadística .

De Luca, M. F. (2011). *Boletin de Comercio Exterior*. Quito: Ministerio de Relaciones Exteriores.

Definición de Análisis. (s.f.). Recuperado el 13 de Febrero de 2012, de <http://www.definicionabc.com/ciencia/analisis.php>

Diaz Almada, P. (Agosto de 2009). *Zona Económica*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2012, de <http://www.zonaeconomica.com/apertura-comercial>

Díaz Almada, P. (2009). *Zona Económica*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2012, de <http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>

Diaz, J. (11 de Enero de 2011). Si Ecuador pierde el ATPDEA, las exportaciones se reducirán a cero. (www.burodeanalisis.com, Entrevistador)

El Comercio Exterior. (19 de Diciembre de 2011). *Líderes* , pág. 30.

El Universo. (19 de Febrero de 2011). Recuperado el 27 de Noviembre de 2011, de Envíos de Brócoli se frenan tras una semana sin ATPDEA: <http://www.eluniverso.com/2011/02/19/1/1356/envios-brocoli-frenan-tras-semana-sin-atpdea.html>

En riesgo unos 500 mil empleos por fin del ATPDEA. (09 de Abril de 2011). *Hoy* .

Endara, J. (2010). *Manual de Contabilidad Agroindustrial*. Quito.

Espasa Calpe. (2003). *Enciclopedia del Conocimiento*. Colombia: Espasa Calpe S.A .

Espinosa, I. G. (25 de Octubre de 2012). Como afectaría la eliminación del ATPDEA a la industria del brócoli. (M. A. Cortez, Entrevistador)

FEDEXPOR. (s.f.). *Mision, Política de Calidad y Vision*. Recuperado el 08 de Octubre de 2012, de http://www.fedexpor.com/site/index.php?option=com_content&view=article&id=30:mision-vision-politica-de-calidad&catid=12:que-es-fedexpor&Itemid=35

Gall, J. L. (2008-2009). *El brócoli en Ecuador : la fiebre del oro verde*. Recuperado el 30 de Abril de 2012, de http://hal-univ-diderot.archives-ouvertes.fr/docs/00/67/95/43/PDF/JULIE_LE_GALL_Anuario_2009.pdf

Geosalud. (2008). *Las propiedades curativas del brócoli y el tomate*. Recuperado el 07 de Mayo de 2012, de <http://www.geosalud.com/Cancerpacientes/coctel.htm>

Iglesias, C. (26 de Abril de 2012). Requisitos para el cultivo del brócoli. (E. Autor, Entrevistador)

INEC. (2011). *Boletín agropecuario mensual*. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Infoaserca. (29 de Noviembre de 2012). Obtenido de http://www.infoaserca.gob.mx/hortalizaseu/hi_mia.asp

INIAP. (2009). *Guía de Cultivos*. Quito: MAGAP.

INIAP. (26 de Abril de 2012). Requisitos para el cultivo de brócoli. (E. Autor, Entrevistador)

Instituto de Investigaciones Bibliográficas. (12 de Febrero de 2012). *Líneas de Investigación*. Obtenido de <http://bibliolal.bibliog.unam.mx:8080/lenya/iib/live/investigacion/lineas-seminarios-proy.html>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (Mayo de 2007). *Guía Práctica para la Exportación de brócoli a los Estados Unidos*. Recuperado el 12 de Febrero de 2012, de <http://orton.catie.ac.cr/repdoc/A4956e/A4956e.pdf>

Luigi. (2008). *Características Generales de las cadenas de estudio*. Quito.

Luventicus, A. d. (2002-2011). *Síntesis*. Recuperado el 13 de Febrero de 2012, de <http://www.luventicus.org/articulos/02A001/sintesis.html>

MAGAP. (Junio de 2011). *Plan de mejora competitiva - Brócoli*. Recuperado el 12 de Junio de 2012, de <http://www.slideshare.net/mcpec1/pmc-brocoli>

Menendez, X. N. (07 de Marzo de 2011). *Hoy*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2011, de Hoy: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/proteccionismo-o-aperturismo-462662.html>

Ministerio de Agricultura de Colombia. (2006-2015). *Plan Hortícola Nacional*. Bogotá .

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2003). *Ley de EE. UU contra el Bioterrorismo*. Recuperado el 13 de Mayo de 2012, de <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/bioterrorismo/index.htm>

Mojica, A. S. (2011). *Sembramos a Colombia por el mundo*. Bogotá : Corporación Colombia Internacional.

Morera, J. (Enero de 2004). *Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos*. Recuperado el 11 de Febrero de 2012, de <http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/70/tlccolusa.htm>

negocios, R. (20 de Noviembre de 2011). Ecuador pierde tiempo con el proteccionismo. *El Comercio* , pág. 1.

OMC. (11 de Febrero de 2012). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

Osorio, L. L. (27 de Junio de 2011). *Solo C que nada C* . Recuperado el 01 de Diciembre de 2011, de Las relaciones Ecuador- Estados Unidos : <http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2011/06/las-relaciones-ecuador-estados-unidos.html>

Pachano, A. (1 de Diciembre de 2012). Inquietudes Nacionales . *El Comercio* , pág. 13.

