

tlc

más allá de los ganadores y perdedores

< POR PABLO CARDOSO >

Los medios de comunicación recogieron el pánico de algunos sectores de la economía nacional al vislumbrarse el fin de las preferencias arancelarias. Las cifras divulgadas por los gremios empresariales fueron apocalípticas: la Cámara de Industrias de Pichincha señaló que se perderían 38.500 empleos directos y 67.300 indirectos; el Comité Empresarial Ecuatoriano habló de 57 mil plazas de trabajo –21 mil directas, 36 mil indirectas–, mientras el embajador de Ecuador en EEUU, **Luis Gallegos**, iba más allá al sostener que se cortarían 100 mil trabajos directos. Las cifras, como se ve, no cuadran, pero el miedo está latente. **Pablo Anhalzer**, empresario ecuatoriano, dice con sorna que “si uno suma la cantidad de gente que cada sector alega que ahí trabaja, la población del Ecuador debe estar cerca de superar a la de China”.

En realidad es difícil anticipar consistentemente los efectos de la pérdida del beneficio arancelario (*ver artículo sobre el fin de las preferencias Atpdea, a continuación*). En los estudios de impacto disponibles nunca se construyeron escenarios que permitan visualizar el futuro económico del país, y tampoco se emplearon las herramientas precisas que ayuden a los gestores de política a tomar decisiones. Este es un mal que

El Gobierno de Alfredo Palacio, “sin querer queriendo”, suspendió las negociaciones del TLC. La reforma a la Ley de Hidrocarburos más la declaratoria de caducidad de la OXY provocaron el enfado norteamericano y el TLC ha quedado, quizás, para el próximo gobierno. Mientras tanto, parece inminente el fin de las preferencias arancelarias (ligadas a la lucha contra el narcotráfico), y algunos sectores ya “se comen las uñas” cuando ven al futuro. La histórica falta de dirección de la política comercial ecuatoriana pone al Ecuador en el limbo, cuando se aproximan dificultades en la relación de intercambio con nuestro primer socio comercial.

perjudica sistemáticamente a la economía ecuatoriana. A decir de **Rubén Flores**, ex viceministro de Economía, los problemas originados “en la falta de planificación y un sistema de información oportuno, serio, creíble, de traslado de la información” son realmente graves.

El debate sigue siendo ideológico y las posiciones –como se verá más adelante en el presente artículo– se limitan a la defensa de las prebendas corporativas.

No está claro el balance sectorial

Los estudios de impacto son inconsistentes. No permiten develar claramente los resultados de una eventual firma de un TLC con EEUU ni lo que implica no firmarlo. Dentro del sector empresarial persisten las posturas contrapuestas. Los supuestos ganadores y los supuestos perdedores han hecho uso de sus más fuertes armas para convencer a la opinión pública sobre los beneficios o perjuicios que traería el TLC. GESTIÓN revisa a continuación las posiciones de algunos de ellos.

Un amplio abanico de posiciones sectoriales

Los que defienden a capa y espada los beneficios del TLC son, por supues-

to, aquellos sectores cuyo principal nicho de mercado está en EEUU. Lo que pasa es que, si se echa un vistazo a la composición exportadora ecuatoriana, es fácil reparar en que EEUU es la meca de gran parte de la misma. En 2005, Ecuador vendió en el mercado norteamericano más de \$ 8.000 millones, es decir 50% de sus exportaciones totales. El principal producto es el petróleo, pero otros productos, de gran significación económica y social, también se dirigen allá.

