

# **La PYME y la no renovación del ATPDEA<sup>1</sup>**

## **El ATPDEA y el final de las preferencias arancelarias**

El Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA) fue un programa unilateral creado por los Estados Unidos en el marco de la Cláusula de Habilitación del GATT con el objeto de beneficiar a los cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) en su lucha contra la producción y el tráfico de drogas. A través del ATPDEA el Ecuador ha logrado exportar aproximadamente unos 900 productos libres de arancel.

En términos monetarios cerca del 40% de las exportaciones ecuatorianas se venden bajo este sistema preferencial entre los cuales se pueden destacar rosas, atunes, brócolis, mangos, piñas, palmitos, madera contrachapada, alcachofas, medias nylon, entre otros.

A partir del año 2006 comenzó la revisión de este sistema preferencial por parte de las autoridades norteamericanas, desde ese año a la fecha se han dado seis renovaciones, definiéndose que a partir de julio del 2013 terminaría definitivamente su vigencia.

Entre las razones para esta decisión por parte del Gobierno Norteamericano está la firma de los Tratados de Libre Comercio con Colombia y Perú, la existencia de otro mecanismo similar pero de cobertura más amplia a nivel de países como es el SGP y un cambio en las políticas comerciales de los Estados Unidos.

Todo indica que desde julio algunos productos ecuatorianos deberán cobijarse bajo el SGP o en su defecto mejorar sus condiciones productivas para que los costos arancelarios no afecten su competitividad.

## **Un reto a la competitividad de la PYME**

El vencimiento final del ATPDEA en julio del 2013 implica para algunos productos ecuatorianos que desde esa fecha deben comenzar a pagar los respectivos aranceles de importación. Se hace referencia “algunos productos”, ya que existe el denominado Sistema Generalizado de Preferencias SGP, que permitirá palear esta una nueva realidad comercial en algunos casos.

La PYME es un importante actor en las exportaciones hacia los Estados Unidos, según información del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, aproximadamente un 18% de las personas jurídicas que exportan hacia dicho mercado corresponde al sector de la PYME

---

<sup>1</sup> Edwin Vásquez. Consultor de INCADECO. E-mail: [e.vasquez@incadeco.com](mailto:e.vasquez@incadeco.com); [info@incadeco.com](mailto:info@incadeco.com). Fecha de publicación: marzo de 2013. Este artículo es producto del convenio entre la Universidad Andina Simón Bolívar e INCADECO.

Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad del autor o autores y no necesariamente reflejan un punto de vista del Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

los cuales deberán enfrentar un incremento de costos por concepto de arancel en promedio del 10.5%, dependiendo de los productos que vendan. La situación se hace más compleja por cuanto los principales competidores en el mercado norteamericano son Colombia, Perú y algunos países centroamericanos que mantienen un acuerdo comercial con Estados Unidos que les permite mantener las ventajas arancelarias.

Las estimaciones sobre el desvío de comercio generado por el pago de arancel prevé una disminución de las importaciones de EEUU desde el Ecuador en el orden de \$23 millones durante el primer año y éste podría superar los \$60 millones durante los tres primeros años de impacto. El reto para la PYME es enorme y se requerirá de acciones internas para mejorar sus condiciones de competencia para mantenerse en este mercado.

### **Necesidad de un consenso actores privados y públicos**

El reto que se presenta para el sector de la PYME desde julio del 2013 implica no solo abordar de una manera técnica desde el punto de vista empresarial, sino también desde la esfera de la política pública. Si bien existe otro sistema como el SGP que podría ayudar la situación de algunos productos, no se debe considerar que la situación en estos casos está solucionado.

La nueva realidad en la economía mundial desde el 2008, están cambiando las políticas de comerciales de los países desarrollados frente a los en desarrollo, y nada asegura que en el corto plazo se presenten cambios en estos sistemas preferenciales como está aconteciendo también con el SGP de Europa.

Es necesario que tanto el sector privado como el público definan políticas sostenidas de largo plazo que tiendan a mejorar los niveles de competitividad de las empresas y se encuentren mecanismos comerciales que faciliten el acceso a los principales mercados de exportación del Ecuador, en especial para las PYMES.