Parkin, M. (2006). *Microeconomía* (Séptima ed.). México: Person Educación.

Pilvicsa. (s.f.). *Galeria - Brócoli*. Obtenido de www.pilvicsa.com

Pilvicsa. (2012). *Pilones La Victoria S.A "Pilvicsa"*. Recuperado el 2012 de Mayo de 17, de <http://www.pilvicsa.com/Sitio/index.php>

Portafolio. (9 de Agosto de 2011). *Productos no Tradicionales crecieron en exportaciones*. Recuperado el 21 de Mayo de 2012, de <http://www.portafolio.co/negocios/productos-no-tradicionales-crecieron-exportaciones>

(2009). *Potencial Agroindustrial Antioqueño*. Medellín.

PRO ECUADOR . (s.f.). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/areas/promocion-de-exportaciones/ferias/>

PRO ECUADOR . (07 de Junio de 2011). *Jornadas de capacitación en comunidad Gatazo Zambrano* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/2011/06/07/pro-ecuador-inaugura-jornadas-de-capacitacion-en-comunidad-gatazo-zambrano/>

Proexport Colombia. (2011). *Sector Agroindustrial Colombiano*. Bogotá: Alejandro Velez.

Raedle, J. (13 de Octubre de 2011). Los exportadores esperan la ATPDEA. *El Comercio* , pág. 1.

Redacción Ecuador . (8 de Abril de 2011). 5 tipos de riego en el país . *El Comercio* .

Redacción Negocios. (15 de Mayo de 2012). Ecuador reactiva ATPDEA con Estados Unidos. *El Comercio* , pág. 10.

Redacción Negocios. (17 de Mayo de 2012). Los TLC de Colombia y Perú impactarán en Ecuador . *El Comercio* , pág. 7.

Remigipalmés. (2010). *Manual de uso de la tabla de Incoterms 2010*. Obtenido de www.incoterms-2010.com

Reuters. (19 de Diciembre de 2011). Ecuador crítica los procesos de decisión en el seno de la OMC . *El Comercio* , pág. 10.

REUTERS. (16 de Abril de 2012). El TLC de Colombia y EE.UU regirá desde Mayo. *El Comercio* , pág. 7.

Rodriguez, D. (27 de Octubre de 2011). Ecuador y Colombia hablan de negocios. *El Comercio* , pág. 1.

Salvat Editores. (2004). *La Enciclopedia*. Colombia: Salvat.

Sanar. (08 de 10 de 2009). *El brócoli: excelente para la salud* . Recuperado el 07 de Mayo de 2012, de <http://www.sanar.org/alimentos/propiedades-brocoli>

Sánchez, L. (2011). Agroindustria. *Diners* , 18-20.

Semillería San Alfonso. (s.f.). *Brócoli*. Obtenido de <http://www.semilleria.cl/desarrollo/DetalleProducto.aspx?id=65&idc=94>

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *CIU*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

Solorzano, A. (2004). Análisis Económico. *CAFTA*, (pág. 58). México.

Suárez, M. (2012). *Principales aspectos para ingresar al Mercado de EE.UU*. Bogotá.

Suquilanda, M. (2008). El deterioro de los suelos y la producción agrícola en el Ecuador . *El deterioro de los suelos y la producción agrícola en el Ecuador* (pág. 56). Quito: Universidad Central del Ecuador - Facultad de Ciencias Agrícolas.

Theodoracopoulos, M., & Lardizábal, R. (2008). *Manual de producción de brócoli*. Quito: USAID- RED.

Tiggres. (s.f.). Obtenido de <http://directorio.tiggres.com.pe/herramientas/comercio-exterior/%C2%BFque-es-el-atpdea.html>

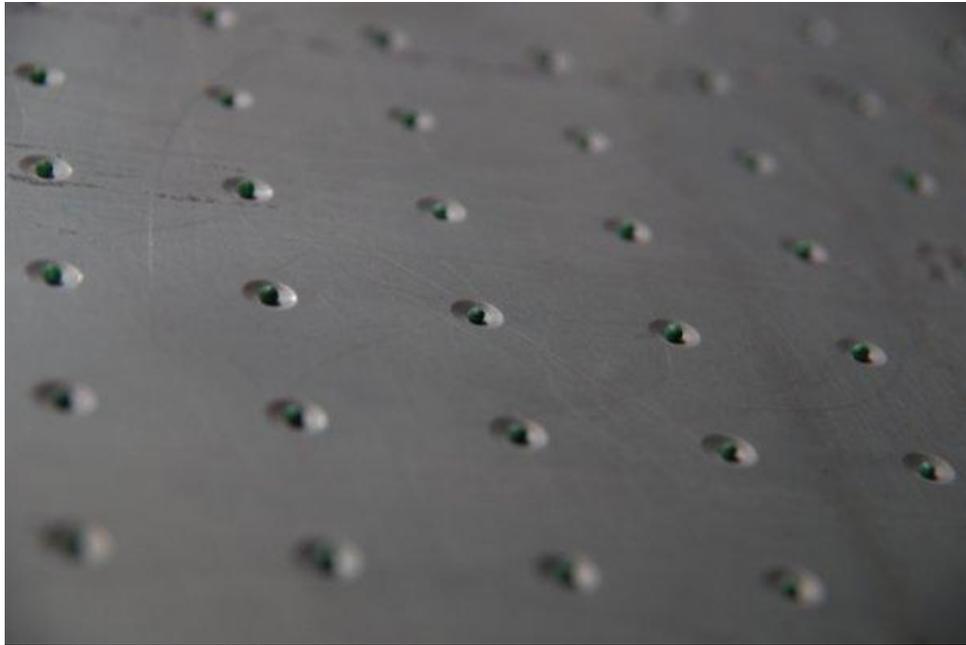
Universo.com, E. (10 de Octubre de 2011). *América Economía*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2011, de Ecuador: exportadores sin ATPDEA no se beneficiarían del apoyo oficial: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador-exportadores-sin-atpdea-no-se-beneficiarian-del-apoyo-oficial>