El caso de las **flores** es ilustrativo. Las consecuencias de quedarse sin las preferencias y el TLC serían bastante graves, pues alrededor de 60% del valor de las exportaciones florícolas se obtiene en EEUU y, de no concretarse algún tipo de renegociación de la facilidad arancelaria, se verían castigadas con un arancel de 7%. Con esto, los floricultores ecuatorianos afirman que perderían la batalla comercial que mantienen con sus pares colombianos. Ello, a su vez, causaría problemas en la relación con sus socios comerciales, sus bancos y sus proveedores. “Como empresarios, haremos el máximo esfuerzo para evitar la pérdida de puestos de trabajo. Nuestro campo de acción es realmente pequeño, y no podemos hacer mayor cosa”, señala **Bolívar Cevallos**, presidente ejecutivo de Expoflores. “Me preocupa el impacto social que pueda producirse si se desestiman las inversiones en la floricultura, debido a la alta demanda de mano de obra que tiene esta actividad, tomando en cuenta que por cada hectárea productiva de flores se da empleo de 11 a 13 personas de manera directa”, agrega **Carlos Carrión**, propietario de la empresa florícola Joygardens.

La **actividad textil** —a diferencia de las flores— es un sector tradicional de la economía ecuatoriana. Ecuador se ha especializado en exportar productos inter-

medios: tres cuartas partes del volumen exportado corresponde a hilados y tejidos. Los perjuicios que este sector tendría por la no renovación del Atpdea serían de dos tipos: por un lado, la pérdida de competitividad en las ventas directas al mercado norteamericano, que en 2005 representaron \$ 16 millones; por otro, debido al tema de normas de origen, la pérdida de la posibilidad de proveer insumos textiles a las industrias confeccionistas *colombianas y peruanas* que exportan a EEUU.

Los norteamericanos reciben alrededor de 20% de las exportaciones textiles ecuatorianas; la exportación de hilados y tejidos a Colombia representa 20% y a Perú 7%. Así, casi 50% del total de la oferta exportable textil se vería afectada.

Hilados y tejidos serían los más perjudicados: 60% de las ventas serían gravadas con arancel. Solo Enkador, empresa fabricante de filamentos sintéticos en poliéster y nylon, vería afectadas sus ventas en el mercado de exportación en alrededor de \$ 4 millones, según confiesa **Ximena Sánchez**, gerente comercial de la empresa. Para Enkador, la no renovación de las Atpdea supondría poner en riesgo una inversión reciente de más de \$ 2 millones.

En la Costa, el **sector atunero** sería otro de los afectados. EEUU compra la mitad de todo el atún del mundo y, como parte de ella, acoge alrededor de 20% de las exportaciones de elaborados y enlatados de atún ecuatoriano. El crecimiento de la industria atunera ecuatoriana se ha realizado a pesar de contar con señales contradictorias, pues los beneficios del Atpdea únicamente alcanzan a las exportaciones de atún en funda (*pouch*) y gravan el

atún en lata con aranceles de 12,5% y 35% según vayan contenidos en agua o en aceite.

A pesar de que hasta la última ronda del TLC las condiciones no satisfacían plenamente a los atuneros, con una regla de origen cerrada (es decir que las industrias atuneras ecuatorianas sólo podrían procesar el atún pescado en mares ecuatorianos) la industria se vería afectada ante la no renovación de la facilidad arancelaria. **Agustín Jiménez**, presidente de Empresa Pesquera Ecuatoriana S.A., sostiene que “sería un desastre; esperábamos poder aumentar las exportaciones de atún a cerca de \$ 200 millones el próximo año”.

El país procesa alrededor de 300.000 toneladas métricas de atún por año, pero solo la mitad es capturada por la flota ecuatoriana. El tratamiento de la norma de origen en las negociaciones de TLC se reveló discriminatorio, si se tiene en cuenta lo concedido a los países centroamericanos en el Cafta a Chile y a México (en el Nafta).

Uno de los reales riesgos para el empleo en la Costa es la deslocalización de la industria atunera, muy posible si finalmente fracasan las negociaciones. Jiménez comenta que “colombianos y peruanos ya nos han hecho propuestas, y habrá un desmantelamiento fabril; las fábricas serán llevadas a Colombia y Perú, porque ellos tienen cero arancel”.