Vallejo Aguirre, J. E. (2008). *Análisis de las Ventajas Competitivas y Comparativas de las exportaciones agrícolas no tradicionales en el Ecuador. El caso del brócoli*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial.

Zapata, B. (s.f.). *Procesamiento de Datos I*. Recuperado el 12 de Febrero de 2012, de <http://es.scribd.com/doc/14697011/Principios-del-Procesamiento-de-Datos>

ANEXO 1

Fotos producción de brócoli (Tomadas de empresa Pilvicsa)



Semilla de Brócoli



Germinación



Plantas de Brócoli



Riego por aspersión bajo invernadero



Cosecha (Fotos tomadas de la producción de brócoli de Pilvicsa) (Pilvicsa)



Producción de brócoli en la Hacienda de la empresa Nintanga Lasso - Cotopaxi (Redacción Ecuador , 2011)



Selección de Brócoli (Aprofel, 2011)



Canal de riego en el sector de Chaupimolino, Pifo – Pichincha.

ANEXO 2

Boletines y artículos de periódico (Artículos tomados del Diario El Comercio)



JORNADAS

de capacitación a PRODUCTORES de BRÓCOLI Y QUINUA

PROGRAMA DE CAPACITACIONES

El Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración y PRO ECUADOR, en coordinación con las Direcciones Provinciales del MAGAP, CADERS y Educación en la provincia de Chimborazo, tienen el agrado de invitarlo a participar de las "Jornadas de Capacitación sobre comercio exterior para fortalecer la internacionalización de las mipymes y actores de la economía popular y solidaria" dirigido a productores del sector brócoli y quinoa del Cantón Colta, provincia de Chimborazo, los días 9, 15 y 22 de Junio.



Cronograma de capacitaciones:

<p>Día 1 Fecha: Jueves 09 de Junio del 2011 Lugar: Centro de capacitación de la Comunidad de Galatzo Zambrano, Km. 12 vía Ribamba-Cajabamba.</p>	<p>Inauguración a cargo del Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Econ. Ricardo Pettino Arca. Tema: Pasos para exportar (brócoli y quinoa) Hora: 09:30 - 14:00</p>
<p>Día 2 Fecha: Miércoles 15 de Junio del 2011 Lugar: Centro de capacitación de la Comunidad de Galatzo Zambrano, Km. 12 vía Ribamba-Cajabamba.</p>	<p>Tema: Logística y distribución (brócoli) Mercados potenciales del brócoli en el exterior. Hora: 09:00 - 13:00</p>
<p>Día 2 Fecha: Miércoles 15 de Junio del 2011 Lugar: Auditorio de la Subsecretaría de Tierras, en la Unidad Nacional y Epicachama (Ex INDA)</p>	<p>Tema: Logística y distribución (quinua) Mercados potenciales de la Quinoa en el exterior. Hora: 09:00 - 12:50</p>
<p>Día 3 Fecha: Miércoles 22 de Junio del 2011 Lugar: Centro de capacitación de la Comunidad de Galatzo Zambrano, Km. 12 vía Ribamba-Cajabamba.</p>	<p>Tema: Asociatividad (brócoli y quinoa) Capacitación Alimentaria Clausura del Programa de Capacitación. Hora: 09:00 - 14:40</p>

Dirigido a:
Productores de brócoli y quinoa de la Parroquia Cajabamba, provincia de Chimborazo.




Contactos:
Gabriela Pazmino
proecuador@mimree.gob.ec
g-pazmino@mimree.gob.ec
(04) 2597980 - 2597999 - 098472817

www.proecuador.gob.ec





Capacitación para productores de brócoli (PRO ECUADOR , 2011)

ECUADOR, SIN PLAN PARA LUEGO DE LA ATPDEA

Gobierno y empresarios deberán buscar una vía para proteger las exportaciones

EL COMERCIO

Ecuator no tiene un plan para mantener las exportaciones nacionales a EE.UU. una vez que venza la Ley de Preferencias Arancelarias Andina (Atpdea) en el 2013.

El pasado miércoles, el Legislativo estadounidense amplió el beneficio arancelario para Ecuador y Colombia hasta que entre en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) que esta última nación firmó con EE.UU.

La ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, quien está nominada al cargo de embajadora de Ecuador en Washington, evitó pronunciarse sobre el tema. Mientras el sector privado y, en particular, la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana, señaló que se debe concretar algún tipo de iniciativa comercial bilateral.