Los contrarios y los neutrales

Sin embargo de todos los claros perjuicios anteriores, hay quienes respiran aliviados con el fracaso del TLC. Uno de esos sectores es el **farmacéutico**, que en los últimos años ha tenido un gran crecimiento sustentado principalmente en la comercialización de medicamentos genéricos. La mala cobertura y el acceso universal a salud y medicamentos —que sigue siendo deficiente— se verían agravados por el TLC, según empresarios de este sector.



RECUADRO 1

DECLARACIONES DE CANDIDATOS PRESIDENCIALES ACERCA DE LA FIRMA DEL TLC EN EL PROGRAMA "ESTE LUNES" DE JORGE ORTIZ

Pregunta: En el caso de ganar las elecciones presidenciales, ¿firmaría usted un tratado de libre comercio?

Respuestas:

Cynthia Viteri: Sí firmaría tratados de libre comercio, con países que respeten relaciones igualitarias.

Luis Macas: No firmaría un TLC bajo las condiciones que ha impuesto "el Norte". Sí firmaría tratados de libre comercio con otros países, siempre y cuando se lo haga en igualdad de condiciones.

Jaime Damerval: Sí firmaría un TLC, pero distinto al del Dr. Palacio.

Fernando Rosero: Sí firmaría el TLC, pero con la condición de que EEUU otorgue a los ecuatorianos amnistía migratoria y legalice su situación en sus tierras.

Luis Villacís: No TLC, porque es una sentencia de muerte en contra de los 13 millones de ecuatorianos.

León Roldós: Sí firmaría un TLC bien negociado, con líneas maestras que sean iguales tanto para negociar con EEUU como con Europa. Lo llevaría a consulta popular.

Rafael Correa: No firmaría el TLC. Quebraría nuestra agricultura y limitaría grandemente nuestra soberanía. Dejémonos de novele-rías. Yo sí sé de lo que hablo y conozco lo pernicioso que es el TLC.

Carlos Cornejo, gerente del laboratorio nacional Pharmabrand, sostiene que "el TLC para el sector farmacéutico ecuatoriano sería nefasto. Atentaría contra el desarrollo de la industria farmacéutica nacional, y el país pasaría a ser dependiente de compañías multinacionales que solo comercializan productos importados, acabando las fuentes de trabajo y frenando el crecimiento tecnológico, básico para el desarrollo del país". Cita el caso mexicano, donde –tras la firma del TLC– los precios de los medicamentos se encarecieron considerablemente (un tema relacionado con este es *Medicina rebelde*, en el suplemento FOREIGN POLICY de este número).

Otros sectores aceptan la existencia de efectos positivos y negativos. Para **Pablo Anhalzer**, empresario del **sector avícola**, el TLC reduciría los costos de los insumos para la alimentación de las aves, "en el caso de la avicultura el alimento representa entre 60 y 70% del costo de producción del pollo. El TLC lograría que tengamos acceso a todos los insumos que importamos de una manera más económica". Sin embargo, acepta que el tratado también pone en riesgo al sector, por cuanto el mercado nacional podría verse inundado de cuartos traseros de pollo norteamericanos. "Al latino –a diferencia del norteamericano– le gusta la carne negra, convirtiéndose por ende los nuestros en mercados muy atractivos para el avicultor norteamericano para la venta de cuartos traseros que ellos desechan".

¿Es el TLC la oportunidad para realizar las reformas?

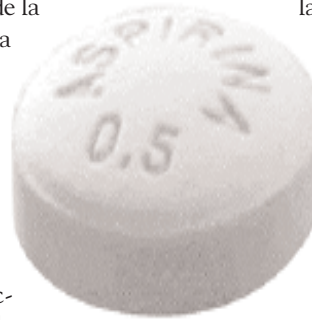
Al parecer, el debate entre perdedores y ganadores se ha esterilizado, pero en cambio ha conseguido eclipsar otros temas importantes. La estructura pro-

ductiva y comercial del país adolece de graves problemas que merman su productividad y competitividad, y las discusiones sobre el TLC pudieron ser la oportunidad de sacar los trapos sucios al sol, pero los líderes sectoriales prefirieron polemizar entre sí, evitando topar temas institucionales más incómodos.