"Debe ser algún mecanismo en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Nosotros estamos desarrollando algunas propuestas para plantearlas a la ministra Cely durante una reunión que esperamos mantener próximamente", indicó Christian Espinosa, presidente de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana.

Una de las alternativas que se plantea es que determinados productos que ahora se exportan bajo la Atpdea se vendan en los EE.UU. mediante el Sistema General de Preferencias.

Esta medida aliviaría en algo el problema del país, debido a que los productos con gran volumen de exportaciones, como las rosas, no entrarían en el grupo por normas de la OMC. Tampoco podrían ser parte ítems provenientes de competidores de Ecuador a los que EE.UU. no les podría ofrecer las mismas condiciones que al país, por ejemplo, atún y textiles.

El peligro es que el mercado estadounidense preferiría productos de Perú o de Colombia, países que ya tienen un TLC.

De ahí que en Bogotá hay optimismo por la aprobación del Tratado de Libre Comercio el miércoles pasado.

"Con este tratado vamos a generar unos 250 000 puestos nuevos de trabajo. Y vamos a aumentar nuestras exportaciones en un 6%", señaló el presidente colombiano, Juan Manuel Santos.

COLOMBIA. "EL PAÍS ESTÁ PREPARADO PARA EL TLC"



El presidente de la Andi (Asociación de Industriales de Colombia), Luis Carlos Villegas (foto), afirmó que Colombia está preparada para el TLC con EE.UU. y destacó que este acuerdo estimulará el crecimiento de las inversiones mutuas, al tiempo que le permitirá al país enfrentar mejor la competencia china. El consultor en comercio internacional Martín Gustavo Ibarra anticipó que puede haber una relocalización de empresas asiáticas hacia territorio de Colombia para aprovechar las ventajas arancelarias del TLC con Estados Unidos. PORTAFOLIO / Bogotá

Las relaciones comerciales con la UE

Importaciones desde la UE al Ecuador

Productos	Crecimiento 2009-2010 (%)
Máquinas no eléctricas	31
Químicos	25,3
Minerales y metales	-40
Máquinas eléctricas	18,7
Manufacturas	-12
Textiles	1,6

Exportaciones del Ecuador a la UE

Producto	Número de puesto d proveedor para la UE
Camarones congelados	1
Concentrados de café	1
Jugo de frutas	1
Atún	1
Banano	2
Piñas frescas	2
Rosas	3
Cacao	5
Hortalizas congeladas	5

Los exportadores demandan una política clara de comercio

ECUADOR

Expoflores pidió al Presidente de la República que lidere la delegación que viajará a la Unión Europea que aclarará la posición oficial sobre el acuerdo comercial

Redacción Negocios
negocios@elcomercio.com

Las negociaciones con la Unión Europea (UE) han sido torpedeadas desde la propia Cancillería, señaló ayer Ignacio Pérez, presidente ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Flores (Expoflores). Lo dijo en referencia a la suspensión de diálogos para firmar un acuerdo comercial con el bloque europeo, debido a las diferencias en el interior del Gobierno.

"Lo sucedido con Canadá y los recientes sucesos en la búsqueda de un acuerdo con la UE (...) ratifican una vez más los temores que

los sectores productivos han manifestado desde hace mucho: que existen dos claras tendencias en el Comercio Exterior. Una, pragmática y responsable, y otra anárquica y cerrada", dijo Pérez.

En un comunicado de Expoflores titulado 'Hablemos la verdad señor Presidente', el gremio señala que la imagen ecuatoriana en las conversaciones los principales socios comerciales, como la Unión Europea y Estados Unidos, se ha debilitado por las diferencias internas en el Régimen.

Se refieren a las posiciones que representan, por un lado, el vicescanciller Kintto Lucas y, por otro, el viceministro de Comercio, Francisco Rivadeneira.

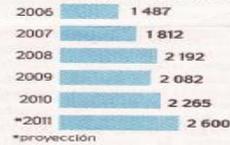
Producto de esas diferencias, los mensajes hacia la UE han sido de que el Gobierno no firmará ningún acuerdo comercial, debido a que está estudiando su ingreso al Mercosur.

"Aplaudimos, señor Presidente, su firme acción cuando un ascensor dañado casi mata a una menor edad, pero queremos esa firmeza cuando el 30% de las exportaciones ecuatorianas está en riesgo de

Exportaciones

La UE es el principal mercado de las ventas no petroleras del país.

En millones de dólares



Fuente: BCE / EL COMERCIO

perderse". De ahí que sugieren que si uno de los dos viceministros contradice las disposiciones presidenciales, deberían salir.

Para aclarar la posición del Gobierno, el canciller Ricardo Patiño viajará a Bruselas en las próximas semanas, acompañado del ministro Santiago León y técnicos de ambas dependencias.

Aunque es importante ese viaje, los exportadores creen que las

contradicciones internas no se resuelven con un viaje. Y más si quien preside la comitiva ha sido un opositor del acuerdo.

Pérez pidió al Presidente de la República que lidere la delegación, lo cual daría el peso y la importancia que se requiere.