El actual drama de la pérdida del beneficio Atpdea para algunos sectores, no es más que el resultado de profundas y arraigadas fallas estructurales en la economía ecuatoriana. Si bien el arancel castigaría a los diferentes productos en su entrada al mercado más grande del mundo, hay que recordar que las ganancias de competitividad superan en mucho a una concesión arancelaria unilateral. La receta de la competitividad, y más aún de la productividad, no está únicamente en la apertura y en la liberalización. Se debe recordar que los países más competitivos son precisamente aquellos que más trabas han puesto al libre comercio. Tan solo basta mirar los resultados de la última cita de la OMC y el fracaso

de la Ronda de Doha a manos de EEUU, la Unión Europea y Japón, por proteger a sus economías agrícolas manteniendo los subsidios.

La competitividad se sostiene en dos pilares. No se requiere mucha ciencia para saber que un pilar se encuentra en el mismo proceso productivo –fruto de la combinación de factores como capital, trabajo y tecnología–, y el otro en las condiciones generadas por el ambiente macroeconómico de una región o de un país. Es en éste en donde empresarios y gobierno, juntos, deben trabajar para que la competitividad sea una fortaleza interna de la economía ecuatoriana, independiente de cualquier dádiva externa –que muchas veces puede ser un anzuelo, como al parecer está ocu-



riendo en la sucesión que propone EEUU, al pasar del Atpdea al TLC.

Poco o nada se ha hecho en el país por ganar competitividad. Más fácil parece echar la culpa a un gobierno, o declarar “persona no grata” a un mandatario. Las reformas que apuntalen el sector productivo siguen pendientes y para mucho técnicos –desde el mismo ex jefe negociador, **Manuel Chiriboga**– el TLC era una oportunidad para realizarlas (*Recuadro 2*). ¿Cuánto se ha hablado en el país de temas como el costo y acceso a crédito, el costo de la energía eléctrica, la diversificación de exportaciones, la asociatividad, la incorporación de valor agregado a la producción, la propiedad de las cade-

nas de comercialización, el control del contrabando, la modernización de las aduanas? Y, ¿qué se ha hecho al respecto?

No existe una visión comercial a largo plazo

Desde una perspectiva más amplia, la negociación bilateral con EEUU ha sido una clara muestra de la atropellada política comercial ecuatoriana. Es más, es fácil comprobar que esta no existe realmente. Desde hace tiempo, Ecuador ha bailado al compás que le ha tocado EEUU.

La política comercial norteamericana se viene sosteniendo en los últimos años en las relaciones bilaterales.

si no el perjuicio que deberíamos asumir sería demasiado alto. De la misma manera, el TLC exigía garantizar transparencia en los servicios financieros. Y así en algunos otros aspectos”.

Sin embargo, según el experto, el Ecuador debería –con o sin TLC– hacer un real esfuerzo que le permita aumentar sus niveles de productividad y competitividad. Hay varios puntos de agenda interna en los cuales se puede trabajar. En agricultura, por ejemplo, se debería “evitar las malas prácticas agrícolas y adoptar las correctas –como el uso eficiente del agua, el uso de semillas certificadas, la creación de sistemas de cultivos que garanticen una nutrición y un cuidado fitosanitario adecuados–, lo cual permitiría garantizar una pérdida menor en el período de post-cosecha, que en el caso de las hortalizas llega actualmente hasta el 20 ó 25 % de la cosecha total y podría reducirse a 4 ó 5%, lo mismo sucede con el mango y las flores”.

En el campo energético, evitar la fuga de gas licuado de petróleo (GLP) por las fronteras, ya que esto beneficia a los empresarios colombianos y peruanos; y así en distintos costos transaccionales, que en el Ecuador representan alrededor de 20 a 25% del costo de producción. En aduanas, por ejemplo, “cada pasito tiene un costo

EEUU ya tiene firmados más de 50 TLC y la lista puede alargarse en el presente año. La búsqueda de acuerdos bilaterales se origina en los sucesivos fracasos de las negociaciones colectivas en el marco de la OMC (Seattle 2000, Cancún 2003, Ginebra 2004, Hong Kong 2005). La trabada y conflictiva desregulación comercial global llevó a EEUU a pensar en la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), impulsada desde 1994 por **George Bush** padre. Pero la firme



Benjamín Chambers

RECUADRO 2

TLC: ¿UN MAL NECESARIO?

RUBÉN FLORES

EX VICEMINISTRO DE ECONOMÍA,
EX SUBSECRETARIO DE COMERCIO

“Es bastante triste que el Ecuador se vea obligado a realizar reformas necesarias por la firma de un tratado comercial y no por voluntad propia. Esto es culpa de la inestabilidad política y de la débil institucionalidad ecuatoriana, y ha desembocado en que muchas de las reformas nacionales nazcan de agentes externos: las condicionalidades del Fondo Monetario, del BM, o el BID, que son quienes finalmente impulsan al país a tomar acciones”, dice **Rubén Flores**.

La firma del TLC requería la implementación de procesos que impulsarían cambios institucionales y productivos. “En las aduanas, por ejemplo, el tratado exigía plazos para que un contenedor que actualmente se despacha en 18 ó 20 días, lo haga en un máximo de 3 ó 4 días; para lograr esto el Ecuador tenía un año de plazo”, ilustra Flores. “En el caso de la propiedad intelectual, el Ecuador debía ponerse al día en las patentes,

de transacción adicional a los precios oficiales”.

“Si se suman todos estos costos, nos damos cuenta de que son más altos que los eventuales costos arancelarios (si no se renueva el Atpdea) y deberían ser eliminados”, enfatiza Flores.

Los mecanismos de distribución de los recursos y de apoyo deben también ser cuidadosamente estudiados. “En nuestra experiencia –en el Ministerio de Economía– tratamos de impulsar la reactivación productiva, pero los brazos operativos legales son el Banco de Fomento y la Corporación Financiera Nacional, y los recursos van a su patrimonio. Entonces, ¿cómo crear la alternativa para que todos estos recursos de la Cereps para reactivación productiva realmente lleguen a donde deben llegar?”, se pregunta Flores.

POCAS ESPERANZAS PARA PRÓRROGA DE ATPDEA

< POR ANA FRANCISCA PROAÑO >

El primero de enero de 2007 expira la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (Atpdea, por sus siglas en inglés), con la cual EEUU exoneró de aranceles a varios productos de la región andina. De acuerdo con el Banco Central del Ecuador (BCE), esta medida unilateral beneficia a cerca de 608 productos

postura brasileña de solicitar la eliminación de los subsidios agrícolas norteamericanos estancó las negociaciones en 2002. A partir de este traspie en su estrategia continental, la política comercial norteamericana se enfocó en las negociaciones bilaterales, en las que puede ejercer mayor presión. Al final del túnel lo que se vislumbra es una estrategia geopolítica y una implícita búsqueda de alineamiento para las negociaciones en el marco de la OMC.

Mientras EEUU –a pesar de sufrir inconvenientes en la puesta en práctica de sus estrategias de política exterior– tiene muy claro el rumbo que quiere tomar, el Ecuador no presenta rasgos consistentes en la práctica de su

política exterior y comercial. Más todavía, ni siquiera ha definido su estrategia con su mayor socio comercial. Según **Grace Jaramillo**, experta en relaciones internacionales, esto no es más que una consecuencia de la inestabilidad política del Ecuador. “Hasta el fin del gobierno de Durán Ballén la relación fue distante pero bastante cooperativa, amistosa; eso cambió con la inestabilidad política del gobierno de **Abdalá Bucaram** y de los últimos diez años [cuando] hemos vivido una especie de asociación ilícita con EEUU, donde este país trata de influir y controlar mucho más el escenario político tan inestable y poco controlable del Ecuador” (*Recuadro 3*).