Patiño señaló la semana pasada que no hay apuro en firmar un acuerdo con la UE, ya que las preferencias arancelarias que otorga ese bloque a productos ecuatorianos estarán vigentes hasta el 2013. Dijo que eso da tiempo para negociar un acuerdo que resulte beneficioso para el país.

Para los exportadores es urgente que se defina un acuerdo con la UE para evitar el cierre de mercados y de fuentes de empleo.

Lucas señaló a medios locales que hay una campaña en su contra que busca firmar un TLC con la Unión Europea, la cual hasta ahora no ha dado señales de negociar un acuerdo diferente.

Añadió que la única gestión que ha hecho es enviar una carta a representantes en la UE pidiendo una renovación de las preferencias arancelarias.

Los negocios con EE.UU. se pactan con cautela

COMERCIO

La posible no renovación de la Atpdea dejará mal paradas a las exportadoras ecuatorianas. Así lo aseguran empresarios estadounidenses que buscaron negocios en el país.

Redacción Guayaquil

Los exportadores ecuatorianos llegaban puntuales a la cita con algunos de los cinco importadores estadounidenses que participaban en la ronda de negociaciones dentro de la Expo USA 360°, la semana pasada, en Guayaquil.

Los estadounidenses degustaban dulces, veían catálogos y preguntaban a sus ofertantes. La mayoría era del segmento alimenticio.

De entre esas charlas siempre había un tema de por medio que resultaba: qué hará Ecuador ante la posibilidad de que EE.UU. no renueve el Acta de las Preferencias Arancelarias Andinas (Atpdea, por sus siglas en inglés), que vencerán en julio del 2013.

Rodrigo Castañeda, gerente de Operaciones de la estadounidense Family Food, adelantó que, de no renovarse la Atpdea, tendrán que buscar otros países proveedores. Y citó como mejores opciones a Colombia y Perú.

Ante ello, Ecuador perdería competitividad, porque, al pagar aranceles, los precios se incre-

El impacto

► Según el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (Mcpce), entre las partidas afectadas sin Atpdea están: nenas, flores, brócoli, piñas, mangos, bananas, azúcar, caña de azúcar, jugos y maderas. Esos sectores y otros generan cerca de 530.000 puestos de trabajo directos e indirectos.

► La Embajada de Ecuador en Estados Unidos propuso incluir ciertas partidas de la Atpdea a



En el Centro de Convenciones, Conservas, Infusiones, aliños y más ofrecían los ecuatorianos a importadores de EE.UU. en Expo USA.

mentarían y el impacto se trasladaría al consumidor final.

Ediberto Londóño, presidente de la firma estadounidense Sas Foods Enterprises, destacó que en Ecuador la empresa se ha esforzado para cumplir con todas las normas que pide EE.UU., como poner en la etiqueta información en los dos idiomas, código de barras y mejorar los empaques.

Pero todo ese esfuerzo no servirá si no se renueva la Atpdea, dijo. "El valor agregado no es suficiente, porque los demás países latinoamericanos también tienen el producto. Y si los vecinos cuentan con acuerdos comerciales y a Ecuador se le quita la Atpdea, hay mucho que perder".

Xavier Ycaza, gerente de Desarrollo Empresarial de la empresa estadounidense Del Campo, dijo que justifican sus compras, calculando que las importaciones estén en tierra al menos un mes antes de que terminen las preferencias. De otro modo, tendrían que pagar tributo por compras hechas con anterioridad.

Los empresarios ecuatorianos esperan que al final se renueve la Atpdea o que el Gobierno aplique un efectivo plan B.

Mónica Buljubasich, presidenta de la firma El Secreto de la Abuela, dijo que prefiere un mercado conocido, que otro por conocer. Por ello es urgente cuidar el mercado del norte.

A pesar de dicha incertidumbre, 40 empresas ecuatorianas hicieron citas de negocios, arri-

gún Danny Barbery, su gerente de Marketing, hay posibilidad de negocios con Family Food. Esta empresa ecuatoriana tiene capacidad de producción de 30.000 unidades de conservas de mermeladas y otros, al año.

Las citas se cumplimentaron el jueves y viernes pasados, en la feria que realizó la Cámara Ecuatoriana Americana de Guayaquil.

ANEXO 3

CALENDARIO DE EVENTOS EN ECUADOR 2012				
Nº	EVENTO	SECTOR	FECHA	ORGANIZADOR
1	IV CONGRESO INTERNACIONAL DE VERANO	Florícola	13 y 14 de Marzo	Distribuidoras Unidas Productos Florales
2 3	ENCUENTRO EMPRESARIAL ANDINO	Multisectorial	28 y 29 de Marzo	CAN - PROECUADOR
4	III CONFERENCIA LATINOAMERICANA DE RSPO	Bienes y servicios para el sector Palmicultor	29 de Marzo	SAMBITO-ANCUPA CORPEI
5	EXPOALIMENTARIA	Alimentos y Bebidas	Del 3 al 5 de Mayo	SECTOR ALIMENTICIO - CAPEIPI
6	FERIA HECHA A MANO	Artesanías	Del 4 al 6 de Mayo	Instituto De Economía Solidaria Y Popular
7	FERIA SALÓN DE CHOCOLATE EN ECUADOR	Cacao y elaborados	Del 17 al 20 de Mayo	CCIFEC
8	IX FORO INTERNACIONAL DEL BANANO Y 1ER CONGRESO DE BIOTECNOLOGÍA Y BIODIVERSIDAD	Banano	Del 28 al 26 de Mayo	AEBE - CIBE
9	MACRO RUEDA DE NEGOCIOS PRO ECUADOR	Multisectorial	Del 12 al 13 de Junio	PRO ECUADOR
10	EXPOFIDA	Artesanal	Del 20 al 29 de Julio	HORITZO GROUP - PRO ECUADOR
11	ECONEGOCIOS	Bienes y servicios medioambientales	23 y 24 de Agosto	CORPEI
12	CONGRESO INTERNACIONAL DE MANGO	Frutas no tradicionales	30 y 31 de Agosto	Fundación Mango Del Ecuador PRO ECUADOR
13	ECUADOR INDUSTRIAL A LA INVERSA	INDUSTRIAL	Del 3 al 6 de Septiembre	Cámara De Industria De Guayaquil - EXPOPLAZA
14	EXPOAGRO	Agrícola y Ganadero	Del 13 al 16 de Septiembre	CAIZ - EXPOEVENTOS
15	AROMAS DEL ECUADOR	Café - Cacao	Del 20 al 23 de Septiembre	PRO ECUADOR
16	ECUADOR OIL AND POWER	Petróleo y Gas	Del 26 al 28 de Septiembre	HJ BECDACH
17	EXPOUSA 360	Multisectorial	Del 3 al 5 de Octubre	CORPEI - AMCHAM - Con El Aval Del Consulado De Usa
18	AGRIFLOR	Florícola	Del 3 al 6 de Octubre	FLORECUADOR PRO ECUADOR
19	AQUAEXPO	Pesca y Acuicultura	Del 22 al 25 de Octubre	Cámara Nacional de Acuicultura
20	FERIA SABE	Alimentos y bebidas	Del 26 al 28 de Octubre	Toledo Eventos PRO ECUADOR
21	CONCURSO TAZA DORADA	Café	Octubre	ANECAFÉ PRO ECUADOR
22	CUMBRE MUNDIAL DEL BANANO	Banano	Del 12 al 14 de Noviembre	AGEARTH ZAMORANOS

Fuente: PROECUADOR
Elaborado por: El Autor.

CALENDARIO DE FERIAS INTERNACIONALES 2012				
Nº	EVENTO	SECTOR	FECHA	CIUDAD - PAÍS
1	BIOFACH	Alimentos Orgánicos	Del 15 al 18 de Febrero	Nuremberg - Alemania
2	FOODEX	Alimentos y Bebidas	Del 6 al 9 de Marzo	Tokio - Japón
3	NATURAL PRODUCTS EXPO WEST	Alimentos y Bebidas	Del 8 al 11 de Marzo	Anaheim - USA
4	CIE 2012 CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO	Alimentos y Bebidas	Del 29 al 31 de Marzo	Kunshan - China
5	ASIA FOOD & HOTEL	Alimentos y Bebidas	Del 17 al 20 de Abril	Singapur - Singapur
6	SCAA	Café y elaborados	Del 19 al 22 de Abril	Portland - USA
7	GOYANG KOREA FLOWER	Flores	Del 26 de abril al 13 Mayo	Seúl - Corea del Sur
8	APAS	Alimentos y Bebidas	Del 7 al 10 de Mayo	Sao Paulo - Brasil
9	SEOUL FOOD & HOTEL	Alimentos y Bebidas	Del 8 al 11 de Mayo	Seúl - Corea del Sur
10	SIAL CANADA	Alimentos y Bebidas	Del 9 al 11 de Mayo	Toronto - Canadá
11	EXPOGALA	Alimentos y Bebidas	22 y 23 de Mayo	Santiago - Chile
12	IMPORT GOODS FAIR	Multisectorial	Del 4 al 6 de Junio	Seúl - Corea del Sur
13	SUMMER FANCY FOOD SHOW	Alimentos y Bebidas	Del 17 al 19 de Junio	Washington DC - USA
14	NEW YORK GIFT SHOW	Artesanías	Del 18 al 23 de Agosto	Nueva York - USA
15	ALIMENTARIA	Alimentos y Bebidas	Del 10 al 12 de Septiembre	Guatemala - Guatemala
16	EXPOALIMENTARIA	Alimentos y Bebidas	Del 19 al 21 de Septiembre	Lima - Perú
17	CONXEMAR	Pesca y Acuicultura	Del 2 al 4 de Octubre	Vigo - España
18	FERIA DE CANTON	Multisectorial	Octubre	Cantón - China
19	SALON DU CHOCOLAT	Cacao y Elaborados	Del 31 de Octubre al 4 de Noviembre	París - Francia
20	FESTIVAL DEL CHOCOLATE	Cacao y Elaborados	Del 12 al 14 de Octubre	Estocolmo - Suecia
21	NEW YORK CHOCOLATE SHOW	Cacao y Elaborados	Noviembre	New York - USA

Fuente: PROECUADOR
Elaborado por: El Autor.