RECUADRO 3

ECUADOR ADOLECE DE FALTA DE CONSISTENCIA EN POLÍTICA COMERCIAL

GRACE JARAMILLO

EXPERTA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Hoy más que nunca sentimos que existen dos aristas concatenadas que ponen en peligro la estabilidad política y económica del país: la falta de política exterior y la falta de política comercial, sostiene **Grace Jaramillo**.

“Este país no ha asentado estrategias de inserción de sus bienes y servicios en el contexto internacional, mientras que países vecinos sí lo han hecho”.

Puntualiza que “Ecuador no tiene una política definida con respecto a la OMC, no privilegia la inserción en grupos de combate dentro de la OMC, ni una política para buscar nuevos mercados aparte de EEUU, como por ejemplo ser más agresivos con la Unión Europea, buscar mercados en el sudeste asiático, China, etc.”.

Jaramillo da un ejemplo sobre la inconsistencia ecuatoriana a la hora de alinearse en la arquitectura del comercio mundial: “En la Ronda de Cancún, el Ecuador se adhirió previamente al grupo de los 22, con China, India y México. Pero, debido a que estábamos negociando un TLC con EEUU, hubo presiones y casi inmediatamente la ministra de comercio exterior, **Ivonne Baki**, decidió retirarse del G-22 junto con otros dos países de Centroamérica que también estaban negociando un TLC con EEUU. Si la eliminación de subsidios agrícolas es una meta de largo plazo que estamos buscando, resulta ilógico salirnos del grupo que está presionando para alcanzar este objetivo”.

El Ecuador no tiene una posición definida en el escenario de la OMC, ni siquiera con respecto a los subsidios

agrícolas, que son una parte importante de nuestro crecimiento, añade. La descoordinación de la política comercial es sorprendente “El tema de la OMC es manejado cotidianamente por la Cancillería, mientras que los temas de TLC son manejados por el ministerio de Comercio Exterior”.

La política exterior ecuatoriana es coyuntural y reactiva a las opciones del momento, ni siquiera tenemos una política exterior coherente con nuestro mayor socio comercial, EEUU. “Creo que el Ecuador no ha sabido negociar estratégicamente ciertos temas bilaterales de los cuales podría haber sacado ventaja para la negociación comercial: Base de Manta, tema OXY, Plan Colombia, Comando Sur...”; Jaramillo cree que es necesario “balancear la situación, privilegiando la seguridad y construyendo una relación saludable en temas comerciales y de inversión”.

Al mismo tiempo, comenta que meses atrás se puso mucha fe en la construcción del Plan Nacional de Política Exterior 2006-2020 (Planex), liderado por la Cancillería. Sin embargo, “el Planex se convirtió en una especie de *cluster* de análisis y no se dio el siguiente paso, tal vez el más importante: no se concretaron acuerdos... Las memorias no hacen política exterior ni comercial”, concluye.



Benjamín Chambers.

ecuatorianos, aunque según la Comisión de Comercio Internacional norteamericana (USITC, por sus siglas en inglés) son 469 productos. El fin de la Atpdea afectará la competitividad ecuatoriana frente a las exportaciones de terceros países hacia EEUU, lo que redundaría en el precio final al consumidor, si los productores ecuatorianos no pueden asimilar el impacto en sus costos (Cuadro 1).

EXPORTACIONES A EEUU (2005) (EN MILLONES DE \$ FOB)

	BCE	USITC
Totales	4.477	5.663
Sin Petróleo	1.136	1.300
Bajo Atpdea	458,2	339,8
Bajo Atpdea %	40,33%	26,14%
No. de productos beneficiados por Atpdea	608	469

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA.

Hasta el momento, las autoridades de EEUU no se han pronunciado sobre la extensión de las preferencias de la Atpdea y tampoco han dado señales positivas. Este silencio sería parte de las represalias por el fracaso de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC), suspendidas a raíz de las reformas a la Ley de Hidrocarburos (que permiten al Estado una participación de 50% en los ingresos extraordinarios de las empresas del sector por efecto de un mayor precio en el mercado internacional del petróleo), y de la caducidad del contrato con Occidental, que fue considerada por los afectados como una expropiación.



A LA INCERTIDUMBRE SOBRE LA EXTENSIÓN DE LAS PREFERENCIAS DE LA ATPDEA SE SUMA LA DE LAS MEDIDAS COMPENSATORIAS, SOBRE LAS QUE AÚN NO HAY DECISIONES.



Sector empresarial pide compensación

Los exportadores ecuatorianos beneficiados por la Atpdea solicitaron al Gobierno medidas compensatorias, en caso de que su contraparte estadounidense decida no extender el plazo de aplicación de las preferencias comerciales, mientras se retoma la negociación del TLC. Plantearon varias alternativas, entre ellas el diferimiento arancelario para los insumos de productos beneficiados con la Atpdea. La lista inicialmente planteada no fue aceptada por el Ministerio de Economía debido a que, además de insumos y bienes de capital utilizados por los productores, contenía productos de consumo suntuario y bienes sensibles, al parecer incluidos por presiones de ciertos sectores empresariales que se dedican prioritariamente a la importación.

Por el momento, el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (Comexi) y el Ministerio de Economía esperan una nueva lista. La decisión de las autoridades tomará en cuenta la relevancia de los productos que se exneren y también el costo que representará para el Estado la correspondiente pérdida en la recaudación tributaria. Además, se deberá considerar si los bienes son producidos en la Comunidad Andina (CAN), área que aplica aranceles externos comunes para productos de terceros países que compiten con los de la región, pues de incumplirse esta disposición el país podría ser demandado ante el Tribunal de Justicia de la CAN.

El agro con varias medidas de apoyo

En la Agenda Interna Prioritaria Agrícola elaborada por el ministerio del ramo se han planteado diversos mecanismos para aumentar la productividad del sector. Entre ellos, un plan de compensación a las exportaciones por pérdida de la Atpdea que tendrá un costo aproximado de \$ 29 millones anuales.

ESTADO DEJARÍA DE RECAUDAR ALREDEDOR DE \$11 MILLONES POR DIFERIMIENTO

Insumos	Arancel promedio	Importac. 2005 (mill. \$ CIF)	Pérdida estimada recaudac. (mill. \$)
Totales	6,37%	202,7	11,8
Total no producido	6,80%	47,6	3,8
Total producido	6,30%	143,2	7,9

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA.

El mecanismo plantea devolver a los exportadores ecuatorianos por medio del BCE los montos correspondientes a las transferencias por aranceles que pagan los importadores de EEUU.

También se ha propuesto el diferimiento arancelario para insumos y materias primas de productos agrícolas y agroindustriales. Con este propósito el Ministerio de Agricultura elaborará una lista de partidas arancelarias que debe aprobar el Comexi (Cuadro 2). Se estima que esta medida reduciría ingresos del Estado por unos \$ 11 millones anuales, que equivaldrían a 7,8% de la recaudación total de aranceles de 2005.

Además, se ha propuesto crear un sistema de seguros agropecuarios para productos de exportación, enfocado específicamente a productos beneficiados por la Atpdea (rosas, flores, brócoli, palmito, piña, mango, maracuyá, etc.). Esta medida se justificaría en el alto riesgo de perder el mayor mercado de esos productos, que ocasionaría la disminución de la producción y del empleo. Este sistema requeriría más de \$ 17 millones por año.

Finalmente, se ha planteado generar líneas de crédito a través del Banco Nacional de Fomento y de la Corporación Financiera Nacional, en condiciones más favorables que las ofrecidas por el sistema financiero privado: montos mayores, plazos más largos y tasas de interés más bajas. El propósito sería incentivar la inversión en el sector, aunque antes habría que fortalecer a ambas entidades financieras. 