ANEXO 4

Cuadro de costos de producción de una hectárea de brócoli

LABOR O ACTIVIDAD	TECNOLOGÍA DEL INIAP		COSTO TECNOLOGÍA			
			Unidades	Cantidad	Costo	Total/ha
1. ANÁLISIS DEL SUELO	Análisis completo del suelo			1	20.00	20.00
			Subtotal			20.00
2. PREPARACIÓN DEL SUELO	Tractor: (arada)	horas		2	12.00	24.00
	Tractor: (rastrada)	horas		2	12.00	24.00
	Tractor: (huachada)	jornales		8	7.00	56.00
			Subtotal			104.00
3. SEMILLA	Brócoli	kg		2.8	10.00	28.00
			Subtotal			28.00
4. SIEMBRA	Plantas por sitio: 1 unidad					
	Distancia entre plantas: 0,4 m					
	Distancia entre hileras: 0,5 m					
	Siembra:	jornales		12	7.00	84.00
		Subtotal			84.00	
5. FERTILIZACIÓN	18-46-00	kg		35	1.31	45.85
	Muriato de Potasio	kg		40	0.83	33.20
	Urea	kg		35	0.97	33.95
	Aplicación:	jornales		15	7.00	105.00
			Subtotal			218.00
6. LABORES CULTURALES	Eliminación malezas:	jornales		24	7.00	168.00
			Subtotal			168.00
7. RIEGOS	Riegos	jornales		12	7.00	84.00
			Subtotal			84.00
8. CONTROL FITOSANITARIO	Desinfección Semilla					
	Benlate	kg		0.02	25.00	0.50
	Vitavax	kg		0.2	24.00	4.80
	Bavistin	litro		0.4	35.90	14.36
	Control pulgon					
	Cipermetrina	cc		2	10.00	20.00
	Control Otras Plagas					
	Dimethoato	litro		2	9.00	18.00
	Control Enfermedades oídio,					
	Topas	litro		2	53.50	107.00
	Alto	litro		1	82.00	82.00
	Control Pseudomonas					
	Caldo Bordeles neutralizado	kg		5	6.00	30.00
	Fijador	litro		1	5.35	5.35
	Aplicación:	jornales		3	7.00	21.00
	Control de Sclerotinia					
	Captan	kg		10	9.14	91.40
Fijador	litro		1	5.35	5.35	
Aplicación:	jornales		3	4.00	12.00	
		Subtotal			411.76	
9. COSECHA	Sacos	unidad		1440	0.10	144.00
	Cosecha manual	jornales		10	7.00	70.00
			Subtotal			214.00
10. OTROS	Asistencia técnica	Tecnico		3	20.00	60.00
			Subtotal			60.00
11. COSTOS DIRECTOS			TOTAL			1391.76
12. RENDIMIENTOS	Rendimiento promedio: 46,00 t/ha = 46000 kg					

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
Elaborado por: INIAP

ANEXO 5

Balanza de Pagos – 5. Bienes

Transacción / Período						
	2011-I	2011-II	2011-III	2011-IV	2012-I	2012-II
Exportaciones	5,531.0	5,889.7	5,795.5	5,866.1	6,414.6	6,231.9
Mercancías generales	5,413.0	5,775.6	5,676.7	5,747.0	6,277.8	6,110.8
Mercancías según la CAE	5,344.0	5,704.0	5,602.4	5,672.0	6,205.4	6,035.7
Petroleras (4)	3,104.0	3,328.8	3,307.0	3,205.1	3,802.1	3,603.4
Petróleo crudo	2,851.0	3,092.8	2,893.2	2,963.1	3,529.9	3,198.7
Derivados	253.0	236.0	413.9	242.0	272.3	404.7
No petroleras	2,240.0	2,375.2	2,295.3	2,466.9	2,403.3	2,432.2
Tradicionales	1,128.4	1,115.6	1,070.6	1,214.3	1,163.3	1,107.9
Banano y plátano	627.9	579.2	486.5	552.8	583.1	549.3
Café y elaborados	44.8	48.9	91.8	74.6	53.3	60.6
Camarón	265.0	306.1	295.1	312.2	301.5	343.8
Cacao y elaborados	124.6	122.4	139.6	199.9	131.6	78.4
Atún y pescado	66.1	59.0	57.7	74.6	93.8	75.8
No tradicionales	1,111.6	1,259.6	1,224.7	1,252.6	1,239.9	1,324.4
Ajuste por comercio no registrado (3)	69.0	71.7	74.4	75.0	72.3	75.2
Bienes para transformación	-	-	-	-	-	-
Reparación de bienes	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
Bienes adquiridos en puerto por medios de tra	116.5	112.6	117.3	117.6	135.4	119.5
Oro no monetario	-	-	-	-	-	-
Importaciones	5,100.8	5,839.1	5,952.2	6,350.5	5,824.2	6,167.9
Mercancías generales	5,095.1	5,833.4	5,946.5	6,344.8	5,818.5	6,162.2
Mercancías según la CAE	5,046.4	5,784.3	5,894.9	6,283.9	5,723.0	6,046.4
Bienes de consumo	1,041.1	1,191.0	1,300.6	1,274.0	1,189.4	1,247.7
No duraderos	596.6	680.7	744.0	710.1	666.2	712.4
Duraderos (2)	444.5	510.3	556.6	563.9	523.2	535.2
Combustibles y lubricantes	1,034.7	1,403.9	1,274.5	1,373.4	1,147.2	1,424.7
Materia primas	1,641.6	1,785.5	1,890.3	1,913.6	1,824.7	1,715.7
Agrícolas	219.5	241.6	203.7	266.5	221.3	204.7
Industriales	1,277.4	1,405.0	1,445.3	1,394.7	1,392.2	1,312.6
Materiales de construcción	144.7	138.9	241.3	252.3	211.2	198.3
Bienes de capital	1,319.1	1,394.4	1,420.8	1,710.3	1,550.5	1,648.2
Agrícolas	26.2	25.6	26.0	23.4	22.4	34.4
Industriales	886.1	959.5	1,009.2	1,181.5	1,035.1	1,114.9
Equipos de transporte	406.8	409.3	385.6	505.4	492.9	499.0
Diversos	9.9	9.6	8.7	12.6	11.2	10.1
Ajuste por comercio no registrado (3)	48.7	49.0	51.6	61.0	95.5	115.9
Bienes para transformación	-	-	-	-	-	-
Reparación de bienes	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
Bienes adquiridos en puerto por medios de tra	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2
Oro no monetario	-	-	-	-	-	-
SALDO	430.2	50.6	-156.7	-484.4	590.5	64.0

Fuente: Banco Central del Ecuador – Boletín trimestral
Elaborado por: Banco Central

ANEXO 6

Producto Interno Bruto Previsión (2012) por Clase de Actividad Económica

Miles de dólares

Ramas de actividad \ Años CIU CN	2010 (p)	2011 (prev)	2012 (prev)	2013 (prev)
A. Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	3,824,255	4,191,269	4,484,237	4,787,383
1. Cultivo de banano, café y cacao	893,892	1,002,806	1,035,032	1,068,292
2. Otros cultivos agrícolas	1,410,989	1,524,038	1,643,887	1,773,161
3. Producción animal	738,007	771,324	846,296	919,755
4. Silvicultura y extracción de madera	352,548	409,280	450,756	487,069
5. Productos de la caza y de la pesca	428,819	483,821	508,266	539,105
B. Explotación de minas y canteras	9,528,853	12,335,022	12,140,088	11,602,476
6. Extracción de petróleo crudo y gas natural	8,536,167	10,994,326	10,611,090	10,183,655
7. Fabricación de productos de la refinación de petróleo	849,631	1,177,012	1,353,491	1,230,635
8. Otros productos mineros	143,055	163,683	175,508	188,186
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	5,406,723	6,052,482	6,769,177	7,345,162
9. Carnes y pescado elaborado	1,358,317	1,479,149	1,617,005	1,764,432
10. Cereales y panadería	241,495	254,387	284,993	307,932
11. Elaboración de azúcar	182,887	219,139	229,548	242,135
12. Productos alimenticios diversos	578,367	621,142	717,568	760,194
13. Elaboración de bebidas	333,451	391,683	493,808	537,596
14. Elaboración de productos de tabaco	38,083	33,858	35,720	37,685
15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	663,783	721,559	809,900	895,463
16. Producción de madera y fabricación de productos de madera	565,955	645,967	716,426	757,454
17. Papel y productos de papel	298,645	324,312	346,023	372,442
18. Fabricación de productos químicos, caucho y plástico	395,242	466,571	528,484	576,564
19. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	446,164	527,986	578,285	641,880
20. Fabricación de maquinaria y equipo	286,027	346,927	389,169	426,390
21. Industrias manufactureras n.c.p.	18,307	19,802	22,248	24,996
D. Suministro de electricidad y agua	460,439	525,196	581,628	625,463
22. Suministro de electricidad y agua	460,439	525,196	581,628	625,463
E. Construcción y obras públicas	5,973,023	7,515,118	8,412,152	9,398,460
23. Construcción	5,973,023	7,515,118	8,412,152	9,398,460
F. Comercio al por mayor y al por menor	6,837,083	7,728,205	8,453,870	9,132,555
24. Comercio al por mayor y al por menor	6,837,083	7,728,205	8,453,870	9,132,555
G. Transporte y almacenamiento	3,583,472	3,978,753	4,433,464	5,019,168
25. Transporte y almacenamiento	3,583,472	3,978,753	4,433,464	5,019,168
H. Servicios de Intermediación financiera	1,618,474	1,834,166	2,010,334	2,203,422
26. Intermediación financiera	1,618,474	1,834,166	2,010,334	2,203,422
I. Otros servicios	16,058,728	18,150,268	20,242,414	22,066,968
27. Otros servicios	16,058,728	18,150,268	20,242,414	22,066,968
J. Servicios gubernamentales	3,118,073	3,293,283	3,672,429	3,953,003
28. Servicios gubernamentales	3,118,073	3,293,283	3,672,429	3,953,003
K. Servicio doméstico	72,858	74,019	78,460	83,999
29. Servicio doméstico	72,858	74,019	78,460	83,999
Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente	-1,625,575	-1,865,314	-2,075,054	-2,306,533
Otros elementos del PIB	3,121,710	3,614,216	4,028,730	4,304,665
PRODUCTO INTERNO BRUTO	57,978,116	67,426,682	73,231,929	78,216,191

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador