

**UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS  
UDLA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**EL COMERCIO Y POLÍTICA DEL BANANO EN EL MUNDO, SU INFLUENCIA  
EN EL ECUADOR**

**CARTAGENA PIANA GUILLERMO**

**2007**



# **UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS UDLA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**EL COMERCIO Y POLÍTICA DEL BANANO EN EL MUNDO, SU  
INFLUENCIA EN EL ECUADOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN CONFORMIDAD A LOS  
REQUISITOS  
PARA OBTENER EL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN  
EN ECONOMÍA**

**VICTOR DINAMARCA**

**CARTAGENA PIANA GUILLERMO**

**2007**

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO PRINCIPAL**

**PROPORCIONAR INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE LA ACTIVIDAD BANANERA MUNDIAL TANTO COMERCIAL COMO POLÍTICA; RESALTAR LA IMPORTANCIA DE ESTA ACTIVIDAD PARA EL ECUADOR, Y BRINDAR RECOMENDACIONES LA CUALES PUEDAN SER ÚTILES COMO HERRAMIENTAS PARA TOMAR DECISIONES EN POLÍTICA EXTERIOR BANANERA QUE TRAIGA BENEFICIOS AL ECUADOR.**

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1) DETERMINAR LA INFLUENCIA DEL COMERCIO EXTERIOR DEL BANANO PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ECUADOR.**
- 2) CALIFICAR AL BANANO COMO PRODUCTO DE EXPORTACIÓN A LOS PRINCIPALES MERCADOS. PROPONER ESTRATEGIAS PARA EL ECUADOR EN LOS CINCO PRINCIPALES NICHOS DE MERCADO EN EL MUNDO.**
- 3) DETERMINAR LA INFLUENCIA QUE TIENEN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES BANANERAS MUNDIALES.**
- 4) DETERMINAR COMO INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES BANANERAS ECUATORIANAS LOS ACUERDOS EN EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS, Y EN LOS BLOQUES DE INTEGRACIÓN REGIONALES.**
- 5) DETERMINAR COMO INFLUYEN EN LAS EXPORTACIONES BANANERAS ECUATORIANAS LAS POLÍTICAS DE LA UE.**

## RESUMEN

La tesis está dividida en dos grandes temas de análisis; estos son el comercio y la política mundial del banano, a su vez cada tema está dividido en capítulos.

La tesis está resumida en dos grandes temas y cinco capítulos en total.

El primer tema trata el comercio mundial del banano; está desglosado en tres capítulos que son:

Papel del comercio exterior en el desarrollo económico de los países. Se muestra las diferentes teorías del comercio internacional, la importancia de las exportaciones como factor clave en el desarrollo de un país subdesarrollado, y finalmente como las exportaciones de banano contribuyen en la economía del país siendo una importante fuente de ingreso de divisas.

Estructura del comercio del banano en el mundo. Se expone lo que es la oferta y demanda de la fruta en la última década del siglo XX, productividad, los 5 principales países exportadores e importadores, nichos de mercado importantes según la matriz BCG, y finalmente las perspectivas futuras para el Ecuador.

Comercialización oligopólica mundial. Se expone el dominio de las transnacionales en el comercio mundial y en la comercialización de la fruta.

El segundo tema trata la política mundial del banano; está desglosado en dos capítulos que son:

El banano en el sistema generalizado de preferencias y en los bloques de integración regionales. Se expone la ayuda que otorga al Ecuador y a otros países subdesarrollados este sistema, y si esto es aprovechado en la exportación del banano; así como también se verifica si los acuerdos de integración económica regional produjeron beneficios en las exportaciones bananeras ecuatorianas.

La disputa con la UE. Se expone como le afectaron al Ecuador los diversos reglamentos que aprobaron la UE restringiendo las importaciones, y la influencia que tuvieron en las exportaciones ecuatorianas de la fruta.

**ÍNDICE**

<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>10</b>
<b>II. NOTA IMPORTANTE</b>	<b>18</b>
<b>1. PAPEL DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES</b>	<b>21</b>
<b>1.1 TEORIAS GENERALES SOBRE LE COMERCIO EXTERIOR</b>	<b>21</b>
1.1.1 TEORIA DE FACTORES	21
1.1.2 TESIS ESTRUCTURALISTA	23
1.1.3 TESIS PREBISCH-SINGER	25
1.1.4 TESIS LINDER	26
<b>1.2 LA EXPORTACIÓN COMO FACTOR DE DESARROLLO</b>	<b>28</b>
<b>1.3 BENEFICIOS DEL COMERCIO PARA PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO</b>	<b>31</b>
1.3.1 CASO ECUATORIANO	34
<b>1.4 PAPEL DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR</b>	<b>38</b>
<b>1.5 SITUACION GENERAL EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO</b>	<b>42</b>
<b>2. ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL BANANO EN EL MUNDO</b>	<b>47</b>
<b>2.1 OFERTA Y DEMANDA DEL BANANO</b>	<b>47</b>
<b>2.2 PRODUCTIVIDAD DEL ECUADOR</b>	<b>53</b>
2.2.1 LA PRODUCTIVIDAD DEL ECUADOR	53
<b>2.3 EXPORTACIONES BANANERAS MUNDIALES</b>	<b>57</b>
2.3.1 EXPORTACIONES DE GUATEMALA	61
2.3.2 EXPORTACIONES DE COLOMBIA	64
2.3.3 EXPORTACIONES DE COSTA RICA	67
2.3.4 EXPORTACIONES DE FILIPINAS	70
2.3.5 EXPORTACIONES DEL ECUADOR	72
2.3.6 LOS 5 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES EN EL MUNDO	77
<b>2.4 IMPORTACIONES BANANERAS MUNDIALES</b>	<b>82</b>
2.4.1 IMPORTACIONES DE CHINA	87
2.4.2 IMPORTACIONES DE RUSIA	89
2.4.3 IMPORTACIONES DE JAPON	92
2.4.4 IMPORTACIONES DE LOS EEUU	95
2.4.5 IMPORTACIONES DE LA UE-27	98

2.4.6 LOS 5 PRINCIPALES ORIGENES DE LAS IMPORTACIONES EN EL MUNDO	100
2.5 LA POSICION DEL ECUADOR EN EL MUNDO	104
2.5.1 MERCADOS TRADICIONALES	104
2.5.2 MERCADOS EMERGENTES	105
2.5.3 ECUADOR Y LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DEL MUNDO	107
2.5.4 PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ECUADOR DENTRO DE LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES Y EL MUNDO	113
<b>3. COMERCIALIZACIÓN OLIGOPÓLICA MUNDIAL</b>	<b>122</b>
3.1 LAS TRANSNACIONALES EN EL MUNDO	122
3.1.1 LAS TRANSNACIONALES EN EL BANANO	123
3.1.1.1 LAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BANANO	125
3.1.2 IMPORTANCIA Y PESO DE LAS TRANSNACIONALES EN EL BANANO	126
3.2 COMERCIALIZACIÓN OLIGOPÓLICA MUNDIAL DEL BANANO	130
3.2.1 EL OLIGOPOLIO EN NORTEAMÉRICA	131
3.2.2 EL OLIGOPOLIO EN LA UE	133
<b>4. EL BANANO EN EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS, Y EL BANANO EN LOS BLOQUES DE INTEGRACIÓN REGIONAL</b>	<b>138</b>
4.1 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS	138
4.1.1 PAISES DONANTES Y BENEFICIARIOS	140
4.1.2 MODALIDADES DEL REGIMEN QUE FUERON OTORGADAS	141
4.1.3 MEDIDAS DE SALVAGUARDIA DE LOS DONANTES	144
4.1.4 REQUISITOS PARA EL APROVECHAMIENTO DEL SISTEMA	145
4.1.5 EL BANANO EN EL SISTEMA DE PREFERENCIAS	147
4.2 EL BANANO EN LOS BLOQUES DE INTEGRACIÓN REGIONALES	156
4.2.1 LA ALALC	156
4.2.2 EL BANANO EN LA ALALC	157
4.2.3 LA ALADI	158
4.2.4 EL BANANO EN LA ALADI	159
4.2.5 COMUNIDAD ANDINA	164
4.2.6 EL BANANO EN LA CAN	165
<b>5. LA DISPUTA CON LA UNIÓN EUROPEA</b>	<b>166</b>
5.1 INTRODUCCION	166
5.2 SITUACIÓN ANTES DEL REGLAMENTO 404/93	168

<b>5.3 SITUACIÓN DESPUÉS DEL REGLAMENTO 404/93</b>	<b>170</b>
<b>5.3.1 OBJECIONES HACIA EL REGLAMENTO</b>	<b>171</b>
<b>5.3.1.1 OBJECCIÓN POR DISCRIMINACIONES ENTRE PAÍSES</b>	<b>171</b>
<b>5.3.1.2 OBJECCIÓN POR CONCESIÓN DE LICENCIAS</b>	<b>172</b>
<b>5.3.2 POSIBLES SOLUCIONES AL REGLAMENTO 404/93</b>	<b>173</b>
<b>5.4 REGLAMENTO 896/2001</b>	<b>176</b>
<b>5.4.1 EL SISTEMA QUE BENEFICIA AL PAÍS</b>	<b>177</b>
<b>5.4.2 EL ERROR DEL ECUADOR</b>	<b>177</b>
<b>5.5 HACIA EL ARANCEL ÚNICO</b>	<b>180</b>
<b>5.5.1 DECLARACIÓN DE DOHA, Y EL ARBITRAJE</b>	<b>181</b>
<b>5.5.2 RESULTADO DEL ARBITRAJE, Y RÉPLICA</b>	<b>184</b>
<b>5.5.3 EFECTO PARA EL ECUADOR, Y LOS OTROS MIEMBROS NMF</b>	<b>185</b>
<b>5.6 LOS NUEVOS MIEMBROS Y UNA UNIÓN EUROPEA QUE SE TRANSFORMA A PARTIR DEL AÑO 2005</b>	<b>186</b>
<b>5.6.1 EL PRESENTE DEL PAÍS</b>	<b>188</b>
<b>III. CONCLUSIONES</b>	<b>192</b>
<b>IV. RECOMENDACIONES</b>	<b>200</b>
<b>V. GLOSARIO DE SIGLAS</b>	<b>202</b>
<b>VI. BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>205</b>

## INTRODUCCIÓN

El tema que he seleccionado para la tesis se origina del impacto que me ha producido siempre la actividad bananera que es noticia de todos los días en la prensa del país por dos razones: el aporte de esta en la generación de divisas y trabajo para la economía del país; y el eterno conflicto entre productores y exportadores.

Se trata además de un cultivo que se encuentra en todas las provincias en diversas variedades; constituyendo un alimento básico que se lo utiliza en forma de pan, sopas, platos principales, postres, etc. entre la población de bajos ingresos en las aldeas aisladas cubriendo cualquier desabastecimiento. Como cultivo de exportación está presente por lo menos en 9 provincias: Esmeraldas, Los Ríos, Guayas, El Oro, Bolívar, Cañar, Manabí, Loja, y Pichincha.

Los ingresos de exportación constituyen un verdadero pivote que mueve la economía de la Costa, y del país porque se produce una demanda agregada muy dinámica en bienes y servicios: hace nacer negocios, e impulsa una gran variedad de transacciones hasta el punto de afirmar que buena parte de la población de la Costa (aún la no involucrada directamente) siente el embate del fenómeno bananero por los ingresos y el inusitado movimiento comercial.

El banano en el exterior constituye un producto símbolo que identifica al país, incluso por encima del petróleo. Este básico producto es el que lo identifica principalmente en sus relaciones comerciales internacionales con casi todos los países con los que mantiene un intercambio.

Más de 1, 500,000 habitantes dependen de la producción, comercialización, y exportación de la fruta. No hay actividad agrícola, minera, o de servicios que alcance su magnitud e influencia en el país.

A pesar de su importancia encuentro que hay mucho que hacer porque los gobiernos no han diseñado una política de fomento y defensa de la actividad según la importancia de esta. Así el productor no recibe lo que le correspondería según su duro trabajo e inversión. Me parece oportuno analizar rápidamente sus tres principales aspectos: a) aporte la economía. b) la ocupación. c) su capacidad en la generación de divisas.

a) La producción, y exportación de banano es una actividad de primordial importancia en la generación de divisas, ahorro, y empleo en el Ecuador; además de su contribución a la seguridad alimentaría directa del país. En la declaración de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación se define como la seguridad alimentaría cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico, y económico a suficientes alimentos para satisfacer sus necesidades. El comercio internacional con sus efectos positivos sobre el desarrollo económico y el empleo influye también en el acceso de alimentos. El Ecuador es el país que más bananos exporta en el mercado internacional. En el año 2006 el volumen exportado significó ingresos de más de 1,200 millones de USD beneficiando a una población enorme que depende directa e indirectamente de ésta actividad.

Sin embargo la actividad bananera ha tenido que sortear varios contratiempos económicos que han aumentado la pobreza y el desempleo. A pesar que las importaciones mundiales han venido creciendo, el productor ecuatoriano ha

sido víctima de decisiones injustificadas por parte de los negociadores que influyeron en la determinación del precio oficial de la fruta. Decisiones que como lo veremos en el siguiente cuadro produjeron una caída en las exportaciones ecuatorianas.

En el siguiente Cuadro 1 de la página siguiente puede apreciarse que de 1997 al 2004 el agricultor ecuatoriano sufrió un deterioro agudo en el precio ya que bajó de \$4.20 la caja a \$2.91 en 2004. Circunstancia que les restó ingresos por 304 millones de USD, por este motivo a éste período se le ha calificado como de crisis bananera.

Del mismo cuadro se puede decir que durante casi una década el agricultor fue perjudicado en forma progresiva por el deterioro constante del precio de la fruta. La demanda mundial de banano en el período 1997/2004 creció por lo tanto era un período propicio a la elevación del precio de la fruta. El valor FOB se despreció drásticamente, lo que favoreció abiertamente a las exportadoras transnacionales.

El país en el 2004 recibió alrededor de un 21% menos de divisas por un volumen prácticamente igual al exportado en 1997. Consecuentemente el banano perdió capacidad de compra externa.

Los productores enfrentan dos problemas graves: 1) La elevación progresiva de los costos de producción por efectos de la dolarización en combustibles, fertilizantes, mano de obra, e insumos para combatir plagas; 2) y en la comercialización externa de la caja de banano (40 libras netas) donde por parte de los exportadores vienen recibiendo precios menores que les han descapitalizado en forma alarmante.

## CUADRO 1

**LA CRISIS BANANERA**

AÑO	EXPORTACIONES		PRECIO POR CAJA 22XU		
	EXPORTACIONES (EN MILLONES DE USD)	CAJAS (EN MILLO- NES DE UNIDA- DES)	AL PRODUCTOR (EN USD)	PRECIO FOB (EN USD)	IMPORTA- CIONES MUNDIA- LES (EN MILES DE TM)
1997	1327	231	4.2	5.73	11646.53
1998	1070	198	3.6	5.30	10976.44
1999	954	206	3.2	4.80	12055.66
2000	821	219	3.03	4.63	14295.04
2001	864	207	3.00	4.60	13693.56
2002	969	212	2.95	4.55	13983.54
2003	1100	249	2.85	4.40	14916.49
2004	1023	227	2.91	4.51	15186.87

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org), ANBE.

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

b) El empleo agrícola directo en las plantaciones de banano alcanzó su punto máximo en 1995 con 314,000 trabajadores para bajar en el año 2000 a 204,800 que en parte se produjo debido a la tecnificación según investigación realizada por la FAO que se recoge a continuación el cuadro 2 de la página siguiente.

La estadística anterior no toma en cuenta los trabajadores de las cartoneras, transporte vehicular de envases, y otros insumos a las plantaciones; así como también desde estas con cartones de banano a los puertos para su envío al

exterior. Tampoco están incluidos los trabajadores dedicados al abastecimiento para el consumo interno así como también para el ganado vacuno. La industrialización del banano en el año 2000 ascendió a un volumen de 1, 450,000 TM.

## CUADRO 2

### POBLACIÓN OCUPADA EN BANANO EN EL ECUADOR

	1995	1998	2000
<b>Superficie cultivada (has)</b>	125,604	134,083	148,900
<b>Nº de productores</b>	4,941	4,854	6,005
<b>Trabajadores agrícolas</b>	314,010	214,532	204,800
<b>Trabajadores portuarios</b>	6,280	5,363	8,800
<b><u>Población beneficiada (1)</u></b>	<b><u>1, 632,435</u></b>	<b><u>1, 137,150</u></b>	<b><u>1, 109,920</u></b>

FUENTE: FAO: CCP: BA/ TF 01/4 ELABORADO POR: Guillermo Cartagena  
(1) A razón de familias de 5 miembros.

Además según el Censo Bananero del 2002 las hectáreas cultivadas ascendieron a 180,331. Pertenecientes a 28,619 unidades productivas, es decir un incremento de 31,431 hectáreas en solo 2 años, el 17.43% más de las cifras dadas por la FAO en el año 2000.

Por lo anotado, se afirma que actualmente la población directa e indirectamente vinculada a la actividad bananera se estima en 1, 500,000 personas; equivalente al 11,53% de la población total del país o a casi un cuarto de la población económicamente activa.

La producción bananera total del Ecuador se ubica en alrededor de 6.6 millones de TM; por el volumen producido es el tercer país en el mundo, pero como exportador es el primero ya que exporta alrededor del 76% de su producción.

c) Según se desprende de las estadísticas oficiales, el banano es el principal rubro que contribuye al ingreso de divisas después del petróleo y excluyendo remesas. En la década 1995/2006 el aporte de las exportaciones de banano al total de ingresos de divisas por exportaciones llegó a la cuarta parte (25%) en 1997 y 1998, pero han ido bajando hasta el 2006, no porque el volumen de ventas de la fruta haya bajado, sino debido al deterioro del precio de la caja de banano. Como consecuencia de esto para el 2006 este porcentaje cayó a más de la mitad para ubicarse en 9.58%.

Además debido a la legislación bananera vigente, los ingresos totales de divisas por la exportación no refleja el valor real de las transacciones de la fruta, ya que el valor FOB de los embarques se hace a un precio mínimo lo cual constituye un grave error porque se quedan en el exterior las utilidades que se llevan las transnacionales.

En el año 2004 el precio para la caja de 40 libras netas que se reconoció al productor fue de \$ 2.91 (ver cuadro 1) al cual se añaden otros ítems para el precio FOB como lo son el costo de la caja de cartón, tasas, impuestos, etc. que suman \$ 1.60 de promedio. Consecuentemente se tiene:

Precio pagado al productor	2.91
+ Otros insumos	1.60
	<b>\$ 4.51</b>

Todos los exportadores deben declarar un FOB de \$ 4.51 a cualquier mercado que se destine ya sea este de precios altos o bajos. En la Unión Europea mientras estuvo vigente el contingente arancelario, y las licencias de importación (julio/93 hasta diciembre/05) el precio de la caja logró un promedio de \$ 22.18 USD por efectos del contingente que limitó la oferta. Frente a una presión de la mayor demanda se originó un sobreprecio de \$ 9.76 USD por caja. El productor fue marginado de una participación en el sobre precio que se podía haber logrado con una política nacional apropiada si el país recibía la llamada cuota país. Cuota país que se la entenderá cuando revisemos en el capítulo 5 la disputa que el país tiene con la UE.

En el cuadro 3 a continuación en la siguiente página se puede ver el aporte que tiene el banano en la economía del país. A pesar de la importancia del sector bananero en el país se puede afirmar categóricamente que no existe un programa gubernamental tendiente a lograr su mejoramiento y desarrollo.

Corresponde al esfuerzo y sacrificio privado el haber alcanzado cifras espectaculares en las ventas externas. En 1993 mientras el volumen de exportaciones fue de 2, 581,000 TM, una década después en el 2003 su volumen rebasó las 4.5 millones de TM; que delata un crecimiento gigantesco de más de 2 millones de TM en solo 10 años. Esto es más de 200,000 TM de promedio cada año en el incremento de las exportaciones.

El panorama mundial es favorable ampliamente ya que como se verá en el capítulo 2 hay que sumar las exportaciones de los tres países que le siguen al Ecuador en importancia para superar el volumen exportado de éste.

## CUADRO 3

**Banano: Generación de divisas**

	<b>EXPORTACIONES TOTALES (EN MILES DE USD)</b>	<b>EXPORTACIONES DE BANANO (EN MILES USD)</b>	<b>% del banano en la generación de divisas</b>
<b>1995</b>	4,380,706	856,633	19.55
<b>1996</b>	4,872,640	973,035	19.97
<b>1997</b>	5,264,363	1,327,177	25.21
<b>1998</b>	<b>4,203,049</b>	<b>1,070,129</b>	<b>25.46</b>
<b>1999</b>	4,451,084	954,378	21.44
<b>2000</b>	4,926,627	821,374	16.67
<b>2001</b>	4,678,437	864,515	18.48
<b>2002</b>	5,036,121	969,340	19.25
<b>2003</b>	6,222,693	1,100,800	17.69
<b>2004</b>	7,752,892	1,023,610	13.20
<b>2005</b>	10,100,031	1,084,394	10.74
<b>2006</b>	<b>12,658,130</b>	<b>1,213,032</b>	<b>9.58</b>

FUENTE: BCE; Información Estadística N° 1856 y 1862.

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## NOTA IMPORTANTE

Las estadísticas mundiales de banano son publicadas anualmente por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO), estadísticas realizadas por la dirección de Productos Básicos y Comercio de la FAO en la ciudad de Roma, Italia.

La FAO recibe de todos los países miembros exportadores e importadores los informes en formularios uniformes entregados por los gobiernos. La FAO compila y coteja la información antes de publicarla oficialmente, y esta información es la oficial aceptada por todos los países.

Las estadísticas de la FAO son las más confiables y de hecho las únicas aceptadas oficialmente cuando se trata de analizar cifras sobre cualquier producto relacionado con la agricultura y alimentación como lo es el banano. Al momento, hasta agosto del año 2007 aparecen datos solo hasta el año 2005 en la base estadística de la Web.

Sin embargo buscando presentar un trabajo completamente actualizado hasta el 2006 busque en otra fuente confiable; esta fuente es la información del Centro Mundial de Comercio de la UNCTAD con sede en Ginebra, Suiza. Acá encontré datos del 2006 insuficientes, tan insuficientes e incompletos que por poner un ejemplo; de los seis principales países exportadores mundiales de la fruta solo en dos hay datos hasta el 2006. Sin embargo su información me fue de gran ayuda en ciertos aspectos y para complementar aquella de la FAO en ciertos cuadros.

Consecuentemente esta tesis presenta datos anuales hasta el año 2005, que son por todo lo explicado anteriormente lo más actualizado que se puede encontrar.

Las cifras de exportaciones e importaciones manejan cantidades en toneladas métricas (TM) que no consideran las reexportaciones.

Atentamente

EL AUTOR

NOVIEMBRE DEL 2007

# **COMERCIO DEL BANANO**

# 1. PAPEL DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES

## 1.1 TEORÍAS GENERALES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

### 1.1.1 TEORÍA DE FACTORES

La teoría del comercio internacional para países en desarrollo debe partirse necesariamente de los economistas clásicos que mediante ejemplos demostraron que el comercio entre las naciones se producía por diferencias relativas de productividad.

Señalaban que el trabajo tiene grados de eficiencia diferentes en su aplicación al proceso productivo entre un país y otro, por lo que resultaba lógico que cada nación se dedicara a producir aquellos artículos en los que la productividad del trabajo fuera más alta, y que se abastecerían del exterior de bienes en los cuales no fueran competitivos.

Se afirmó que las causas que provocan diferencias de costos, y consecuentemente las ventajas competitivas de producción entre los países eran las diferentes dotaciones de factores que disponía cada país.

Entonces la explicación del comercio internacional se debe especialmente a las diferentes dotaciones de factores productivos que tienen los países. De aquí nace el teorema Heckscher-Ohlin<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> BERTIL, O; *Comercio Internacional e Interregional*; OIKUS-TAU EDICIONES, (1971).

El especializarse en un producto en el que se tenga alta competitividad le otorga al país una gran ventaja haciendo crecer su economía de una manera significativa.

Aunque se alcance cierto grado de uniformidad en las técnicas productivas a medida que las economías crecen, y aunque haya cierta libertad en la transferencia tecnológica, no existe de todos modos ninguna seguridad de que las técnicas productivas serán siempre las mismas en cada país. Constantemente habrá períodos de retraso en el proceso de inversión-innovación por un lado, y en su difusión mundial por el otro. Además de la técnica hay otras diferencias que afectan las funciones de producción; como el clima, las condiciones topográficas, el papel del gobierno, etc. Consecuentemente siempre existirán ventajas comparativas entre países.

Consecuentemente la teoría de la ventaja comparativa es un concepto general perfectamente aplicable a países en cualquier etapa de desarrollo. Todos los países ricos o pobres, ganan al especializarse en artículos en los que tienen una ventaja comparativa.

Sin embargo se supone que si cada país produjera aquellos bienes en los cuales utiliza más intensamente su factor abundante (tierra, capital ó trabajo) y procurara mantener un comercio libre con el resto del mundo importando de esta manera los productos en cuya elaboración predomina su factor escaso; el resultado sería una tendencia hacia el alza del precio de los factores escasos, y hacia la baja del precio de los factores abundantes.

Se pueden producir cambios en los factores (dentro del modelo de Heckscher-Ohlin) que se traduzcan en modificaciones de sus precios

provocando un fenómeno inverso en cuanto a la intensidad con que se usan, al pasar de casos en los que el factor abundante se vuelva escaso, y viceversa. Este efecto inverso también se puede producir por medio de cambios en la técnica que permitan que una función de producción, en la que predomine un uso intensivo de mano de obra se convierta en una con uso intensivo de capital.

Es decir que por cambios en los precios de los factores, un grupo de bienes que eran exportables se vuelven atractivos para importarlos, y viceversa. Este tipo de efectos tienen mucha importancia en los países en vías de desarrollo, especialmente si se acepta que su especialización internacional permanece fiel a sus respectivas dotaciones de factores.

Los países en vías de desarrollo se especializan en productos primarios en los cuales son altamente competitivos. Pero desgraciadamente hace muchos años que estos países abandonaron la idea de especializarse en la producción de minerales, productos básicos tropicales, pesca, etc., aunque estuviesen dotados de recursos naturales adecuados para éste tipo de actividades. La explicación para esto es que todas las naciones buscan la industrialización.

### **1.1.2 TESIS ESTRUCTURALISTA**

La tesis estructuralista<sup>11</sup> tiene como denominador común el rechazo a la teoría de factores, afirmando que la especialización basada en la dotación de

---

<sup>11</sup> SPENGLER, J; ALLEN, W; *El Pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*; EDITORIAL TECNOS, (1971).

recursos condena a los países pobres a producir bienes cuya decadencia en el mercado mundial es una realidad innegable.

Para comprender la razón por la cual los países exportadores de bienes primarios cada vez ganan menos, dicen los estructuralistas que la relación de precios de intercambio ha sido desfavorable. Esta tendencia desfavorable se debe a problemas radicados en la estructura de la demanda y de la oferta de las materias primas y alimentos.

La constante aparición de sustitutos sintéticos más baratos que de los de origen natural, la inmovilidad de la calidad de los bienes primarios, y el hecho de que la población de los países ricos gaste cada vez una menor proporción de su ingreso en bienes primarios hacen que sea baja la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes primarios.

En el lado de la oferta hay varios elementos que se conjugan para provocar tremendas fluctuaciones a corto plazo de los precios de los bienes primarios contribuyendo a su secular tendencia a la baja. Entre otros están los siguientes:

- a) La oferta de productos agropecuarios y algunos minerales presenta a corto plazo desajustes de precios y cantidades producidas que se pueden considerar normales.
- b) Los países en vías de desarrollo se caracterizan por presentar abundante mano de obra como su principal factor, por lo que se puede afirmar que a largo plazo la oferta de trabajo será elástica en los sectores primarios de producción.

- c) Hay problemas de inmovilidad interna de factores en los países en vías de desarrollo que afectan la capacidad de producción para adaptarse a los cambios rápidos de la demanda externa.

### 1.1.3 TESIS PREBISCH-SINGER

Según la tesis Prebisch-Singer<sup>III</sup>, los países menos desarrollados tienen que exportar cantidades crecientes de sus productos primarios a cambio de importaciones de manufacturas de países industrializados, debido al deterioro sistemático en sus términos de intercambio.

Los fundamentos teóricos para este deterioro son tres:

- 1) El sesgo en la demanda basada en la Ley de Engel<sup>IV</sup> tiene dos características: a) la elasticidad ingreso de la demanda por productos primarios es menor que uno, o sea inelástica, lo cual significa que a medida que el ingreso crece, la demanda por productos primarios aumenta menos proporcionalmente. b) la elasticidad ingreso de la demanda por manufacturas es mayor que uno, o lo cual significa que a medida que el ingreso aumenta, la demanda por manufacturas aumenta más proporcionalmente.

Esto hace que los términos del intercambio se deterioren a través del tiempo.

- 2) Las innovaciones tecnológicas tienden a sustituir ciertas materias primas, consecuentemente la demanda global por productos primarios tiende a caer causando el deterioro de los términos del intercambio de los exportadores de productos primarios.

---

<sup>III</sup> PREBISCH, R. *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo*; ONU. (1964)

<sup>IV</sup> SPENGLER, J. ALLEN, W. *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*; EDITORIAL TECNOS. (1971)

Además está la enorme cantidad de países en desarrollo que ofertan las mismas materias primas así como sustitutos.

3) Las imperfecciones del mercado: el mayor grado de poder monopolístico de la industria origina el deterioro de los términos del intercambio.

#### 1.1.4 TESIS LINDER

La característica básica de la repercusión del comercio internacional en los países en vías de desarrollo según Linder<sup>V</sup>; menciona que para la total utilización de los recursos existentes y la capacidad de crecimiento se precisan de ciertas importaciones:

a) Importaciones de expansión; que son importaciones de bienes de capital, las cuales permitirán a la economía de ese país trabajar buscando su crecimiento.

b) Importaciones de inversión; me sirven para mantenerme competitivo, son importaciones de bienes de capital que harán que ese país se mantenga actualizado tecnológicamente.

c) Importaciones de operación; son importaciones de partes sueltas y piezas de refacción así como de productos primarios industriales con el objeto de utilizar plenamente la capacidad instalada existente.

Las tres importaciones constituyen las importaciones productivas; llamadas así porque supuestamente permitirían el correcto y total

---

<sup>V</sup> LINDER, S.B. *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*; CEMLA. (1965)

funcionamiento de la capacidad instalada, así como asegurarían la competitividad.

La necesidad de importaciones productivas sólo puede ser satisfecha adecuadamente mediante compras a los países industrialmente avanzados. La necesidad de insumos importados que tiene un país en vías de desarrollo constituye un problema de dependencia con los países del primer mundo que son los que fabrican ese tipo de bienes. Problema que emerge de un grado extremadamente limitado y de hecho casi nulo de sustitución a esos bienes que se importan. No existe en los países del tercer mundo el desarrollo industrial adecuado de tal forma que no se necesite comprar en el exterior una determinada maquinaria porque la reemplazaría con una de fabricación local.

## 1.2 LA EXPORTACIÓN COMO FACTOR DE DESARROLLO

Uno de los objetivos generales y de trascendental importancia para cualquier país en vías de desarrollo es el aumento y diversificación de las exportaciones. Esto es importante lograrlo por los riesgos que surgen de la dependencia a un producto, o a pocos productos.

En caso de surgir algún problema con este producto o pocos productos de los cuales se depende se originaría inestabilidad económica y se da una escasez de divisas; la cual una vez descontado el servicio de los compromisos financieros externos, sólo es posible importar bienes de producción, y de consumo esenciales.

De éste modo ante cualquier situación desfavorable en la actividad económica del país, o en los mercados externos con este producto, se producirá endeudamiento externo adicional.

El crecimiento de las exportaciones sean éstas agrícolas, pesqueras, mineras o manufactureras viene a ser en consecuencia una expansión de la capacidad real de ahorro, y de inversión nacional; requisito indispensable del desarrollo.

La expansión ordenada de las exportaciones abre así la posibilidad de apoyar el crecimiento económico. El estancamiento en las exportaciones en cambio exige un endeudamiento si se quiere mantener el ritmo de crecimiento económico.

Una estrategia orientada en la diversificación y aumento de las exportaciones para los países en vías de desarrollo haciendo énfasis en el

principio de la ventaja competitiva como una guía para la asignación de recursos, no es un argumento para la especialización en productos primarios; pero tampoco elimina la continuación de esas exportaciones mientras los precios sean atractivos.

Sin embargo hay que hacer hincapié en la diversificación de las exportaciones, particularmente hacia los bienes manufacturados como una manera de reducir el riesgo del deterioro en los términos de intercambio.

Entre los países en vías de desarrollo existen grandes diferencias entre unos y otros. Los países más atrasados como el Ecuador, tienen una evidente ventaja competitiva en manufacturas de uso intensivo de mano de obra. Es importante exportar todos aquellos bienes en cuya producción se goce de una ventaja competitiva. Entiéndase que tal ventaja existe cuando el sacrificio de factores de producción dedicado a la elaboración de exportaciones es menor de lo que sería si los bienes importados fueran producidos internamente.

Sin embargo aquellos bienes en cuya producción el país es más eficiente debe en efecto haber demanda externa, o por lo menos haber demanda externa suficiente para bienes que pueden ser producidos en el país con retribución a los factores por encima de los niveles de subsistencia.

El caso del Ecuador, las exportaciones de banano, camarón, y otros son bienes exportables con una productividad suficiente como para asegurar las retribuciones necesarias a los factores, además por supuesto de tener enorme demanda mundial.

Las exportaciones en los países en vías de desarrollo son fundamentales para poder pagar el gasto de importaciones que son mayores

en dinero aunque no lo sean en cantidad, ya que las importaciones de productos elaborados de los países ricos al menos duplican los bienes primarios que los países en vías de desarrollo exportan.

En el caso del Ecuador y otros países latinoamericanos las importaciones se pagan también por una fuerte entrada de dinero proveniente de remesas de emigrantes, remesas que de hecho en el caso ecuatoriano constituyen el segundo rubro de ingresos después de las exportaciones petroleras; y que de hecho podrían ser el primer rubro de ingresos sino fuera por la casualidad (casualidad porque el precio del petróleo lo fijan los mercados externos) de que el precio del petróleo se encuentre en un valor histórico tan alto.

El desequilibrio que se produjera en la balanza comercial se definiría como la diferencia entre la necesidad de divisas para las importaciones de insumos y el monto de divisas disponible para pagar tales importaciones.

### 1.3 BENEFICIOS DEL COMERCIO PARA PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

Un país en vías de desarrollo comercia a fin de multiplicar su capacidad de producción y de esta manera su tasa de crecimiento.

Por ésta razón el comercio puede ser caracterizado como un motor de crecimiento. Un país en vías de desarrollo comercia para adquirir importaciones de insumos, de capitales, etc.

Un país en vías de desarrollo aunque tenga una situación competitiva en determinado bien, no lo exportará si es que no existe demanda externa, o si esta es muy baja.

Por lo que respecta a los productos por los que sí hay suficiente demanda externa, puede suceder en cambio que no se es competitivo, o que la competitividad no es lo suficientemente alta como para retribuir a los factores utilizados en la elaboración del producto.

Consecuentemente se debe ser competitivo en un producto que tenga la suficiente demanda externa.

El crecimiento económico en cualquier país en vías de desarrollo da lugar a la demanda de importaciones de toda categoría de bienes (sobre todo bienes de lujo) que son demasiado grandes para que se puedan atender con base en el reducido sector exportador de bienes primarios, especialmente cuando éste sector está limitado a una gama de bienes para los cuales la demanda mundial no es precisamente abundante.

Los términos del intercambio de los productos primarios en el comercio internacional según Prebich–Singer<sup>VI</sup> tienden a deteriorarse. Esta hipótesis tiene 2 elementos: a) Se relaciona con las características que tienen los productos básicos primarios (demanda inelástica del ingreso, tendencia a la sustitución, no existe valor agregado). b) Se relaciona con la característica de que estos países tienen excedentes de mano de obra, lo que origina una alta oferta laboral donde mezclada a una débil organización laboral, es causa de bajos salarios.

El primer elemento referente a la relación de intercambio de productos primarios contra bienes terminados presenta desde un punto la elaboración de teorías de intercambio desigual y de dependencia. Esto desembocó a la búsqueda de políticas para la industrialización de los países en vías de desarrollo<sup>VII</sup> los cuales buscaban sustituir las exportaciones de materias primas por las de bienes terminados.

Según el Financial Times existen 23 países desarrollados; donde aparte del G7 (Alemania, Canadá, Estados Unidos de América, Francia, Italia, Japón, y Reino Unido más Rusia) solo pueden considerarse desarrollados a Australia, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Hong Kong, Irlanda, Malasia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Singapur, Suecia, y Suiza. En cambio los países en vías de desarrollo son nada más que 21; entre ellos: India, Colombia, Venezuela, Jordania, Corea, Taiwán, Pakistán, Filipinas, China, Tailandia, Indonesia, Argentina, Chile, México, Sri Lanka, Perú, Bangla Desh, Grecia, Turquía, Portugal, y Brasil. El resto de países del mundo (más de 150)

---

<sup>VI</sup> PREBISCH, R. *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo*; ONU. (1964)

<sup>VII</sup> FINANCIAL TIMES *Guía del inversor en mercados emergentes*; EDICIONES FOLIO. (1994)

son claramente subdesarrollados, ubicándose entre ellos claramente al Ecuador.

El desmejoramiento de los términos de intercambio para los productos primarios después de 1975 ha sido un importante factor que contribuyó a las actuales dimensiones del problema de la deuda externa en los países en vías de desarrollo. De la acumulación total de deuda por los países latinoamericanos que ascendía a 179 mil millones entre 1980 y 1988, de esta cantidad la pérdida acumulada debido al deterioro de los términos del intercambio para los países no petroleros representó 75 mil millones de dólares, o sea el 42% según H.W. Singer.<sup>VIII</sup>

En los países en vías de desarrollo su grueso de exportaciones son los productos primarios; así mantienen una estrecha relación entre los ingresos de divisas que proporcionan estos y la cantidad pagada anual de la deuda externa donde en caso de reducirse estas divisas el país enfrentará problemas de pago de deuda.

Esto quiere decir que bajo la presión de las obligaciones del pago de la deuda, los países en desarrollo tienen que tratar de lograr excedentes de exportación.

Los beneficios del comercio exterior<sup>IX</sup> son básicamente tres:

---

<sup>VIII</sup> SINGER, H. *Los problemas del desarrollo en América latina*; FONDO DE CULTURA ECONÓMICA ARGENTINA. (1992)

<sup>IX</sup> VANEK, JAROSLAV *Comercio internacional*; UTEHA. (1964)

- a) Permite a un país proveerse de bienes que no produce; estos bienes pueden ser de tres tipos: materias primas, bienes de consumo, y bienes de capital.
- b) Le permite al país vender sus productos más allá de sus fronteras, expandirse a otros mercados, y no conformarse con el mercado nacional. Lo que hace que aumente la capacidad productiva del país y crezca este.
- c) Si se da el caso en que haya balanza comercial positiva entonces el país tendrá estabilidad económica. Esto generará una mayor oferta monetaria haciendo que las tasas de interés bancarias bajen, incentivando de esta manera la inversión. Se ofrecerá mayores créditos y el aparato productivo crecerá. También fortalecerá el tipo de cambio monetario.

### 1.3.1 CASO ECUATORIANO

El economista clásico J.S Mill<sup>x</sup> observó que cada país ofrecía sus bienes de exportación para acceder a una determinada cantidad de importaciones que podía obtener con ellos: sus importaciones variarán con los términos de comercio o términos de intercambio. El término de intercambio es simplemente el precio de las exportaciones con relación al precio de las importaciones.

Los países en vías de desarrollo argumentan que los términos de intercambio tienden a ser desfavorables; el precio de sus exportaciones con relación al precio de sus importaciones se ha reducido en forma constante.

---

<sup>x</sup> INGRAM, DUNN *Economía Internacional*; EDITORIAL LIMUSA. (1999)

R. Benalcázar<sup>XI</sup> calculó los términos de intercambio de 1950 a 1985. En la década de 1950 a 1959 los términos de intercambio fueron más o menos estables, de hecho favorables al Ecuador en un 30%.

De 1960 a 1969 se registran fluctuaciones mayores que en la década anterior. Siendo en 1964 el año que presenta una baja con el 22,5% a favor y 1969 el año con mayor índice llegando al 40.3%.

En la década de 1970 – 1979 se registraron términos de intercambio negativos (bajo 100) en 1972 y 1973, que obedece a problemas en el precio del petróleo de esos años.

Para la década de 1980-1989 el índice de 147 en 1980 fue el más alto. A partir de este año bajan los porcentajes favorables hasta 110.9 en 1984.

El cuadro 1.1 en la página siguiente muestra los términos de intercambio del Ecuador desde 1989 hasta el año 2006. Desde 1989 hasta 1999 se puede apreciar cuales fueron los términos de intercambio según el BCE tomando como base el año 1992=100; y también se aprecian cuales fueron desde el 2000 hasta el 2006 tomando como base el año 2000=100.

Se puede observar que durante 6 años la tendencia es adversa mientras que en los restantes 12 años fue favorable. Esto quiere decir que el precio de los productos que el Ecuador importó se redujo con relación a los precios de los productos primarios que exporta.

---

<sup>XI</sup> BENALCAZAR, R. *Análisis del desarrollo económico del Ecuador*, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (1989)

Según Linder<sup>xii</sup> para los países en vías de desarrollo existe un máximo de exportaciones tanto para los productos manufacturados como para los productos primarios.

En lo que respecta a las manufacturas solo pueden exportarse manufacturas relativamente simples y por países que cuentan con un sector en desarrollo relativamente avanzado.

### CUADRO 1.1

#### LOS TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO EN EL ECUADOR

<b>1989</b>	102.85	<b>1998</b>	87.03
<b>1990</b>	107.51	<b>1999</b>	91.91
<b>1991</b>	101.46	<b>2000</b>	100
<b>1992</b>	100	<b>2001</b>	94.09
<b>1993</b>	91.90	<b>2002</b>	100.44
<b>1994</b>	96.15	<b>2003</b>	105.75
<b>1995</b>	94.10	<b>2004</b>	106.81
<b>1996</b>	103.73	<b>2005</b>	122.85
<b>1997</b>	104.31	<b>2006</b>	107.98

FUENTE: BCE; boletines *estadístico*; DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS. (2007)  
ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Si el máximo de exportaciones es lo suficientemente alto como para que quede cubierto el mínimo de importaciones, la situación de escasez de divisas

<sup>xii</sup> LINDER, S.B. *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*; CEMLA. (1965)

puede descartarse. Si sucede al revés entonces la escasez de divisas es una realidad.

La relación de precios del intercambio de las exportaciones de productos primarios es inestable en comparación con los precios de importación de los productos terminados ya que se reducen, se deterioran los unos con respecto a los otros en forma constante. Los precios de las manufacturas exportadas por los países desarrollados tienden en cambio a aumentar a largo plazo. Pero el aspecto realmente importante que debe considerarse es si esta relación es lo suficientemente favorable o no como para evitar la escasez de divisas.

Los países menos desarrollados se quejan de que la tendencia de los términos de comercio durante el último siglo ha sido desfavorable: esto es que los precios de sus exportaciones con respecto al precio de sus importaciones se ha reducido en forma constante.

Un ejemplo puede ilustrar esta queja es el siguiente: el valor FOB de una tonelada de banano se deterioró drásticamente en el período 1997/2003: el país recibió un 25% menos de divisas por un mismo volumen exportado.

Es evidente que la fruta perdió capacidad de compra externa, porque mientras en 1997 con 79 toneladas métricas de banano se podía pagar el costo de un tractor agrícola mediano importado, en el 2003 hubo que aumentar 24 toneladas adicionales (103 Tm. en total) para adquirir el mismo bien<sup>XIII</sup>.

---

<sup>XIII</sup>FAO CCP: BA/TF 03/03; ROMA ITALIA.

## 1.4 PAPEL DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR

El comercio exterior facilita el desarrollo económico, si la expansión del comercio es dinámica irá fortaleciendo la economía.

Con mayor razón si se trata de un país en desarrollo como el Ecuador con un mercado interno limitado debido a bajos ingresos de la población y los escasos ahorros disponibles que no permiten inversiones necesarias para diversificar y ampliar la producción generando riqueza y empleo.

Según el boletín estadístico económico del BCE en el período 1990/1999 las exportaciones crecieron lentamente a una tasa del 4.1% anual; hasta alcanzar el máximo en 1997 con casi \$5.3 mil millones. En 1999 se cayó a un nivel de \$4.4 mil millones debido a la crisis económica que azotó al país dado el congelamiento de los depósitos bancarios que frenó la economía. Posteriormente se nota a partir del año 2000 una pronunciada recuperación hasta ubicarse en el 2002 en casi \$5.1 mil millones retornando después de cinco años al nivel que se tenía en 1997.

En el lapso 2001/2003 el panorama varió con respecto a las importaciones las cuales venían creciendo y consecuentemente se generó un déficit comercial durante estos 3 años. Esto lo podemos comprobar en el cuadro a continuación.

**CUADRO 1.2****BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA**

(Período 2000 – 2006)

(En millones de USD)

	<b>EXPORTACIONES</b>	<b>IMPORTACIONES</b>	<b>BALANZA</b>
	<b>FOB</b>	<b>FOB</b>	<b>COMERCIAL</b>
<b>2000</b>	4926.63	3468.63	1458.00
<b>2001</b>	4678.44	4980.56	-302.12
<b>2002</b>	5036.12	6005.59	-969.47
<b>2003</b>	6222.69	6254.24	-31.55
<b>2004</b>	7752.89	7575.17	177.72
<b>2005</b>	10100.03	9568.36	531.67
<b>2006</b>	12658.13	11215.15	1442.98

FUENTE: BCE, BOLETÍN ESTADÍSTICO 2007.

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

El Ecuador dispone de recursos subutilizados que podrían incrementar las exportaciones, pero prevaleció un buen tiempo una política proteccionista donde las importaciones eran frenadas mediante la imposición de barreras arancelarias, no arancelarias, procedimientos aduaneros que compusieron normas de origen, salvaguardias, etc., que otorgaban protección a sectores productivos ineficientes que se conforman con un insignificante mercado doméstico.

El sector agrícola representó el 5.34% del PIB<sup>XIV</sup> en el año 2006, más de un tercio de la población depende directa o indirectamente y constituye una de las mayores fuentes de empleo del país.

Según el BCE<sup>XV</sup> en el 2006 se registraron exportaciones por 12658.13 millones de USD de los cuales 7544.30 millones de USD fueron exportaciones petroleras, esto es casi el 60%. Lo que demuestra una dependencia totalmente peligrosa hacia un solo producto y es lo que inicialmente se habló de que hay que evitar. El Ecuador es demasiado vulnerable y frágil, una pequeña variación en el precio del barril de petróleo puede traer un desequilibrio en la economía. Los restantes 5113.83 millones de USD fueron exportaciones no petroleras.

Las importaciones en el mismo año fueron de 11215.15 millones de USD representando las importaciones petroleras 2316.41 millones, lo que es apenas el 20.65%. Una cifra importante que el estado debería ahorrarse, si este país no tuviera que importar derivados de petróleo lo cual sería lo lógico en un país petrolero como el Ecuador. Las restantes 8898.74 millones de USD fueron importaciones no petroleras.

La balanza comercial del 2006 fue positiva en 1442.98 millones de USD, una cifra importante que es record en la historia del país. Aunque es importante señalar en toda esta bonanza el registro de un déficit comercial no petrolero de 3784.91 millones de USD, déficit importante por la cifra y por el hecho de que es crónico desde el 2000 lo cual reafirma la peligrosa dependencia que se tiene con el petróleo.

---

<sup>XIV</sup> BCE *Boletín estadístico*; DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS. (2007)

<sup>XV</sup> BCE *Boletín estadístico*; DIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS. (2007)

Del total de exportaciones se puede señalar que 9813 millones de USD son de bienes primarios representando el 77.52%. Mientras que la diferencia que es apenas un 22.48% corresponde a bienes con algún tipo de valor agregado o los llamados industrializados (2845.13 millones de USD).

Acá claramente se marca el subdesarrollo del Ecuador, ya que en los países industrializados o llamados del primer mundo la situación es inversa, o sea con alrededor de un 75% en bienes industrializados y apenas un 25% en productos primarios.

## 1.5 SITUACION GENERAL EN LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO

Los países menos desarrollados se quejan de que los términos del intercambio comercial no les favorecen desde hace un siglo: que los precios de sus exportaciones se han reducido en forma constante.

Un informe desarrollado por Prebisch<sup>xvi</sup> para la ONU mostraba que de 1876-1880 a 1946-47 los precios de los productos primarios con respecto a los precios de los productos manufacturados se redujeron de 100 a 82. Esto implicaba que en 1946-1947 los exportadores de una cantidad determinada de productos primarios reciban a cambio solo 82% de la cantidad de bienes manufacturados que hubieran recibido 70 años antes.

El autor de este informe Raúl Prebisch recibió el respaldo del Tercer Mundo por más de 30 años y jugó un papel clave en la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Se ha realizado una gran cantidad de trabajo estadístico por intermedio de los diferentes organismos de desarrollo para examinar las tendencias en los términos del comercio de los países menos desarrollados. En algunos períodos se han reducido los precios relativos de los productos primarios y en otros han aumentado.

Como ejemplo del deterioro entre 1977 y 1988 los términos de comercio de los países menos desarrollados que no exportan petróleo se deterioraron en

---

<sup>xvi</sup> PREBISCH, R. *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo*; ONU. (1964)

11.1% de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional. Se debilitaron los precios del café, cacao y muchos metales.

Con la observación de que los ingresos per-cápita han aumentado mucho más en los países avanzados que en los países menos desarrollados durante el último siglo, y que la brecha en los ingresos continúa ampliándose, es adicionalmente otra indicación de que el comercio internacional ha funcionado en contra para las naciones pobres.

También se argumenta que la baja elasticidad precio de la demanda para los productos primarios (al especializarse un país de acuerdo con el principio de la ventaja competitiva) da como resultado una disminución en el precio y si la elasticidad por precio en el mercado mundial era menor a la unidad también se daba una reducción en los ingresos por exportaciones. Prebisch<sup>XVII</sup> argumentaba que la elasticidad de la demanda por precio era mayor para bienes manufacturados que para productores primarios.

La elasticidad de la demanda por ingresos se refiere al cambio proporcional en la cantidad de demanda con respecto al cambio proporcional en el ingreso. Esto quiere decir que un aumento determinado en el ingreso mundial ocasiona que la demanda de bienes manufacturados aumenta con mayor rapidez que la demanda de productos primarios.

Esta tendencia era fortalecida por el progreso tecnológico, esto trajo particularmente el desarrollo de sustitutos de productos primarios tales como el hule sintético, fibras, plásticos, etc.

---

<sup>XVII</sup> PREBISCH, R. *Hacia una nueva política comercial para el desarrollo*; ONU. (1964)

Las exportaciones de los países menos desarrollados han sido históricamente frenadas por los aranceles, cuotas, y otras medidas proteccionistas que los países avanzados utilizaron para ayudar a sus propios productores primarios.

No pueden aumentar las exportaciones los países menos desarrollados debido a las reducidas elasticidades de la demanda por precio y por ingreso. Tampoco pueden iniciar las exportaciones de nuevos tipos de productos manufacturados porque no pueden competir con los países avanzados.

Entonces dada la necesidad de acelerar su crecimiento y desarrollo económico los países menos desarrollados no tienen otra alternativa que fabricar por si mismos algunos de los productos que antes importaban, con esto se buscaba el desarrollo en base a la sustitución de las importaciones. Esperaban con esto que la industrialización llegara por etapas: bienes primarios, productos intermedios, y para finalmente llegar a la producción de los materiales manufacturados.

Esta progresión no ocurrió porque la supervivencia dependía de un elevado nivel de protección efectiva, es decir debían tener aranceles elevados para los artículos terminados, y aranceles bajos para las partes y componentes (materias primas) así como para artículos parcialmente terminados que importaban del exterior.

Unos cuantos países en desarrollo eligieron una estrategia orientada a las exportaciones en lugar de la sustitución de importaciones que no era viable, una estrategia que hace mayor énfasis en el principio de la ventaja competitiva como una guía para la asignación de recursos.

Las industrias que pueden competir con éxito en los mercados mundiales utilizan los factores de producción que son abundantes, y tienden a utilizar en forma intensiva la mano de obra. De ésta manera crean empleos y economizan el capital que es escaso.

La expansión de las exportaciones le permite al país aumentar sus importaciones y de esta manera se puede estimular el desarrollo de la capacidad de manufactura en las industrias locales.

La diversificación de las exportaciones con productos manufacturados tiene también limitaciones serias derivadas de la vinculación de gran parte de la industria nacional con empresas extranjeras, se tratan de subsidiarias o de empresas que fabrican productos bajo licencias y marcas patentadas. La política de estas empresas es limitar con frecuencia la exportación a mercados de países industrializados, además al área subdesarrollada.

Tratándose de un país completamente subdesarrollado (ya que dentro de los países en vías del desarrollo está entre los más atrasados) como el Ecuador, el énfasis en el modelo de crecimiento hacia afuera mediante las exportaciones es el ideal dado el insuficiente ahorro y la escasa capacidad adquisitiva. El bajo nivel de demanda agregada de bienes y servicios de la población frena la inversión e inmoviliza la producción, por ello es importantísimo buscar mercados externos.

Un estudio de Roch para la Organización de la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)<sup>xviii</sup> concluye que países con orientación al

---

<sup>xviii</sup> ROCH, E.A. *Teoría del comercio internacional y países en desarrollo*; BANCO INTERNACIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR. (1970)

exterior (exportaciones) ostentan un desempeño económico superior al de los países con orientación a la sustitución de importaciones.

## **2. ESTRUCTURA DEL COMERCIO DEL BANANO EN EL MUNDO**

### **2.1 OFERTA Y DEMANDA DEL BANANO**

El comercio mundial del banano ha venido creciendo constantemente. Analicemos la última década del siglo 20 (1990-2000). Así nos daremos cuenta que el crecimiento no es solo de los últimos 5 años (cuando tomemos el período 2001-2005 analizando las exportaciones e importaciones mundiales mas adelante en los subcapítulos 2.3 y 2.4) sino que viene creciendo de forma constante desde hace mucho tiempo.

Un análisis de estadísticas más recientes nos indica que en el período 1990-2000 debido a la pronunciada demanda la oferta creció un volumen de casi 2.9 millones de toneladas métricas según el cuadro 2.2.

Este es un incremento en la oferta de casi 3.0 millones de TM en solo 10 años que revela la existencia de un crecimiento dinámico global del 23.52%, equivalente a una tasa anual del 2,35% según el cuadro 2.2.

La reacción de la oferta de banano para atender la demanda es más rápida debido al corto ciclo de crecimiento.

Se observa en el Cuadro 2.2 algunas variaciones pronunciadas entre oferta y demanda como las que constan en los años de 1990, 1991, 1992,

1994, 1995, 1996, y 1997 donde se ve un excedente superior al 5%; después existe otra variación importante de al menos 4% en los años de 1993, y 1998.

Estos años de excedente de oferta importantes se debe sin duda alguna a un exceso de producción, exceso que influenció en los precios dado que por la simple ley de la oferta y la demanda si ofrezco más de lo que me pueden comprar los precios internacionales caerán.

Hay que tener presente que las exportaciones de banano constituyen importantes fuentes de ingreso de divisas y empleo en muchos países, consecuentemente un aumento de exportaciones acompañado de una caída de precios no ayuda en nada a la economía.

Así en Ecuador los ingresos por la exportación de la fruta financiaron en el año 2006 el 10.83% de las importaciones de mercaderías según lo constatamos en el cuadro 2.1.

#### CUADRO 2.1

##### AÑO 2006 - Ecuador

(En miles de USD)

IMPORTACIONES (FOB)	EXPORTACIONES BANANERAS (FOB)	PORCENTAJE
11,201,555	1,213,032	10.83%

FUENTE: BCE, BOLETIN ESTADISTICO, 2007.

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Estos excedentes de oferta pronunciados no ejercían presión alguna en los precios de un mercado limitado con un contingente arancelario como rigió

en la Unión Europea hasta el 2005. En la Unión Europea los precios no eran influenciados ante un excedente de oferta porque el mercado estaba cerrado. En cambio en los Estados Unidos los precios lógicamente bajaron en estos períodos de excedente de oferta, esto se da porque no existe contingente y ante la lógica ley de la oferta y la demanda el excedente de oferta hace que los precios caigan. En Japón el fenómeno es similar que en los EUA, ante un excedente de oferta los precios caerán. Todo esto se explica mejor y se lo puede visualizar en el cuadro 2.3.

De la misma manera se observa en el Cuadro 2.2 que las disponibilidades de banano fueron menores con relación al año precedente (hecho que constituye una excepción al crecimiento constante observado) en los períodos 1992-93, y 1997-98.

El decrecimiento en estos dos períodos pudo deberse a fenómenos naturales (huracanes, inundaciones, etc.) los cuales afectaron la producción. Recordemos el fenómeno del Niño en el Ecuador y el huracán Mitch en Centro América, ambos fenómenos en 1998.

La demanda mundial también se contrajo, ya que otros países productores no pudieron cubrir el vacío en la oferta que dejaron los países afectados por estos fenómenos.

Consecuentemente pese a estas caídas (de la oferta con relación al año precedente en estos dos lapsos de tiempo) la oferta siempre estuvo por encima de la demanda, sin embargo en el año 1999 se registra el único caso donde la demanda excedió la oferta según lo constatamos en el cuadro 2.2.

**CUADRO 2.2****1990-2000: OFERTA Y DEMANDA MUNDIAL DEL BANANO**

(En miles de TM.)

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>EXCEDENTE DE OFERTA</b>	<b>%DEL Excedente</b>
1990	9391	8760	631	6,72
1991	10308	9519	789	7,65
1992	10477	9895	582	5,56
1993	10142	9644	498	4,91
1994	10838	10141	697	6,43
1995	11364	10568	796	7,00
1996	11701	10867	834	7,13
1997	12193	11456	737	6,04
1998	11670	11161	509	4,36
1999	11767	11931	-164	-1,39
2000	12279	12236	43	0,35

FUENTE: FAO

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

En el cuadro 2.3 se puede ver el costo en dólares americanos por tonelada métrica (1000 kilos) de 4 importantes mercados importadores.

Se observa como casi se ha duplicado el precio en Alemania en solo 4 años y en Francia se duplicó el valor en 5 años. El banano se ha encarecido de forma notable en un período de tiempo tan corto. Esto es consecuencia de haber tenido la UE un contingente, y de esta manera entrando siempre la

misma cantidad de fruta sucede que ante una mayor demanda los precios se disparan porque queda una demanda de la fruta insatisfecha.

En cambio en los EEUU, y Japón si observamos los precios en 5 años podemos darnos cuenta que el aumento es mínimo. Esto es porque se importa de la fruta la cantidad que se demanda cada año. En cierta forma hay equilibrio entre la oferta y la demanda. De esta forma los precios se mantienen casi estables. Lógicamente en estos dos países (EEUU y Japón) no existe contingente.

### CUADRO 2.3

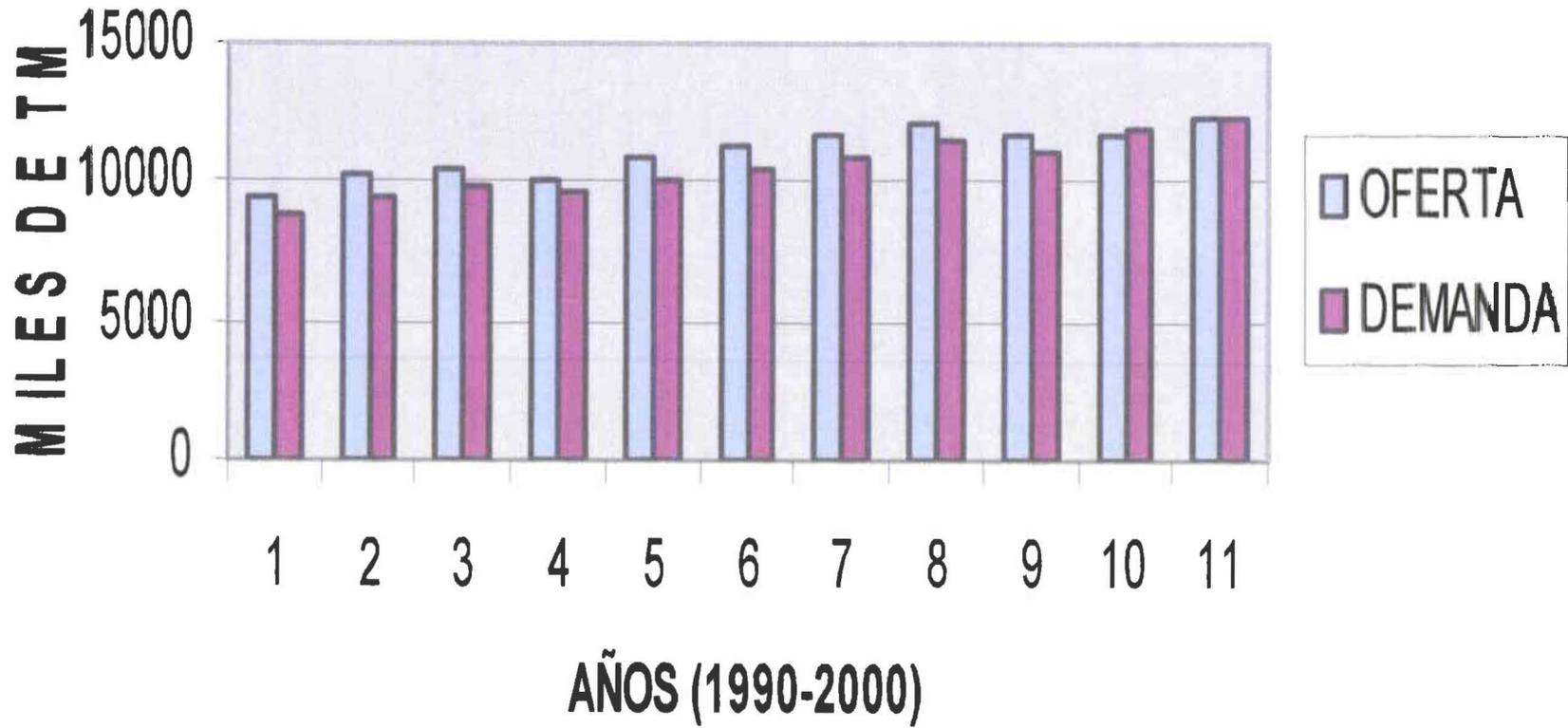
#### VARIACION DE PRECIOS DE 4 IMPORTANTES IMPORTADORES

2000-2005 (USD / TM)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>FRANCIA</b>	457	540	494	560	661	922
<b>ALEMANIA</b>	617	660	799	848	1056	N/D
<b>JAPON</b>	479	436	543	538	565	547
<b>EEUU</b>	424	583	529	375	480	603

FUENTE: FAO MAYO/2006 ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

# OFERTA Y DEMANDA MUNDIAL DEL BANANO



## **2.2 LA PRODUCTIVIDAD DEL BANANO**

Los dos subcapítulos siguientes que hablan de exportaciones e importaciones mundiales nos darán una clara idea de lo importante que es el Ecuador para el mundo con respecto al comercio de esta fruta. Una importancia que se acentúa aun más si conocemos de antemano la desventaja productiva del Ecuador y nos haría fantasear de cómo sería el panorama (aun mas espectacular de lo que es) si el Ecuador fuera realmente competitivo en la producción de la fruta.

### **2.2.1 LA PRODUCTIVIDAD DEL ECUADOR**

Se afirma que la producción de banano tiene una estructura dinámica especial porque la inversión de capital requerida para establecer una plantación de banano es de una magnitud similar a los cultivos arbóreos perennes, esto es normalmente mayor que la necesaria para los cultivos cíclicos.

Dentro de la productividad es importante analizar a solo 3 países, estos son los 3 principales exportadores latinoamericanos. Entre los 3 tienen una cuota del mercado mundial de alrededor del 50% según lo comprobamos en el cuadro 2.6.

El cuadro 2.4 permite tener una clara idea sobre la productividad. Acá se puede claramente ver lo rezagado que esta el Ecuador con sus 2 principales competidores en América.

**CUADRO 2.4****COMPARACIONES TECNICAS AL 2000<sup>XIX</sup>**

	<b>ECUADOR</b>	<b>COLOMBIA</b>	<b>COSTA RICA</b>
<b>AREA CULTIVADA (ha)</b>	148 900	41 086	47 982
<b>PRODUCTORES (número)</b>	6 005	1 386	168
<b>PROMEDIO (ha / productor)</b>	24.80	29.64	285.7
<b>PRODUCTIVIDAD (TM/ha)</b>	28	50	46
<b>PRODUCCION TOTAL <sup>TM</sup></b>	6 622 362	2 505 000	4 797 300
<b>EXPORTACIONES <sup>TM</sup></b>	3 939 500	1 523 983	1 883 344
<b>INGRESOS USD</b>	751 497 000	405 878 000	526 155 500
<b>MOD (PERSONAS)</b>	270 000	29 600	32 150

FUENTE: CORBANA (2001), AUGURA (2001), MAG (2001).  
ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Costa Rica, y Colombia prácticamente le duplican la producción por hectárea cultivada. Sin embargo, para Ecuador no es problema esto ya que en

<sup>XIX</sup> Estas comparaciones técnicas se las hace como un censo con cierta periodicidad que no es anual.

cambio triplica las hectáreas cultivadas con relación a los dos países ya mencionados, entonces la baja productividad por hectárea se compensa.

Vale la pena destacar lo importante que es tener una excelente productividad, este ejemplo es claro en Costa Rica donde podemos ver su magnífica producción total con un número pequeño de hectáreas cultivadas. También es importante destacar que en este mismo país cada productor es dueño de una superficie 10 veces mayor con relación a uno ecuatoriano.

Resaltando lo importante de la productividad, podemos ver que la producción del Ecuador es apenas un 27% más que aquella de Costa Rica pese a disponer de más del triple de hectáreas cultivadas; y esto también se refleja en los ingresos por exportaciones donde el Ecuador tiene apenas un 30% más que Costa Rica como lo podemos comprobar según el cuadro 2.4.

La situación actual no es diferente; Costa Rica, y Colombia siguen duplicando al Ecuador en productividad. Esto sin embargo sigue sin ser un problema ya que las exportaciones de ambos representaron aproximadamente el 73% de las exportaciones ecuatorianas en el año 2005 según el cuadro 2.5.

En el mismo cuadro se puede ver como las exportaciones de ambos países registran altibajos. Sin embargo pese a esto Colombia registra un aumento importante de alrededor de 200 000 TM aproximadamente en 3 años (2002-2005); mientras que para Costa Rica han disminuido las exportaciones en el mismo lapso de tiempo. De hecho vemos que en el 2005 Costa Rica supera a Colombia por un pequeñísimo margen corriendo el riesgo de perder el segundo lugar en América.

Las exportaciones ecuatorianas en cambio han crecido notablemente, casi medio millón de TM en el mismo lapso de tiempo, lógicamente esto se debe a un aumento de hectáreas cultivadas ya que la productividad con cualquier mejora que se haya tenido sigue estando muy por debajo de Colombia y Costa Rica.

Consecuentemente la baja productividad del Ecuador no le afecta en nada desde una visión macroeconómica, y se compensa largamente con el número de hectáreas cultivadas que es de más de 3 veces el número que las producidas por Colombia, y Costa Rica. Si a esto se sumara que el Ecuador fuera competitivo, pues simplemente podría exportar por si solo al menos el doble de lo que exporta actualmente eliminado prácticamente a cualquier competencia.

Es importante señalar que los datos de productividad a la fecha (5 años después) no han variado en absoluto.

## 2.3 EXPORTACIONES BANANERA MUNDIALES

Para el tema del comercio mundial y para asegurar una debida actualización se centra el análisis con estadísticas de los últimos 5 años; período 2001-2005. También vamos a considerar únicamente a los 5 principales exportadores mundiales.

Las exportaciones mundiales en el período 2001-2005 crecieron en 2.87%; al pasar de 13.8 a 15.4 millones de TM aproximadamente, según lo indican los cuadros 2.5 y 2.7.

Los 5 principales exportadores alcanzaron conjuntamente en el 2005 las 11.6 millones de TM aproximadamente, esto es alrededor de un 75% de las exportaciones mundiales de la fruta según lo indica el cuadro 2.5.

Los países americanos ocupan un lugar prominente en la producción y exportación de la fruta. De hecho vemos según el cuadro 2.5 que 4 de los 5 principales exportadores mundiales pertenecen al continente americano. Así en el 2005 las ventas de estos 4 alcanzaron aproximadamente las 9.6 millones de TM., esto fue aproximadamente el 62% del volumen mundial según el cuadro 2.5. América también es el continente que más países productores registran con más de 15.

Exceptuando estos 4, el exportador que falta para completar nuestro grupo pertenece al continente asiático, se trata de Filipinas, quizá sea el único exportador fuera de América pero es un peso pesado ya que es el segundo en importancia en el mundo.

Revisemos a continuación este grupo de los 5 principales exportadores mundiales, desde el menos importante al más importante.

## CUADRO 2.5

### **BANANO: EXPORTACIONES MUNDIALES DE LOS 5 PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES-EXPORTADORES EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS**

(EN TM)

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Ecuador</b>	3,507,965	4,350,253	4,758,764	4,698,817	4,847,167
<b>Filipinas</b>	1,691,033	1,682,647	1,828,222	1,783,938	2,024,022
<b>C. Rica</b>	1,924,226	1,802,519	2,064,120	2,044,923	1,791,128
<b>Colombia</b>	1,222,577	1,589,143	1,552,667	1,589,725	1,761,185
<b>Guatemala</b>	891,979	1,078,935	1,030,165	1,069,454	1,231,256
<b>MUNDO</b>	13,822,675	14,170,378	15,093,630	15,154,021	15,461,737

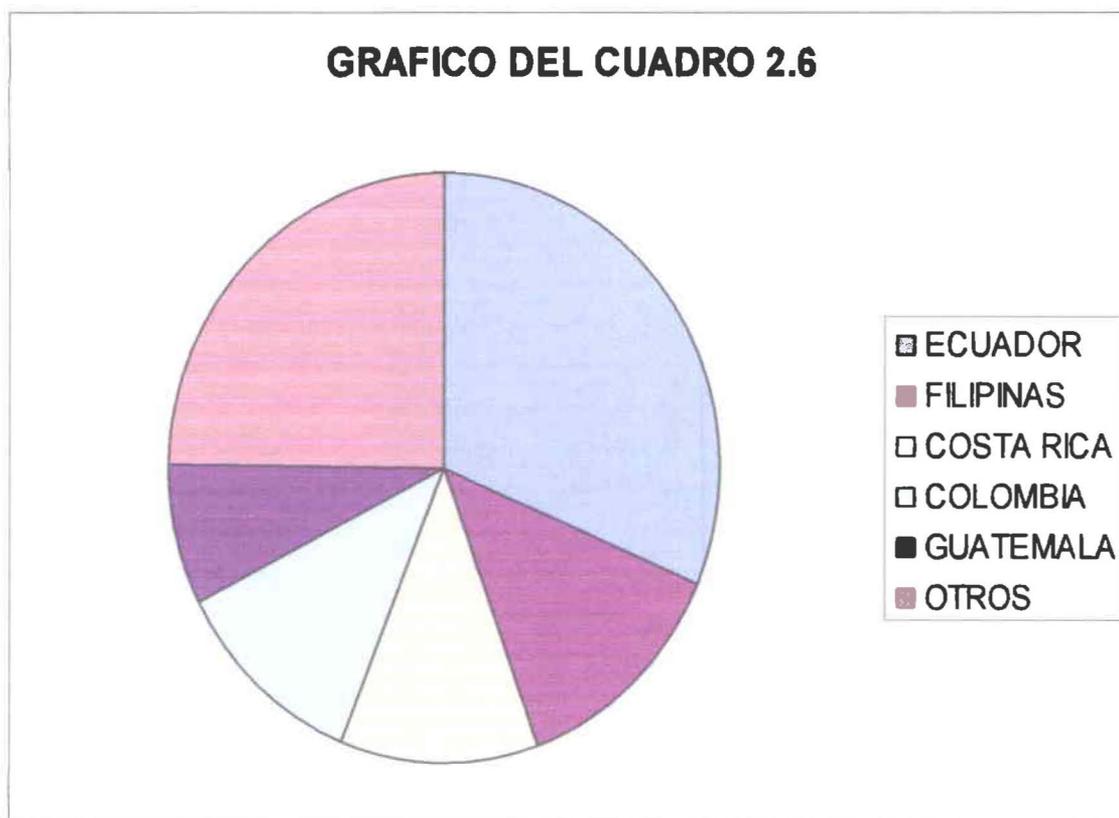
FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org) y [www.trademap.org](http://www.trademap.org) Elaborado por: Guillermo Cartagena

Dentro de nuestro grupo de los 5 principales exportadores mundiales tomaremos también a los 5 principales compradores de cada uno para saber cual es el destino de sus exportaciones; analizándolos con la matriz BCG, y de esta manera determinar en que categoría ubicamos a cada mercado comprador.

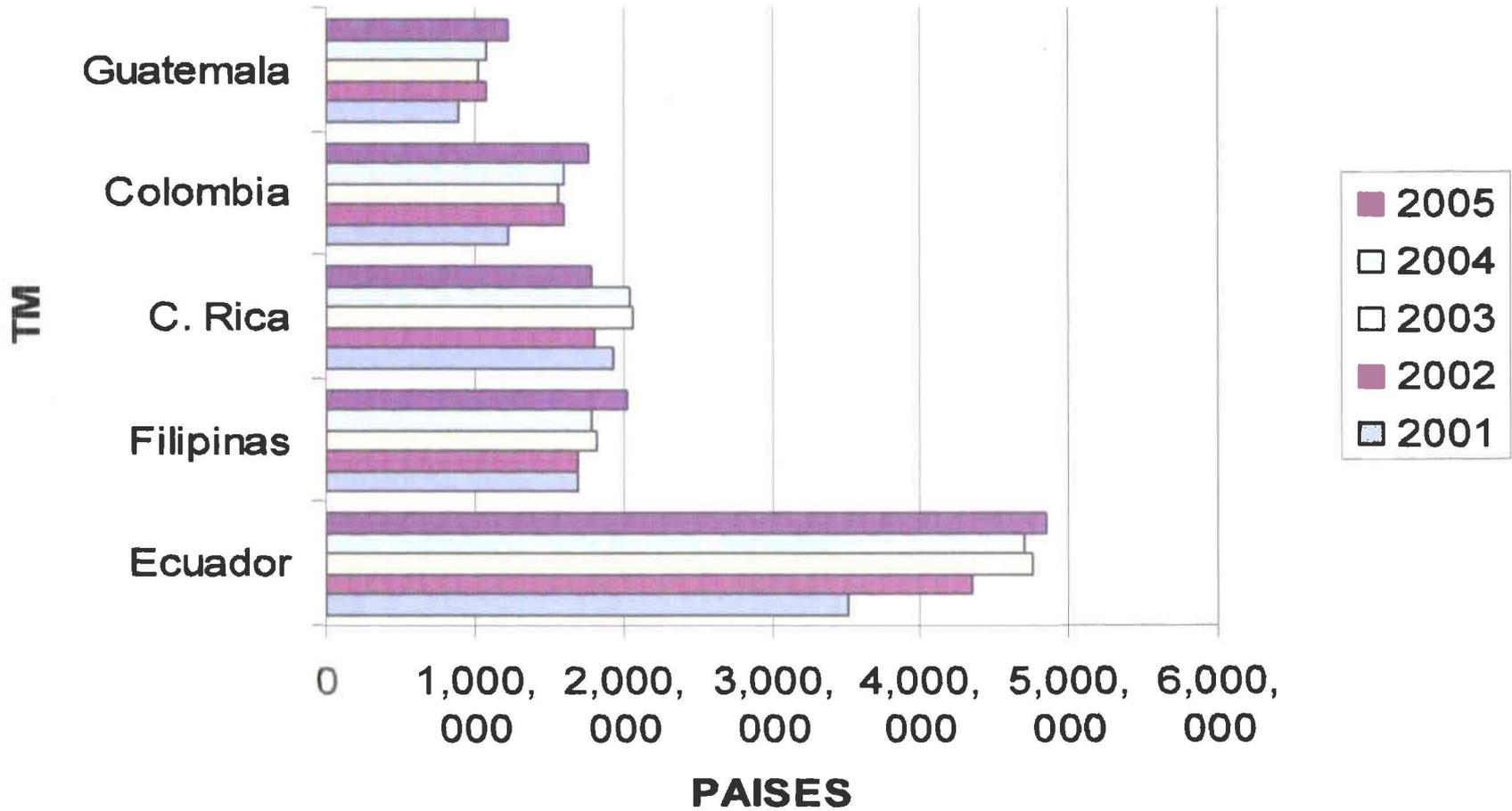
**CUADRO 2.6****BANANO: CUOTA DEL MERCADO DE LOS 5 PRINCIPALES PAISES****EXPORTADORES EN EL AÑO 2005****(EN PORCENTAJE SEGÚN PARTICIPACION MUNDIAL)**

<b>ECUADOR</b>	<b>31.35%</b>
<b>FILIPINAS</b>	<b>13.09%</b>
<b>COSTA RICA</b>	<b>11.58%</b>
<b>COLOMBIA</b>	<b>11.39%</b>
<b>GUATEMALA</b>	<b>7.96%</b>
<b>OTROS</b>	<b>24.63%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

**GRAFICO DEL CUADRO 2.6**

**GRAFICO DEL CUADRO 2.5**



**CUADRO 2.7**

**CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS 5 PRINCIPALES  
EXPORTADORES EN EL MUNDO EN LOS ULTIMOS 5 AÑOS (2001-2005)**  
(PORCENTAJE)

	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	PROMEDIO
<b>Ecuador</b>	<b>24.01%</b>	<b>9.39%</b>	<b>-1.26%</b>	<b>3.16%</b>	<b>8.82%</b>
<b>Filipinas</b>	<b>-0.50%</b>	<b>8.65%</b>	<b>-2.42%</b>	<b>13.46%</b>	<b>4.80%</b>
<b>C. Rica</b>	<b>-6.32%</b>	<b>14.51%</b>	<b>-0.93%</b>	<b>-12.41%</b>	<b>-1.29%</b>
<b>Colombia</b>	<b>29.98%</b>	<b>-2.30%</b>	<b>2.39%</b>	<b>10.79%</b>	<b>10.21%</b>
<b>Guatemala</b>	<b>20.96%</b>	<b>-4.52%</b>	<b>3.81%</b>	<b>15.13%</b>	<b>8.85%</b>
<b>MUNDO</b>	<b>2.52%</b>	<b>6.52%</b>	<b>0.40%</b>	<b>2.03%</b>	<b>2.87%</b>

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

**2.3.1 EXPORTACIONES DE GUATEMALA**

Este país centroamericano es el quinto exportador mundial de la fruta. Entre el 2001-2005 registró un crecimiento del 8.85% en su volumen exportado. En el año 2005 exportó un volumen de 1, 231,256 TM que equivalieron a una participación en el mercado mundial del 7.96% según lo indica los cuadros 2.5 y 2.6.

Según el cuadro 2.8 en el 2005 EEUU, El Salvador, Honduras, UE-27, y Turquía son los principales compradores. El 88% de las exportaciones se destinan a los EEUU, y apenas el 12% restante para el resto de los países.

Los EEUU absorben casi la totalidad de las exportaciones, existiendo una desproporción total entre los 5 compradores principales. Dos países centroamericanos vecinos compran una importante cantidad, que es

insignificante en comparación con los EEUU pero significativa en comparación con lo que se va a Europa. Al mercado europeo no se destina casi nada.

Las exportaciones a los 5 principales mercados de destino sumaron 1, 228,659 TM que equivalió al 99.79% de las exportaciones guatemaltecas en ese año; el 0.21% restante que equivale a apenas 2, 597 TM fueron a otros países. Así que podemos decir que prácticamente la totalidad de las exportaciones se van únicamente a solo 5 mercados.

Según la matriz BCG los EEUU se ubica en el cuadrante de mercado comprador estrella. Obviamente es el mercado mejor posicionado y con las mejor oportunidades para vender mi producto dada la alta participación en el mercado.

Los otros 4 compradores se ubican en el cuadrante interrogante. La razón para que estén acá pese a mi crecimiento es el poco volumen que compran, estos ocupan una participación en el mercado insignificante.

## CUADRO 2.8

### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA GUATEMALA (2005)

#### GUATEMALA REGISTRO UN CRECIMIENTO EN SUS EXPORTACIONES DEL 8.85% ENTRE EL 2001-2005

	EEUU	El Salvador	Honduras	UE-27	Turquía	Otros	TOTAL
BANANAS <sup>TM</sup>	1,087,518	89,393	39,041	9,470	3,237	2,597	1,231,256
% PARTICIPACION	88	7.3	3.2	0.8	0.3	0.2	100
% PRTCP. RLTV.	100	8.2	3.6	0.9	0.9	0.2	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA GUATEMALA (2005)



MATRIZ BCG PARA GUATEMALA (2005)

% DE CRECIMIENTO DEL MERCADO (2001-2005)

Sin embargo dado el crecimiento tan espectacular del 8.85% que registró Guatemala en sus exportaciones lo que este país debería buscar es potenciar las ventas a estos 4 mercados ya que con mayores compras se convertirían en compradores estrella; o a su vez eliminarlos y enfocarse únicamente en los EEUU.

### **2.3.2 EXPORTACIONES DE COLOMBIA**

Este país sudamericano es el cuarto exportador mundial de la fruta. Entre el 2001-2005 registró un crecimiento del 10.21% en su volumen exportado. En el año 2005 exportó un volumen 1, 761,185 TM que equivalieron a una participación en el mercado mundial del 11.39%, según lo indica los cuadros 2.7, 2.5 y 2.6 respectivamente.

Según el cuadro 2.9 en el 2005 sus 5 principales compradores fueron UE-27, EEUU, Serbia y Montenegro, Rusia, e Irán. Entre estos 5 claramente se destacan la UE-27 Y EEUU.

En conjunto estos dos absorbieron el 94.7% de las exportaciones colombianas en ese año hacia los 5 principales mercados. Claramente las compras de los otros 3 países son insignificantes a comparación de los dos principales mercados del mundo.

Entre los dos primeros también existe una importante diferencia, la UE-27 en primer puesto casi duplica el volumen destinado para el mercado estadounidense. Los otros 3 conjuntamente no compran ni siquiera 100,000 TM. Las exportaciones colombianas a sus 5 principales destinos sumaron un total de 1, 757,741 TM que equivalieron al 99.80% de las exportaciones en ese

año; lo que quiere decir que el 0.2% restante correspondiente a 3,444 TM se fueron a otros países. Esto quiere decir que al igual que con Guatemala, los 5 principales compradores colombianos son también prácticamente los únicos.

## CUADRO 2.9

### **LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA COLOMBIA (2005)** **COLOMBIA REGISTRO UN CRECIMIENTO EN SUS EXPORTACIONES DEL** **10.21% ENTRE EL 2001-2005**

	UE-27	EEUU	Serbia y M.	Rusia	Irán	Otros	TOTAL
BANANAS TM	1,018,778	646,852	39,777	31,134	21,200	3,444	1,761,185
% PARTICIPACION	58	36.7	2.3	1.8	1.2	0.2	100
% PRTCP. RLTV.	100	63	4	3	2	0.3	

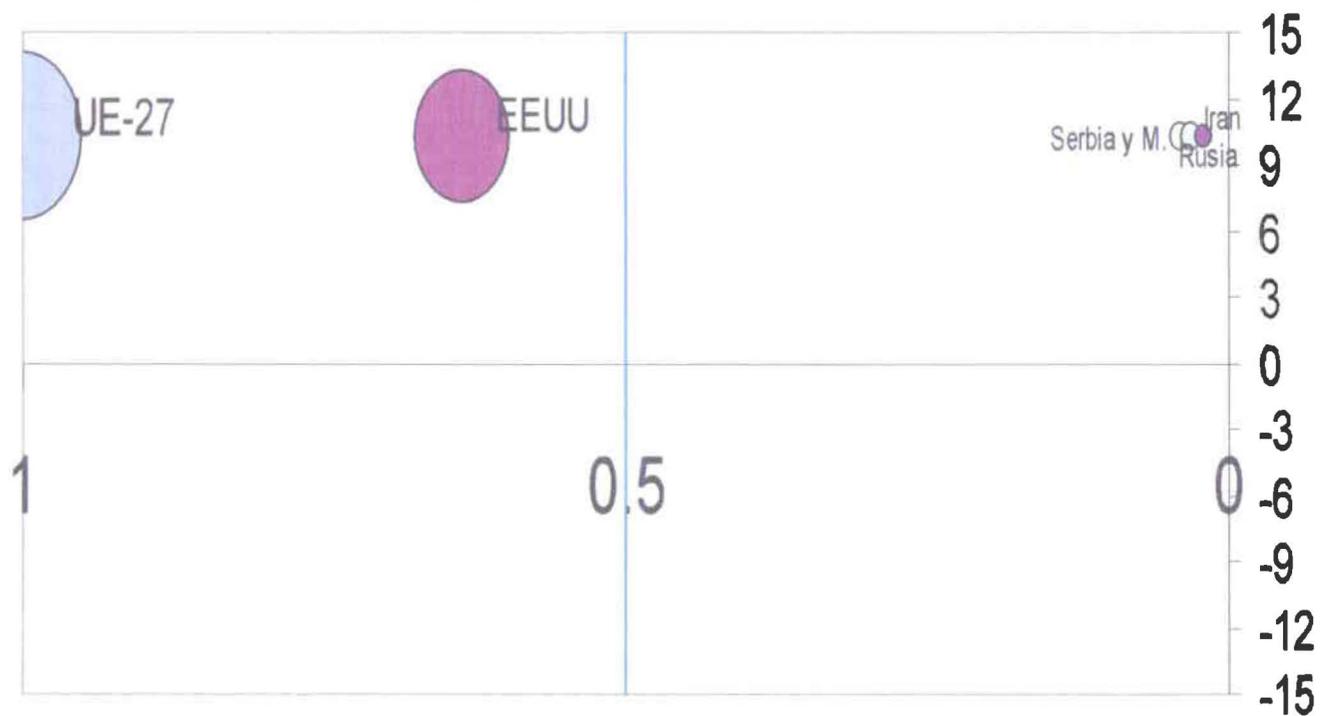
FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Según la matriz BCG la UE-27 y los EEUU ocupan una posición privilegiada en el cuadrante de mercados compradores estrella. Aunque el mercado comunitario duplique en volumen de importación al estadounidense no se puede decir que es mejor, ambos son mercados importantes con una participación grande del mercado.

Los otros 3 se ubican en el cuadrante de mercado compradores interrogantes, Colombia como país lo que debe buscar es dado el fenomenal crecimiento tratar de aumentar las ventas a estos mercados, o por el contrario eliminarlos y concentrarse en sus 2 mercados estrella.

## LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA COLOMBIA (2005)



**% DEL CRECIMIENTO DEL MERCADO (2001-2005)**

**MATRIZ BCG PARA COLOMBIA (2005)**

**% DE PARTICIPACION RELATIVA**

### 2.3.3 EXPORTACIONES DE COSTA RICA

Este país centroamericano es el tercer exportador mundial de la fruta. En el periodo 2001-2005 registro un crecimiento negativo de -1.29% en su volumen exportado. En el año 2005 exportó un volumen de 1, 791,128 TM que equivalió al 11.58% de las exportaciones mundiales de la fruta en ese mismo año, según lo indican los cuadros 2.7, 2.5 y 2.6 respectivamente.

#### CUADRO 2.10

#### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA COSTA RICA (2005)

COSTA RICA REGISTRÓ UN CRECIMIENTO NEGATIVO DEL -1.29%

#### ENTRE EL 2001-2005

	EEUU	UE-27	Rusia	Turquía	Irán	Otros	TOTAL
BANANAS TM	927,333	786,038	34,563	23,878	10,352	8,964	1,791,128
% PARTICIPACION	52	44	2	1,3	0.6	0.5	100
% PRTCP. RLTV.	100	85	4	3	1.2	1	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Según el cuadro 2.10 sus 5 principales compradores en el año 2005 fueron EEUU, UE-27, Rusia, Turquía, e Irán. Entre los 5 claramente destacan (como con Colombia) EEUU y la UE-27 sumando entre ellos el 96% de las exportaciones hacia los 5 principales destinos. Los otros 3 juntos acumulan apenas el 4% restante.

LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA COSTA RICA (2005)



Los EEUU y la UE-27 registran compras cada uno prácticamente por el mismo volumen. Los otros 3 apenas acumulan compras en conjunto que se acercan a las 70,000 TM.

Las exportaciones costarricenses a sus 5 principales destinos sumaron la cantidad de 1, 782,164 TM que equivalieron al 99.50% de las exportaciones de ese año. Una vez más se comprueba que los 5 principales compradores son en el fondo los únicos. Las exportaciones que se van fuera de los 5 principales compradores son prácticamente nulas, apenas 8,964 TM que equivalen al 0.5% remanente.

Según la matriz BCG los EEUU y la UE-27 se ubican en el cuadrante de las vacas de dinero como compradores. Obviamente compran una cantidad importante pero lo están haciendo de un país que registra un decrecimiento en sus ventas. Por la cantidad que se coloca en estos dos mercados solo falta un crecimiento positivo de Costa Rica para que se conviertan en mercados estrellas.

Los otros 3 mercados están en el cuadrante perro. Como ya lo sabemos tienen una participación pequeña en las ventas de Costa Rica aparte de estar este país con un decrecimiento en la cantidad exportada. Pese a la diminuta cantidad que acaparan estos 3 mercados un crecimiento costarricense en el futuro los colocará de nuevo en una posición de expectativa que sería el cuadrante interrogante.

### 2.3.4 EXPORTACIONES DE FILIPINAS

Este país asiático se ubica en segundo lugar en importancia en el mundo. En el 2005 registro un crecimiento del 4.8% con relación al 2001 en su volumen exportado. En el año 2005 exportó un volumen de 2, 024,022 TM que equivalió al 13.09% de las exportaciones mundiales de la fruta en ese año, como lo indican los cuadros 2.7, 2.5 y 2.6.

Según el cuadro 2.11 sus 5 principales compradores fueron Japón Corea, Irán China, y los Emiratos Árabes Unidos. Entre ellos el Japón destaca comprando casi la mitad de las exportaciones filipinas a sus 5 principales mercados. Los otros 4 a diferencia de lo que hemos visto hasta ahora tienen una participación equitativa dividiéndose el restante 44%.

Japón compra casi 1, 000,000 TM destacando entre todos. El resto conjuntamente se acercan a las 900,000 TM.

#### CUADRO 2.11

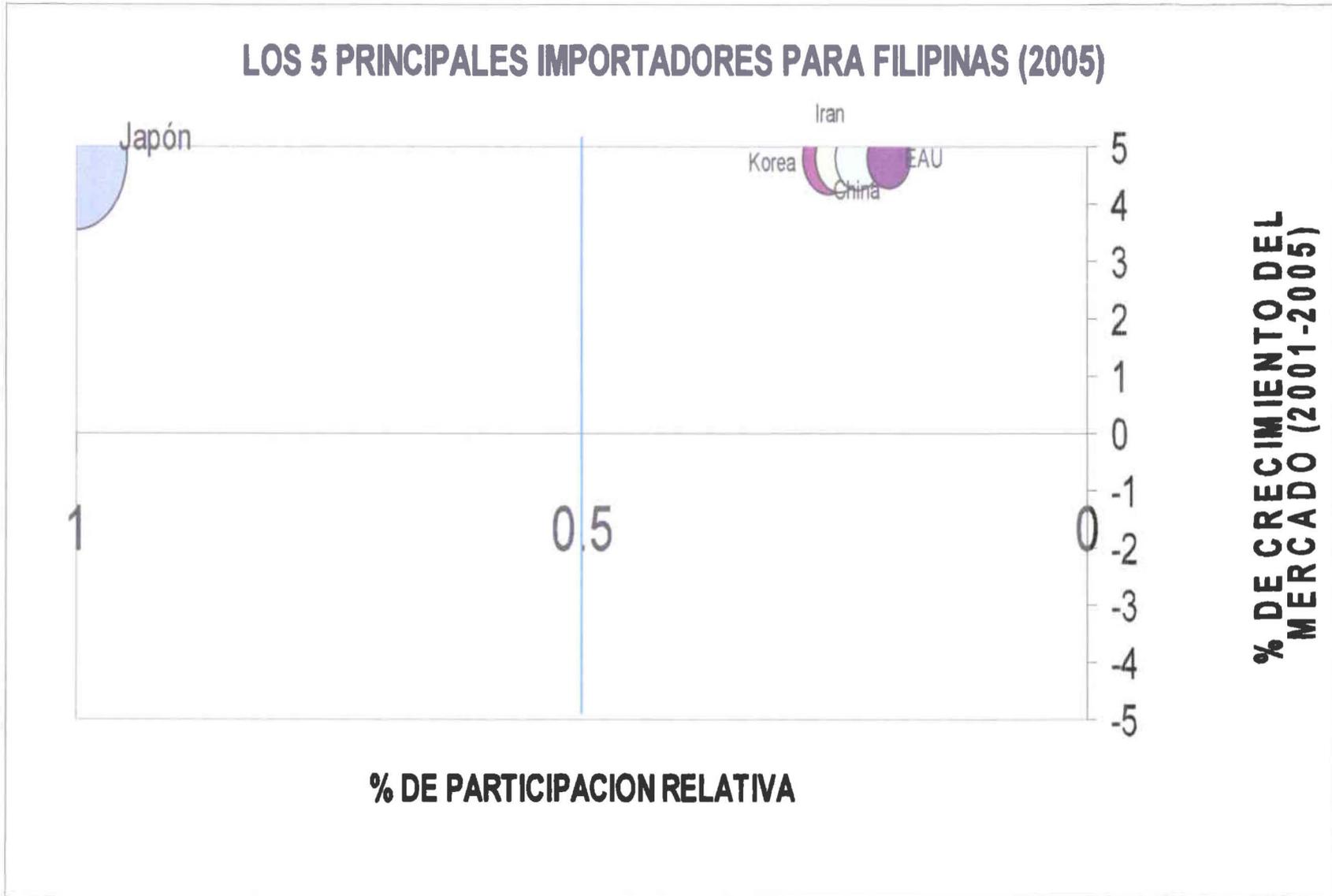
##### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA FILIPINAS (2005)

##### FILIPINAS REGISTRO UN CRECIMIENTO EN SUS EXPORTACIONES DEL 4.8% EN EL 2005 CON RELACION AL 2001

	Japón	Corea	Irán	China	EAU	Otros	TOTAL
BANANAS TM	917,938	234,086	223,359	206,944	179,877	261,818	2,024,022
% PARTICIPACION	45	11.6	11	10.2	8.9	12.9	100
% PRTCP. RLTV.	100	26	24	23	20	29	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena



Las exportaciones de Filipinas a sus 5 principales destinos sumaron la cantidad de 1, 762,204 TM, que equivalieron al 87.06% de la cantidad exportada en el 2005. Por primera vez (a diferencia de los otros 3 exportadores ya mencionados) queda un margen, este es del 12.94%. Eso quiere decir que sacando a estos 5 todavía existe una cantidad relativamente importante que se va a otros mercados.

Según la matriz BCG El Japón se ubica en el cuadrante de mercado comprador estrella, una posición privilegiada comprando una cantidad tan importante en un mercado de tanto crecimiento.

Los otros 4 países están en el cuadrante interrogante. El crecimiento de las exportaciones filipinas es espectacular pero la cantidad destinada a estos países es pequeña. Un aumento en el volumen los colocaría en la posición de estrella.

### **2.3.5 EXPORTACIONES DEL ECUADOR**

Este país sudamericano ocupa el primer lugar en importancia en las exportaciones mundiales de la fruta. En el 2005 su volumen exportado creció en 8.82% con relación al 2001. En ese mismo año exportó un volumen de 4, 847,167 TM, que equivalió al 31.35% de la cantidad exportada ese año en el mundo, según lo indican los cuadros 2.7, 2.6 y 2.5 respectivamente.

Según el cuadro 2.12 los 5 principales mercados son UE-27, Rusia, EEUU, Chile, y Argentina. Claramente vemos que los 3 mercados más importantes son los 3 primeros mencionados donde cada uno al menos compra 1, 000,000 de TM, y entre ellos suman el 86% de las exportaciones

ecuatorianas. Los otros 2, países sudamericanos vecinos del Ecuador compran apenas un 7% conjuntamente, donde en cantidad representa casi 350,000 TM.

Las importaciones desde el Ecuador a sus 5 principales destinos sumaron el volumen de 4, 430,423 TM, que representaron el 91.40% del total de exportaciones del Ecuador en el 2005. Queda un margen del 8.60%, porcentaje que se reparten otros destinos fuera de los 5 principales.

La característica importante del Ecuador como primer proveedor mundial de banano es que su volumen de exportaciones es equivalente, y de hecho supera la suma de las exportaciones de Costa Rica, Colombia, y Guatemala juntas que ocupan el segundo, tercero, y cuarto lugar como exportadores en el continente americano respectivamente según el cuadro 2.5.

## CUADRO 2.12

### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DEL ECUADOR (2005)

#### EL ECUADOR REGISTRÓ UN CRECIMIENTO DEL 8.82% EN SU VOLUMEN

#### EXPORTADO DEL 2005 CON RELACION AL 2001

	UE-27	Rusia	EEUU	Chile	Argentina	Otros	TOTAL
BANANAS TM	1,915,309	1,145,357	1,051,497	195,302	122,958	416,744	4,847,167
% PARTICIPACION	40	24	22	4	3	9	100
% PRTCP. RLTV.	100	60	55	10	6	22	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

En la matriz BCG UE-27, Rusia, y los EEUU se ubican en el cuadrante de mercados compradores estrella. Esto como ya sabemos significa un enorme

volumen vendido hacia estos mercados aparte del crecimiento del Ecuador en sus exportaciones. Mejor no pueden estar ubicados los tres.

Chile y Argentina solo necesitan aumentar su participación, solo se necesita vender más cantidad a estos mercados para que se conviertan en estrella. Lógicamente están en el cuadrante de mercado interrogante. Sin embargo sería importante aclarar que es difícil que aumenten su participación de tal manera de convertirse en estrella, ya que no disponen de una población tan enorme como en los otros tres países. De todos modos las cantidades que van a estos mercados son relativamente significantes, y no se les debe descuidar.

El cuadro 2.13 muestra el destino en el 2005 de todas las exportaciones del Ecuador según las TM que se descargan en cada país, que no necesariamente significa el consumo que tenga ese país.

Todos sabemos que los puertos más importantes en Europa y de mayor movimiento se encuentran en Róterdam (Holanda), Amberes (Bélgica), Hamburgo (Alemania), Génova y Nápoles (Italia). Es precisamente en 3 de estos 4 países donde se descarga el grueso de las exportaciones ecuatorianas para después distribuirse al resto de la comunidad en ferrocarril o camiones.

### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA EL ECUADOR (2005)



CUADRO 2.13

**EXPORTACIONES DEL ECUADOR EN EL 2005**

	( TM )	PORCENTAJE
RUSIA	1,145,357	23.63%
ITALIA	1,137,416	23.47%
EEUU	1,051,497	21.69%
ALEMANIA	521,716	10.76%
BÉLGICA	200,673	4.14%
CHILE	195,302	4.03%
ARGENTINA	122,958	2.54%
JAPON	100,560	2.07%
TURQUIA	64,059	1.32%
ARABIA SAUDITA	62,706	1.29%
SIRIA	61,263	1.26%
COLOMBIA	51,809	1.07%
ESPAÑA	39,240	0.81%
NUEVA ZELANDA	38,506	0.79%
UCRANIA	15,410	0.32%
HOLANDA	13,943	0.29%
ARGELIA	4,981	0.10%
OTROS (1)	19,971	0.42%
<b>TOTAL</b>	<b>4,847,167</b>	<b>100%</b>

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

1) IRAN, GEORGIA, BAHAMAS, URUGUAY, NORUEGA, RU, Y PANAMA.

### **2.3.6 LOS 5 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES EN EL MUNDO**

Hemos visto a los cinco principales exportadores mundiales, y los cinco principales destinos que cada uno de ellos tiene. Pero ahora es importante conocer cuales son los 5 principales destinos del mundo, o sea los 5 mayores compradores mundiales de la fruta o importadores mundiales.

Las exportaciones de la fruta crecieron un 2.87% en el año 2005 con relación al año 2001. Ese aumento en las exportaciones se reflejo hasta llegar a la cifra de 15, 461,737 TM en ese mismo año. Estas exportaciones tuvieron a los países de la UE-27, EEUU, Japón, Rusia, y China como sus 5 principales destinos.

Entre los 5 como vemos en el cuadro 2.14 se suman compras por un total de 12, 962,879 TM, esto quiere decir que el 83.84% de las exportaciones mundiales se destinan a los 5 principales importadores.

Entre los cinco vemos que según el porcentaje de participación existen dos mercados importantísimos. La UE-27 y los EEUU, que claramente marcan una diferencia brutal con los otros tres. De hecho las dos terceras partes de las exportaciones mundiales se destinan a estos dos países que entre ambos suman la extraordinaria cifra de 10, 000,000 TM aproximadamente en compras de banano.

Es extraordinario el notar que entre los 2 también existe una importante diferencia. La UE-27 tiene casi la mitad de la mitad de las compras de la fruta, siguiéndole los EEUU con aproximadamente el 30%, y los otros 3 que conjuntamente suman el 20% restante. La suma de los 3 últimos alcanza

apenas las 2 terceras partes de la cantidad destinada hacia los EEUU sumando en conjunto poco más de 2, 500,000 TM.

#### CUADRO 2.14

##### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES EN EL MUNDO (2005)

##### EL MUNDO REGISTRO UN CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL

##### 2.87% EN EL 2005 CON RELACION AL 2001

	UE-27	EEUU	Japón	Rusia	China	Otros	TOTAL
BANANAS TM	6,272,693	4,071,054	1,128,605	1,019,976	470,551	2,498,858	15,461,737
% PARTICI- PACION	41	26.3	7.3	6.6	3.0	16.2	100
% PRTCP. RLTV.	100	65	18	16	8	40	

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Según la matriz BCG, vemos que la UE-27 y los EEUU se ubican en el cuadrante de mercados compradores estrellas para el mundo. Esto quiere decir que es obligación para cualquiera de los 5 mayores exportadores mundiales el vender a estos dos mercados, y no solo vender sino que ambos mercados estén ubicados en el cuadrante de mercado estrella para cada país exportador.

En esto vemos que Ecuador y Colombia están perfectamente bien. Ahora con respecto a los otros tres; Filipinas nada que ver, pero bueno ellos por cercanía y lo que implica un costo de flete demasiado elevado se concentran en abastecer únicamente a otros países asiáticos.

Costa Rica por su crecimiento negativo en las exportaciones tiene a ambos en el cuadrante de vacas de dinero, antes cuando Costa Rica tenía un crecimiento positivo eran estrellas.

Guatemala en cambio es un caso especial, como vimos casi el total de sus exportaciones van a un solo mercado que es los EEUU, y bueno siendo así esta perfectamente bien como Ecuador y Colombia, no venderá nada a la comunidad pero si todo va a los EEUU entonces es lo mismo.

Los otros tres (Japón, Rusia, y China) están ubicados en el cuadrante interrogantes en el mundo; pero son mercados importantes, quizá nunca entren a ser mercados estrellas pero son mercados que sin duda alguna no se pueden descuidar.

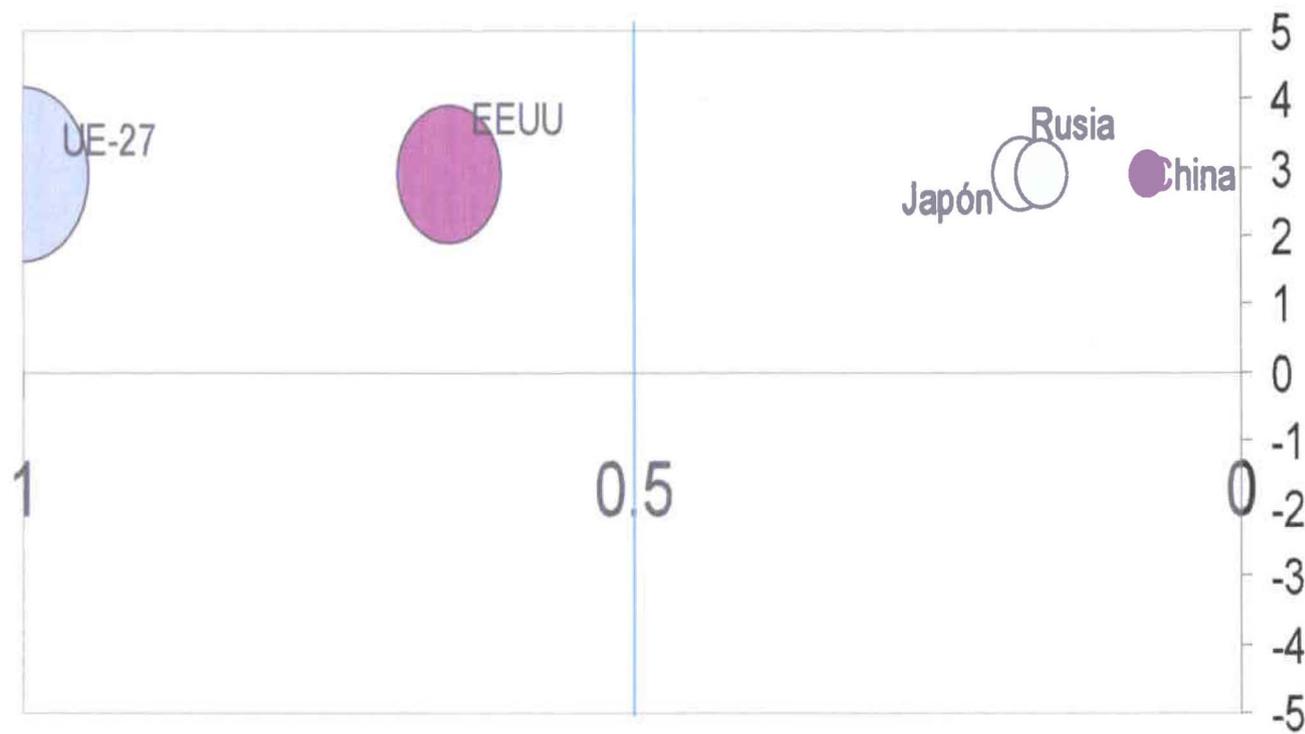
Ecuador lo tiene a Rusia como destino estrella, en cuanto a Japón y China ni siquiera están dentro de los 5 principales destinos del Ecuador. Por costo de flete es extremadamente difícil competir con Filipinas.

Filipinas lo tiene a Japón como mercado estrella, y a China como interrogante. Rusia ni siquiera figura dentro de sus 5 principales destinos.

Costa Rica es un caso especial porque sus exportaciones están cayendo, pero un crecimiento de las mismas le colocaría a Rusia en el mercado interrogante y a los EEUU y UE-27 como mercados estrella.

Colombia coloca a Rusia como interrogante, los otros dos ni siquiera aparecen como uno de los 5 principales destinos de las ventas de banano colombianas.

### LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES PARA EL MUNDO (2005)



% DE PARTICIPACION RELATIVA

% DE CRECIMIENTO DEL MERCADO (2001-2005)

MATRIZ BCG PARA EL MUNDO (2005)

Guatemala concentra prácticamente todas sus ventas en los EEUU, consecuentemente el vender a los otros 4 es indiferente. Japón, Rusia y China no aparecen dentro de los principales destinos para la fruta guatemalteca.

## 2.4 IMPORTACIONES BANANERAS MUNDIALES

Para las importaciones de banano se va a considerar al igual que con las exportaciones únicamente a los cinco principales importadores mundiales en un período de los últimos 5 años.

Según el cuadro 2.15 estos cinco países o mercados son la UE-27, EEUU, Japón, Rusia, y China. Podemos ver la evolución de las importaciones en cada uno de estos 5 mercados en los últimos cinco años. Japón y China han decrecido en sus compras, los otros tres presentan crecimientos. El cuadro 2.16 marca el crecimiento de las importaciones.

Rusia registra el crecimiento mas espectacular del 15.16% en sus importaciones en el año 2005 con relación al 2001. La población rusa se mantiene estable inclusive se dice que tiene tendencia a decrecer. La única explicación del fenómeno ruso es el creciente auge económico de este país emergente, con un aumento radical en el consumo per-cápita de la fruta.

La UE-27 registra un crecimiento bueno en sus importaciones del 2.89%. Hasta mayo del 2004 el mercado comunitario constaba únicamente de 15 miembros, en la fecha mencionada entraron 10 nuevos países para expandirse la comunidad hasta 25 países. Entre ellos países como Rumania y Polonia, donde el primero cuenta con más de 20 millones y el segundo con más de 40 millones de habitantes. La expansión de la unión europea impulsó este crecimiento.

EEUU creció en un leve 0.34%, con bastantes altibajos durante estos cinco años, pero logró ese crecimiento en el 2005 con respecto al 2001.

## CUADRO 2.15

**BANANO: IMPORTACIONES MUNDIALES DE LOS 5 PRINCIPALES****PAÍSES IMPORTADORES EN LOS ULTIMOS 5 AÑOS**

(EN TM)

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>UE-27</b>	5,603,880	5,869,044	6,238,617	6,258,813	6,272,693
<b>EEUU</b>	4,018,359	4,132,852	4,080,995	4,084,631	4,071,054
<b>JAPON</b>	1,182,837	1,033,214	1,078,212	1,093,499	1,128,605
<b>RUSIA</b>	588,701	748,466	919,669	972,042	1,019,976
<b>CHINA</b>	603,965	579,259	707,908	489,048	470,551
<b>MUNDO</b>	<b>13,693,559</b>	<b>13,983,544</b>	<b>14,916,492</b>	<b>15,186,867</b>	<b>15,580,623</b>

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## CUADRO 2.16

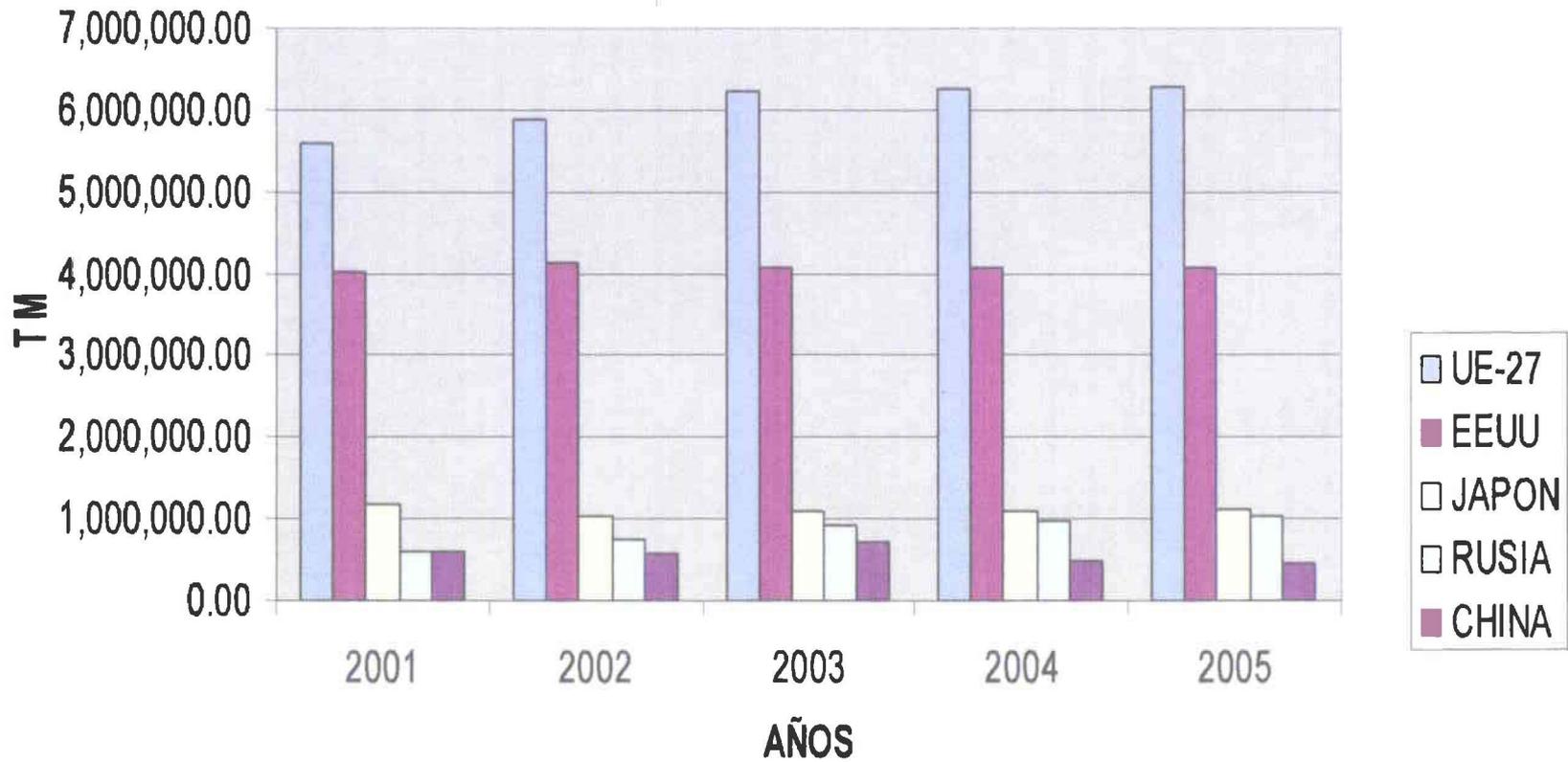
**BANANO: PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE LA IMPORTACIONES****BANANERAS EN LOS 5 PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES**

(PERIODO 2001-2005)

	2001- 2002	2002- 2003	2003- 2004	2004- 2005	PROMEDIO
<b>UE-27</b>	4.73%	6.30%	0.32%	0.22%	<b>2.89%</b>
<b>EEUU</b>	2.85%	-1.25%	0.09%	-0.33%	<b>0.34%</b>
<b>JAPON</b>	-12.65%	4.36%	1.42%	3.21%	<b>-0.92%</b>
<b>RUSIA</b>	27.14%	22.87%	5.69%	4.93%	<b>15.16%</b>
<b>CHINA</b>	-4.09%	22.21%	-30.92%	-3.78%	<b>-4.15%</b>
<b>MUNDO</b>	2.12%	6.67%	1.81%	2.59%	<b>3.30%</b>

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

### IMPORTACIONES MUNDIALES DE LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES (2001-2005)



Es importante señalar que este crecimiento aparentemente insignificante es realmente grande en un mercado de 300 millones de personas con alto poder adquisitivo.

Japón y China registran un decrecimiento en sus compras. El caso más insólito es China que con la población que dispone debía al menos mantener el consumo y no decrecer en -4.15%.

Los cinco principales importadores mundiales sumaron compras por 12, 962,879 TM en el año 2005, esto equivalió al 83.20% de las importaciones mundiales en ese año. Solo el 16.80% restante se destina al resto del mundo, que sería menos de 3, 000,000 TM.

En el cuadro 2.17 vemos que la UE-27 participa con una cuota de mercado de 40.26%, impresionante, seguido de los EEUU con un 26.13%. Ambos mercados acumulan un 66.39% de las compras mundiales de la fruta. Dado esto, cualquier país exportador no solo que esta obligado a vender a estos mercados sino además a tenerle a ambos en el cuadrante de mercados estrella como ya se lo dijo anteriormente en el subcapítulo 2.3 de exportaciones.

Los otros tres importadores sumados apenas alcanzan la cuota de mercado del 16.81%, están muy lejos de los EEUU que tiene 10 puntos porcentuales más. Este porcentaje es casualmente el mismo que se destina de importaciones al resto del mundo fuera de los cinco principales importadores mundiales.

**CUADRO 2.17****BANANO: CUOTA DE MERCADO DE LOS 5 PRINCIPALES PAISES****IMPORTADORES EN EL AÑO 2005**

(EN PORCENTAJE SEGÚN SU PARTICIPACION MUNDIAL EN LAS  
IMPORTACIONES)

<b>UE-27</b>	<b>40.26%</b>
<b>EEUU</b>	<b>26.13%</b>
<b>JAPON</b>	<b>7.24%</b>
<b>RUSIA</b>	<b>6.55%</b>
<b>CHINA</b>	<b>3.02%</b>
<b>OTROS</b>	<b>16.8%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

ELABORADO POR: **Guillermo Cartagena**

**GRAFICO DEL CUADRO 2.17**

A continuación veamos cuales son los cinco principales proveedores de los cinco mayores importadores mundiales, en orden desde el importador menos al más importante.

#### 2.4.1 IMPORTACIONES DE CHINA

Este país asiático se ubica en el quinto lugar en el mundo en cuanto a los principales compradores de banano en el mundo. En el año 2005 importó la cantidad de 470,551 TM que equivalió al 3.02% de las importaciones mundiales de la fruta. Hay que remarcar que el mercado chino se encuentra en decadencia ya que esta cifra cayó -4.15% con respecto al año 2001. Una caída bastante importante en una diferencia de solo 5 años.

#### CUADRO 2.18

##### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA CHINA (2005)

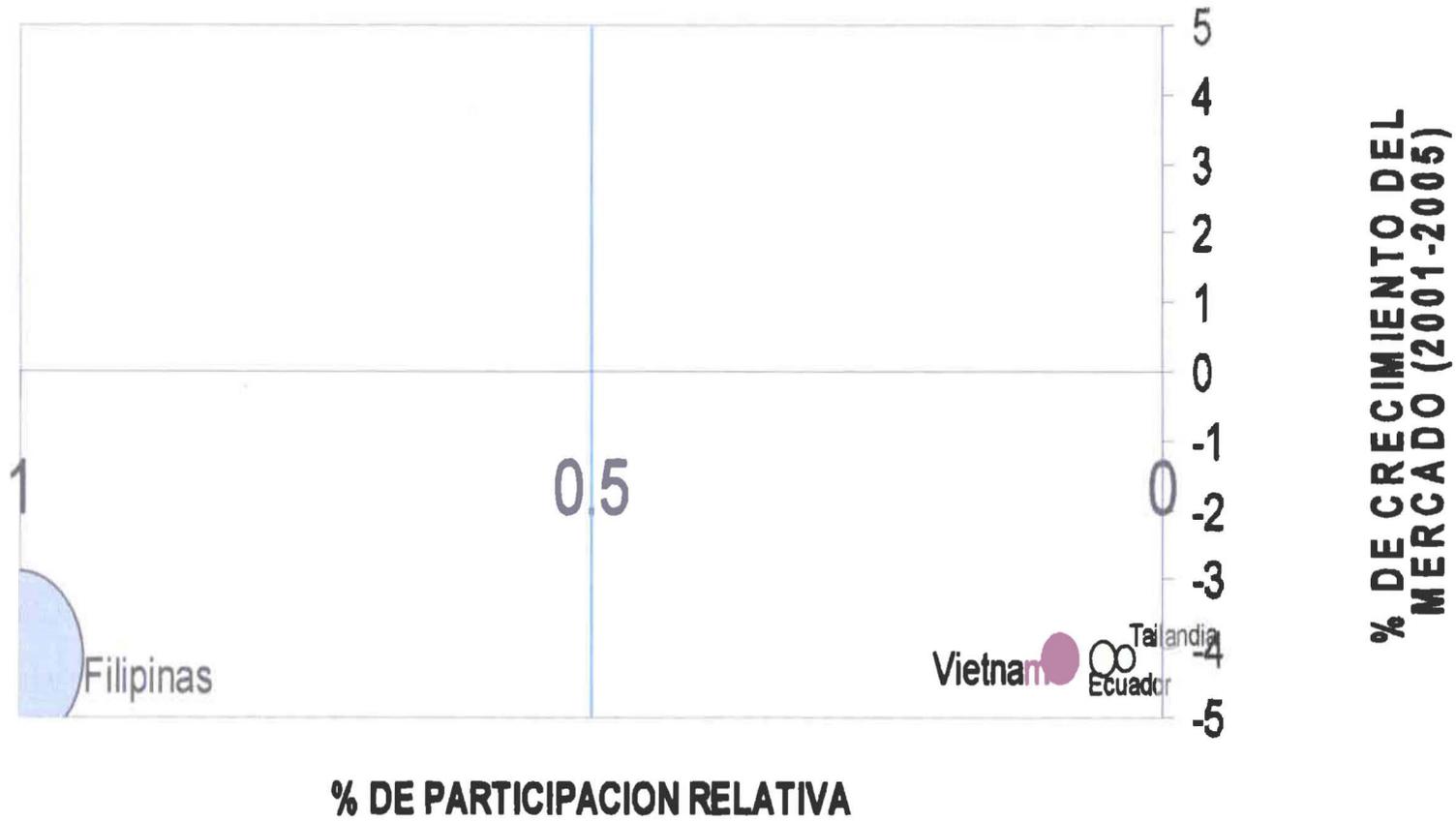
CHINA REGISTRÓ UN CRECIMIENTO NEGATIVO DEL -4.15% ENTRE EL  
2001-2005

	Filipinas	Vietnam	Ecuador	Tailandia	Otros	TOTAL
BANANAS TM	303,827	26,787	15,432	9,638	114,867	470,551
% PARTICIPACION	64.6	5.7	3.3	2.0	24.41	100
% PRTCP. RLTV.	100	8.8	5.1	3.0	37.8	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA CHINA (2005)



MATRIZ BCG PARA CHINA (2005)

El cuadro 2.17 presenta a los 5 principales exportadores del mercado chino. Estos países son Filipinas, Vietnam, Ecuador, Tailandia, y no existe información disponible para el quinto. Entre los 4 existe un dominio de las Filipinas, con compras de 303,827 TM que equivalen al 64.6% de la cantidad exportada por los 4 principales proveedores en este caso, los otros 3 tienen un 11% y no suman juntos siquiera las 55,000 TM.

Las compras chinas a sus 5 principales proveedores sumaron 355,694 TM en el año 2005. Esto fue equivalente al 75.59% de las importaciones chinas de ese mismo año. Esto quiere decir que existe una importante cantidad de más de 100,000 TM que se van a otros mercados.

Según la matriz BCG Filipinas está ubicada en el cuadrante de vacas de dinero, este país es un proveedor importante en cuanto a cantidad para el mercado chino con una importante participación pero desgraciadamente la caída de las compras por parte de China le perjudica.

Los otros 3 proveedores se ubican en el cuadrante perro. La cantidad que compra China de estos países es insignificante sumado a la caída de las compras chinas de la fruta.

#### **2.4.2 IMPORTACIONES DE RUSIA**

Rusia es el cuarto mercado importador de la fruta por volumen. Pero es el número 1 en cuanto a su crecimiento. En el año 2005 importó una cantidad de 1, 019,976 TM, esto equivalió al 6.55% de la compras mundiales de la fruta en ese año. Su crecimiento fue del 15.16% en su volumen exportado en el año

2005 con relación al 2001. Lo opuesto a China, un crecimiento espectacular para un margen tan pequeño de tiempo.

El cuadro 2.19 marca a los 5 principales exportadores para Rusia. Estos son Ecuador, Colombia, Filipinas, Costa Rica, y Panamá. Ecuador marca una diferencia abismal con respecto a los otros 4 principales proveedores para el mercado ruso. Las compras rusas al Ecuador equivalen al 78% de las importaciones dentro de los 5 principales exportadores para este mercado, alcanzando la extraordinaria cifra de 791,057 TM. Los otros 4 países sumados apenas alcanzan el 6.5%, esto no llega siquiera a las 70,000 TM. Esto es 10 veces menos que el Ecuador por si solo.

#### CUADRO 2.19

##### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA RUSIA (2005)

##### RUSIA REGISTRO UN CRECIMIENTO DEL 15.16% ENTRE EL 2001-2005

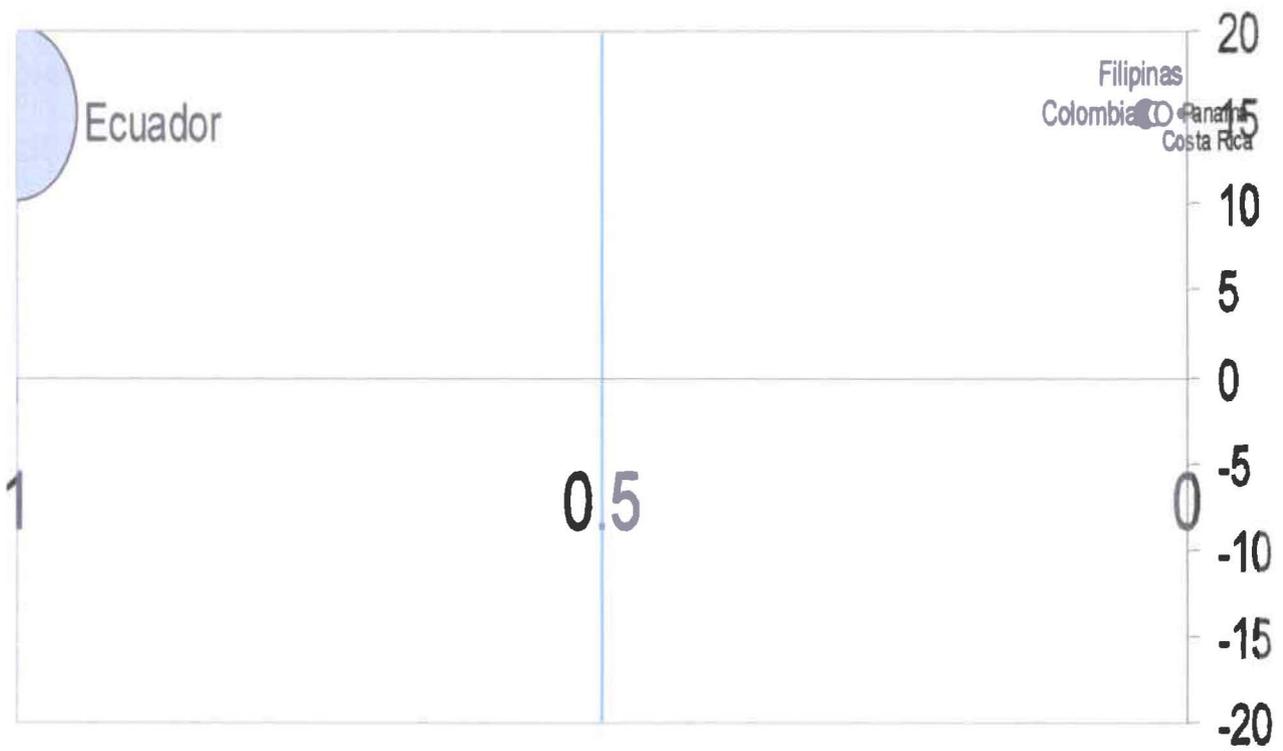
	Ecuador	Colombia	Filipinas	Costa Rica	Panamá	Otros	TOTAL
BANANAS TM	791,057	28,005	21,190	15,468	3,948	160,308	1,019,976
% PARTICIPACION	78	2.7	2.1	1.5	0.4	15.7	100
% PRTCP. RLTV.	100	4	3	2	0.5	20.1	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Las compras rusas a sus 5 principales proveedores sumaron la cantidad de 859, 668 TM en el año 2005. Esto es el 84.28% de las importaciones rusas en ese mismo año.

### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA RUSIA (2005)



**% DE PARTICIPACION RELATIVA**

**% DEL CRECIMIENTO DEL MERCADO (2001-2005)**

**MATRIZ BCG PARA RUSIA (2005)**

Según la matriz BCG el Ecuador es un exportador estrella para el mercado ruso, esto dado el brutal crecimiento de las importaciones rusas y la cantidad que vende el Ecuador. El Ecuador es un privilegiado siendo prácticamente el único proveedor del mercado con mayor crecimiento en el mundo.

Los otros 4 países se ubican en el cuadrante de interrogantes. Una mayor demanda rusa en los años futuros podrá convertir en estrella a estos exportadores ya que por ahora ostentan una participación insignificante en el mercado.

### **2.4.3 IMPORTACIONES DE JAPON**

Este país asiático es por volumen el tercer mayor importador de la fruta en el mundo. En el año 2005 importó una cantidad de 1, 128,605 TM que represento al 7.24% de las importaciones mundiales de la fruta en ese mismo año. Japón registro un crecimiento negativo en sus importaciones del -0.92% en el año 2005 con relación al 2001.

El cuadro 2.20 muestra los 5 principales exportadores para el mercado japonés. Estos son según el orden de importancia Filipinas, Ecuador, Taiwán, Perú, y México. Entre estos 5 destaca Filipinas que exporta 944,467 TM, que significa el 84% de las compras filipinas a sus 5 mayores proveedores. Los otros 4 se reparten un insignificante 9.4% donde sumados los 4 no llegan siquiera a las 115,000 TM. Sin embargo es importante destacar que de estas casi 115,000 TM al Ecuador le corresponden 91,372 TM.

**CUADRO 2.20****LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA EL JAPÓN (2005)****JAPON REGISTRO UN CRECIMIENTO NEGATIVO DEL -0.92% EN EL AÑO****2005 CON RELACION AL 2001**

	Filipinas	Ecuador	Taiwán	Perú	México	Otros	TOTAL
BANANAS TM	944,467	91,372	15,100	4,027	3,740	69,899	1,128,605
% PARTICIPACION	84	8	1	0.4	0.3	6.2	100
% PRTCP. RLTV.	100	10	2	0.5	0.4	7.4	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Las importaciones japonesas a sus cinco principales exportadores sumaron la cifra de 1, 058,706 TM en el año 2005. Esto significa el 93.81% del total de las importaciones de ese mismo año.

Según la matriz BCG el Japón registra a su principal proveedor en el cuadrante de vacas de dinero dado el decrecimiento de las compras japonesas en los últimos 5 años. Un crecimiento de las importaciones japonesas lo colocaría a Filipinas en el cuadrante de exportador estrella.

Los otros cuatro están en el cuadrante de exportadores perro, no solo por la poca cantidad que Japón importa de ellos sino por la caída japonesa en las importaciones de la fruta. Pero aunque la participación de estos 4 sea insignificante un crecimiento de las importaciones japonesas los colocaría en el cuadrante de exportadores interrogantes.

### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA EL JAPON (2005)



% DE PARTICIPACION RELATIVA

% DE CRECIMIENTO DEL MERCADO (2001-2005)

#### 2.4.4 IMPORTACIONES DE LOS EEUU

Los EEUU son por volumen el segundo mayor importador de la fruta en el mundo. En el año 2005 importaron una cantidad de 4, 071,054 TM que representó el 26.13% de las importaciones mundiales de la fruta en ese mismo año.

Los EEUU registraron un crecimiento del 0.34% en su volumen importado en el año 2005 con relación al 2001. Un crecimiento que pese a ser de un solo dígito no es para nada despreciable si se toma en cuenta que los estadounidenses son 300 millones con un poder adquisitivo ubicado entre lo más alto del mundo.

El cuadro 2.21 representa a los 5 mayores exportadores de la fruta para el mercado estadounidense. Estos son los siguientes según el orden de importancia; Guatemala, Ecuador, Costa Rica, Colombia, y Honduras. A diferencia de los otros tres importadores que hemos visto, el mercado estadounidense no está dominado por ningún exportador.

Los 5 mayores exportadores participan con cantidades importantes todos sin que haya ninguno que realmente destaque ni que se pueda decir que los EEUU dependen de ese país exportador, al mirar las cantidades del primero hasta el quinto nos podemos dar cuenta de esto.

En primer lugar se ubica Guatemala que tiene una participación del 27% con 1, 083,406 TM; en último lugar con una participación del 11.1% y la importante cantidad de 453,672 TM se ubica Honduras.

Las importaciones estadounidenses a sus 5 mayores proveedores sumaron la cantidad de 3, 980,080 TM en el año 2005 que equivalió al 97.77% de las importaciones de los EEUU ese mismo año.

## CUADRO 2.21

### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA LOS EEUU (2005)

### LOS EEUU REGISTRARON UN CRECIMIENTO DEL 0.34% EN EL 2006 CON

### RELACIÓN AL 2001

	Guatemala	Ecuador	Costa Rica	Colombia	Honduras	Otros	TOTAL
BANANAS TM	1,083,406	987,110	831,108	624,784	453,672	90,974	4,071,054
% PARTICIPACION	27	24.2	20.4	15.3	11.1	2.2	100
% PRTCP. RLTV.	100	91	77	58	42	8.1	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

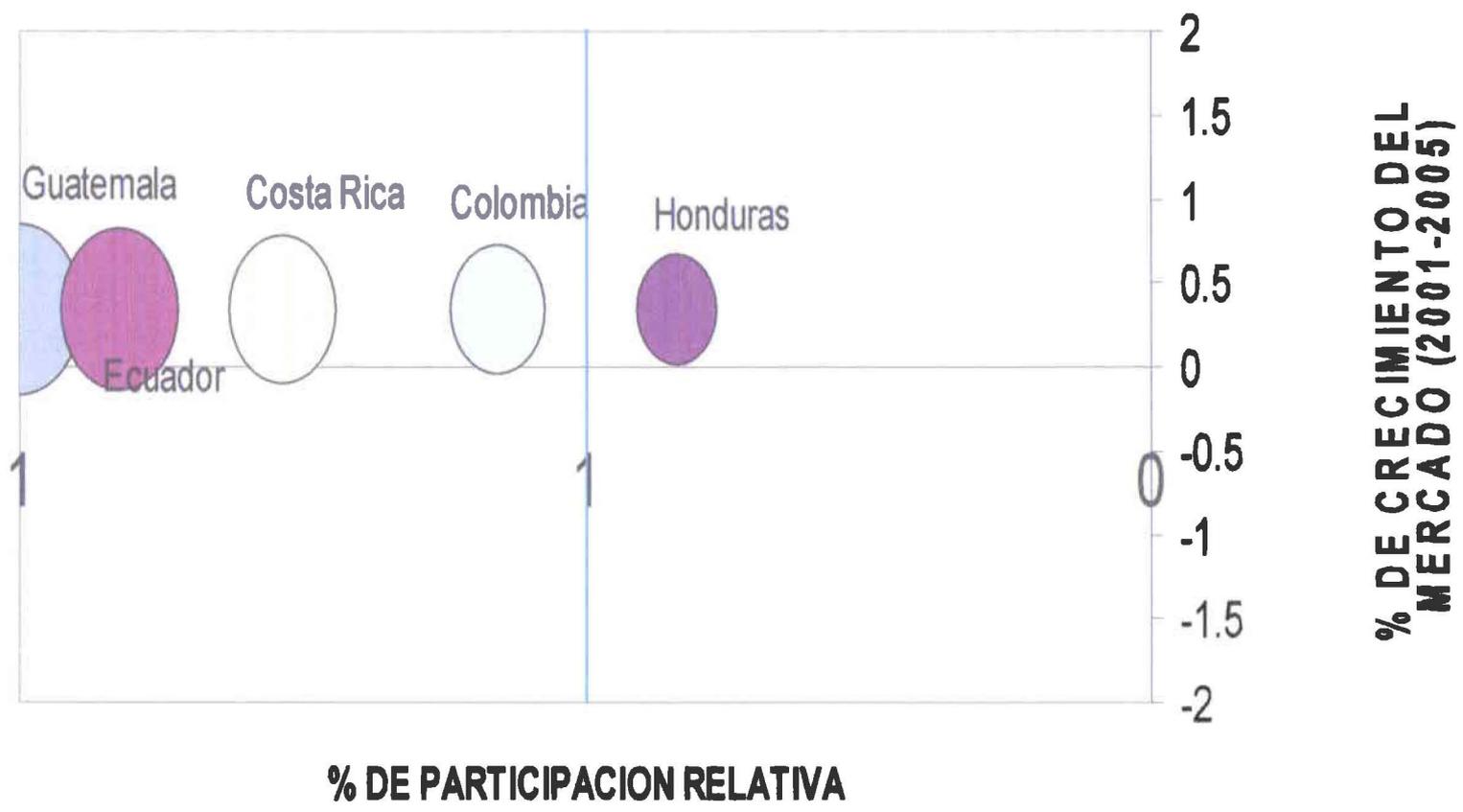
ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Según la matriz BCG podemos darnos cuenta que todos los exportadores de los EEUU están muy bien posicionados.

De los cinco 4 se ubican en el cuadrante de vendedores estrella, los 4 primeros. Honduras está una posición más rezagada en el cuadrante interrogante, pero muy cerca de los estrella.

Acá se puede ver como existe equidad entre los principales exportadores de los EEUU. Casi todos en el cuadrante de exportadores estrella participando con porcentajes de venta importantes en un mercado que crece aunque sea ligeramente.

### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA LOS EEUU (2005)



MATRIZ BCG PARA LOS EEUU (2005)

### 2.4.5 IMPORTACIONES DE LA UE-27

La comunidad europea esta considerada como el mayor importador de la fruta en el mundo. En el año 2005 importó un volumen de 6, 272,693 TM que equivalieron al 40.26% de las importaciones mundiales de la fruta en ese mismo año.

La UE-27 registró un crecimiento 2.89% en su volumen importado en el año 2005 con relación al 2001. Este crecimiento es impresionante tomando en cuenta la población del mercado común europeo que es mayor al estadounidense y con un poder adquisitivo similar.

El cuadro 2.22 representa a los 5 mayores exportadores para el mercado comunitario europeo. Estos son Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá y Camerún. Aunque un poco más disperso pero notamos que también existe equidad en la participación de los cinco como sucedió con los EEUU.

#### CUADRO 2.22

#### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA LA UE-27 (2005)

#### LA UE-27 REGISTRO UN CRECIMIENTO DEL 2.89% EN EL AÑO 2005

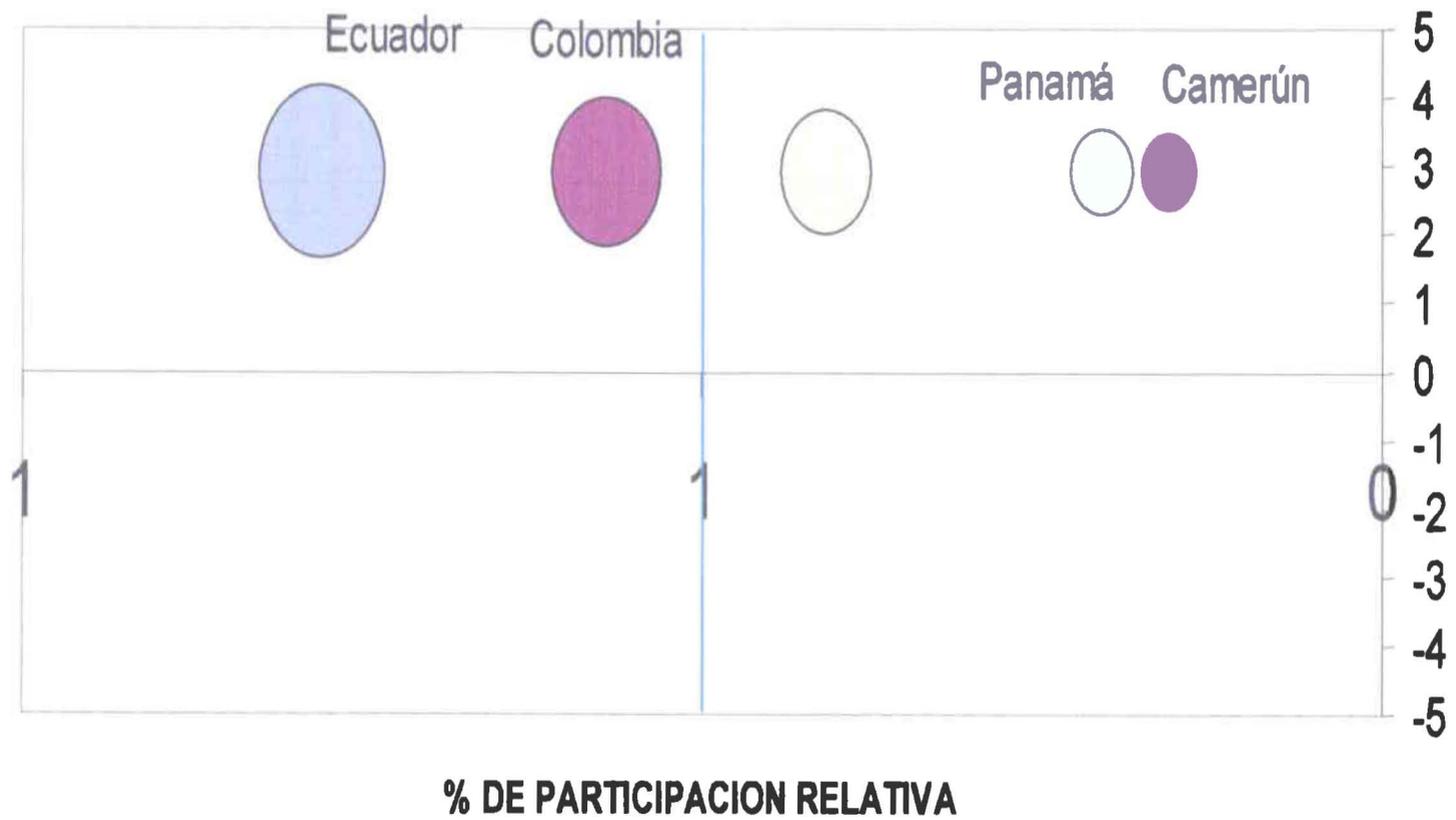
#### CON RELACION AL 2001

	Ecuador	Colombia	Costa Rica	Panamá	Camerún	Otros	TOTAL
BANANAS TM	1,565,786	1,144,753	820,361	414,186	315,284	2,012,323	6,272,693
% PARTICIPACION	25	18	13	7	5	32.1	100
% PRTCP. RLTV.	100	72	52	28	20		

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA LA UE-27 (2005)



MATRIZ BCG PARA LA UE-27 (2005)

Entre ellos destacan los tres primeros: con cantidades bastante cercanas, después un poco más rezagados Panamá y Camerún que sumados llegan casi a igualar la cantidad y la participación del tercero (Costa Rica).

El principal exportador al mercado comunitario es el Ecuador con una participación del 25%, esta es una cifra de 1, 565,786 TM de importaciones de la UE-27 desde este país andino.

Las importaciones comunitarias a sus 5 principales exportadores sumaron la cifra en el año 2005 de 4, 260,370 TM que equivalió al 67.92% del total de las importaciones de la UE-27 en ese mismo año.

Según la matriz BCG Ecuador y Colombia son vendedores estrella para el mercado comunitario participando de él con altas ventas en este mercado que registra un fuerte crecimiento.

Costa Rica, Panamá, y Camerún se ubican en el cuadrante de vendedores interrogantes, son proveedores importantes para el mercado comunitario que solo necesitan aumentar su participación para ubicarse dentro del cuadrante de exportadores estrella.

#### **2.4.6 LOS CINCO PRINCIPALES ORIGENES DE LAS IMPORTACIONES EN EL MUNDO**

Hemos visto hasta ahora a los cinco principales importadores de la fruta, así como de cada uno de ellos cuales son sus cinco proveedores más importantes. Pero ahora es importante saber cuales son los cinco proveedores más importantes para el mundo.

A estos ya los conocemos, los revisamos en el sub-capítulo anterior. Pero ahora veamos a estos desde otra perspectiva donde se resaltará aun más la importancia de Guatemala, Colombia, Costa Rica, Filipinas, y Ecuador en el mundo.

Las importaciones mundiales en el año 2005 se ubicaron el 15, 580,623 TM creciendo un 3.3% en solo 5 años con relación al 2001. Este volumen de demanda fue provisto en su mayoría por los países 5 mayores exportadores mundiales como lo resalta el cuadro 2.23.

### CUADRO 2.23

#### LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA EL MUNDO (2005)

#### EL MUNDO REGISTRO UN CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DEL

#### 3.3% EN EL 2005 CON RELACION AL 2001

	Ecuador	Filipinas	Costa Rica	Colombia	Guatemala	Otros	TOTAL
BANANAS TM	4,847,167	2,024,022	1,791,128	1,761,185	1,231,256	3,925,865	15,580,623
% PARTICIPACION	31	13	11.5	11.3	7.9	25.2	100
% PRTCP. RLTV.	100	42	37	36	25	81.3	

FUENTE: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

En el cuadro 2.23 destaca el dominio del Ecuador en el mundo. El Ecuador ostenta una participación del 31% con una cifra que se acerca a las 5 millones de TM exportadas, mucho más rezagado se ubican los otros 4. De hecho ni siquiera la suma de las exportaciones del segundo y tercero se

acercan al volumen del Ecuador, tampoco la suma de los tres otros países latinoamericanos igualan a la cantidad exportada por el Ecuador.

De esta manera el Ecuador obtiene una ventaja inmejorable tanto en el mundo como en el continente americano. La participación de los otros 3 importantes que le siguen al Ecuador (Filipinas, Costa Rica, Colombia) suman alrededor de un 36%, esto quiere decir que hay que sumar la cantidad exportada de estos tres para superar al Ecuador.

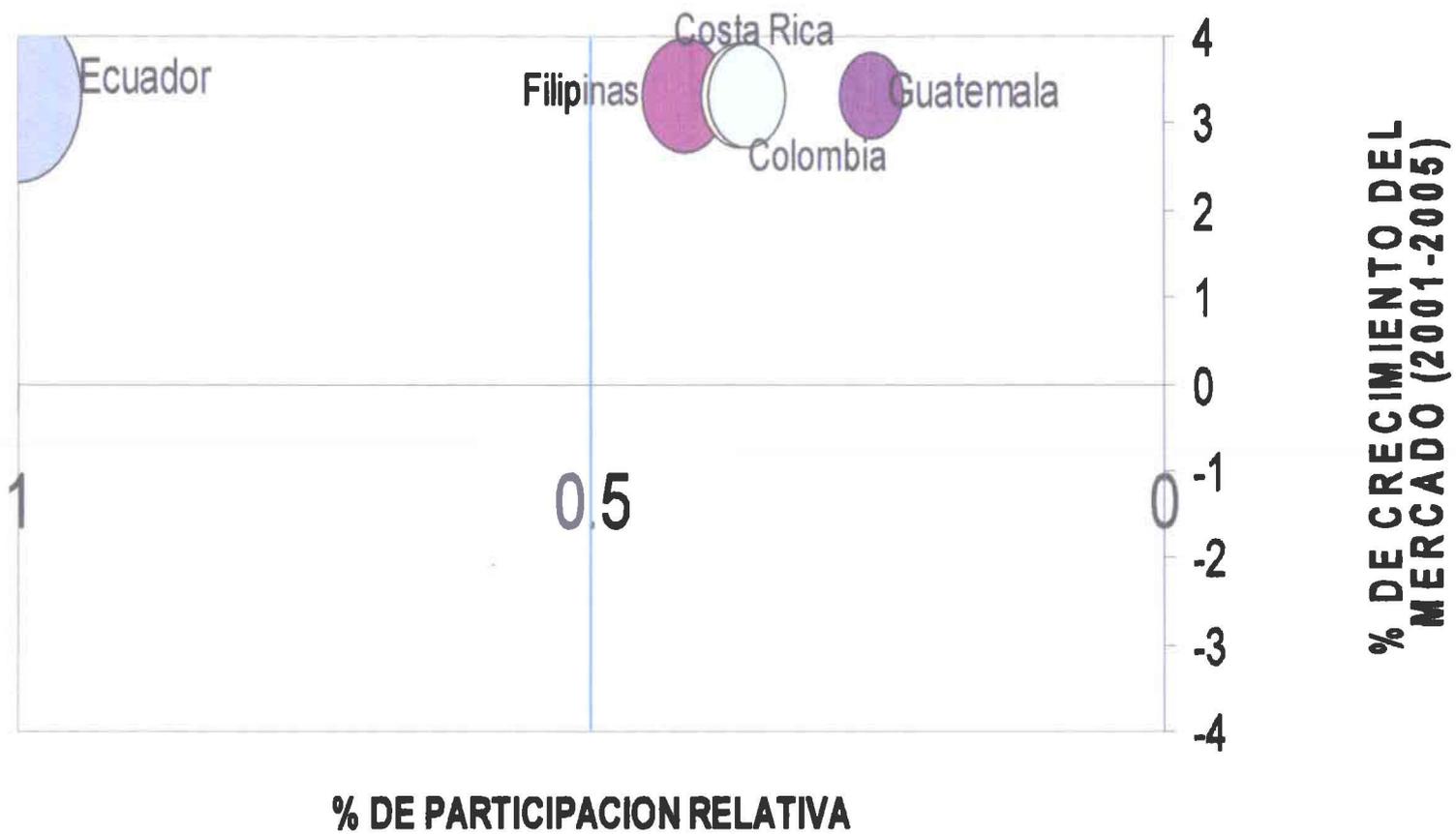
Las importaciones mundiales del año 2005 fueron abastecidas en un 74.80% por las exportaciones de los 5 mayores exportadores en el mundo. Estos alcanzaron la cifra de 11, 654,758 TM exportadas ese mismo año.

Según la matriz BCG para el mundo el Ecuador es el único exportador estrella, esto dado a su impresionante volumen que es prácticamente por si solo la tercera parte de las exportaciones mundiales y al crecimiento de las importaciones que ostentan un porcentaje importante de más de más de 3 puntos porcentuales.

Según la gráfica podemos ver lo privilegiado que es el Ecuador como exportador en el mundo, cualquier importador importante del mundo esta obligado a comprar del Ecuador, y de hecho no solo simplemente hacerlo sino también el hacerlo con una cantidad importante.

Los otros 4 son exportadores interrogantes, no están lejos del cuadrante estrella, simplemente deben aumentar su participación mundial y esto puede ocurrir con el paso de las décadas.

## LOS 5 PRINCIPALES EXPORTADORES PARA EL MUNDO (2005)



MATRIZ BCG PARA EL MUNDO (2005)

## 2.5 LA POSICION DEL ECUADOR EN EL MUNDO

### 2.5.1 MERCADOS TRADICIONALES

El Ecuador al igual que cualquier país exportador tiene mercados tradicionales y emergentes.

Se viene utilizando el calificativo de mercados tradicionales a países importadores que compran banano todos los años en volúmenes casi estables, e inclusive con incrementos paulatinos en otros casos.

Dentro de ésta clasificación se mencionan para Ecuador a la UE-27 (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, y Suecia), EEUU, Rusia, Chile, y Argentina.

Se puede señalar de estos mercados tradicionales dos características principales: a) que las ventas a estos constituyen el grueso de las exportaciones. b) las restricciones aduaneras son nulas o casi nulas.

El punto a se demuestra en el subcapítulo 2.3 donde vimos que las importaciones en el año 2005 de estos 5 mercados desde el Ecuador constituyeron el 91.40% de las exportaciones ecuatorianas de ese mismo año.

En cuanto al punto b por lo general se puede afirmar que los mercados tradicionales se caracterizan a la vigencia de una legislación que permite el ingreso del banano con aranceles nulos o de niveles relativamente bajos, manteniendo un nivel de precios de plena competitividad con otras frutas. En los EEUU los bananos ingresan sin impuestos de admisión, y ausente de

restricciones cuantitativas. En Argentina, y Chile sucede lo mismo como resultado de negociaciones bilaterales en el marco de la ALADI.

Dentro de los tradicionales hay una excepción que se llama Unión Europea, que protege intereses de sus ex colonias en África así como de sus territorios de ultramar que producen la fruta. En la Unión Europea hasta el 2005 existía un contingente de 2.6 millones de TM gravado con un arancel específico de 75 euros equivalente a \$1.64 por caja. Este régimen fue eliminado a inicios del 2006 y sustituido por un gravamen de importación de 176 euros por TM que resulta un aumento del 235% más que el anterior.<sup>xx</sup> En la parte de política capítulo 5 entenderemos mejor el problema con la comunidad europea.

### **2.5.2 MERCADOS EMERGENTES**

Entre los exportadores y productores nacionales de banano se ha generalizado la calificación de mercado emergente a países importadores que demandan la fruta ocasionalmente, o periódicamente pero en cantidades menores que los importadores tradicionales.

Acá entrarían bajo esta denominación los mercados que están fuera de los 5 principales compradores del Ecuador, o sea los países que en el año 2005 compraron el 8.60% restante del total de las exportaciones del Ecuador.

Estos países son Japón, Turquía, Arabia Saudita, y Siria entre los cuatro principales, los cuales compraron conjuntamente en el año 2005 un volumen superior a las 250,000 TM según el cuadro 2.13. Cifra nada despreciable que puede aumentar en el futuro.

---

<sup>xx</sup> CONSEJO DE LA UE (1993, 2001,2005) *Reglamentos 404/93, 896/2001, 1964/2005.*

En el mismo cuadro podemos darnos cuenta que las exportaciones a los mercados emergentes alcanzan la nada despreciable suma de 400,000 TM. Una cantidad desde luego importante que tiende a aumentar con el paso del tiempo.

#### CUADRO 2.24

#### CONSUMO DE BANANO EN EL MUNDO (2005) DE LOS PRINCIPALES

#### COMPRADORES DEL ECUADOR

(g/día/persona)

<b>ECUADOR</b>	<b>202</b>
<u>UE-27</u>	<u>23</u>
<u>EEUU</u>	<u>32</u>
<u>RUSIA</u>	<u>19</u>
<u>CHILE</u>	<u>32</u>
<u>ARGENTINA</u>	<u>32</u>
JAPÓN	20
CHINA	13
TURQUÍA	5
ARABIA SAUDITA	25
SIRIA	7

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Por lo general se suele decir que los países emergentes ostentan un consumo per capita de la fruta más bajo que los tradicionales, pero el siguiente

cuadro 2.24 nos muestra que realmente no es tan así. Por supuesto existen dos excepciones (Turquía y Siria) que entre los emergentes están rezagados.

Así mismo en el cuadro 2.24 donde se muestra el consumo de g/día per-cápita de banano; se logra ver como entre los tradicionales también existe la excepción de tres países (EEUU, Chile, y Argentina) que tienen un consumo muy por arriba de los otros.

Se puede decir que los emergentes es un nicho de mercados que no se puede descuidar, ya que en su conjunto suman un volumen importante de importaciones que sin duda alguna crecerá; ya que no solo tiende a crecer la población sino también el consumo per-cápita de la fruta.

### **2.5.3 ECUADOR Y LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DEL MUNDO**

A los 5 mayores importadores de la fruta ya los conocemos, de ellos 3 (UE-27, Rusia, y los EEUU) son mercados tradicionales para el Ecuador, los otros 2, casualmente asiáticos ambos constituyen mercados emergentes para el Ecuador.

Vamos a destacar la importancia de los 5 principales importadores del mundo tomando en cuenta los últimos 5 años. El siguiente cuadro 2.24 nos muestra la evolución de las compras de estos mercados. La UE-27 y los EEUU que fueron responsables de las dos terceras partes de las importaciones mundiales en el año 2005 importaron un total conjuntamente de más de 50 millones de TM en solo 5 años.

Este volumen es simplemente impresionante, El Ecuador esta en la obligación de tener a estos dos mercados como compradores estrella según la matriz BCG; y no solo esto sino de ser el proveedor número 1 para estos dos mercados.

## CUADRO 2.25

### **IMPORTACIONES MUNDIALES DE LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES (2001-2005) (EN TM)**

	2001	2002	2003	2004	2005	TOTAL
<b>UE-27</b>	5,603,879.52	5,869,043.51	6,238,616.51	6,258,812.61	6,272,692.64	30,243,045
<b>EEUU</b>	4,018,359.13	4,132,852.07	4,080,994.61	4,084,630.82	4,071,054.20	20,387,891
<b>JAPON</b>	1,182,837.14	1,033,214.22	1,078,211.89	1,093,498.96	1,128,604.50	5,516,367
<b>RUSIA</b>	588,700.90	748,465.92	919,668.75	972,041.28	1,019,975.83	4,248,853
<b>CHINA</b>	603,965.37	579,259.34	707,908.17	489,047.50	470,551.25	2,850,732

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR Guillermo Cartagena

Esto efectivamente ocurre, los dos países están como compradores estrellas para el Ecuador según la matriz BCG que vimos en el sub capítulo 2.3. Además el Ecuador es el primer proveedor para la UE-27, y el segundo después de Guatemala para los EEUU.

Los otros tres en cinco años apenas acumulan conjuntamente compras por alrededor de 12.5 millones de TM, un volumen totalmente insignificante en comparación de lo que acabamos de ver que compran los dos primeros importadores del mundo.

Sin embargo son mercados que no se tienen porque despreciar. Por ejemplo Rusia que apenas importo del mundo 4, 248,853 TM en los últimos 5 años es inclusive más importante para el Ecuador de lo que es la UE-27 o los EEUU. Esto lo comprobaremos en el siguiente cuadro 2.25 donde se ven el monto de las exportaciones del Ecuador hacia los 5 principales mercados importadores.

En el cuadro 2.26 podemos ver que en 5 años el Ecuador exporto hacia los EEUU casi la misma cantidad que hacia Rusia, y que de hecho las TM exportadas a Rusia en el año 2004 y 2005 fueron ligeramente superiores que hacia los EEUU.

#### CUADRO 2.26

**EXPORTACIONES DEL ECUADOR DENTRO DE LOS 5 PRINCIPALES  
IMPORTADORES MUNDIALES (2001-2005) (EN TM)**  
**EL ECUADOR REGISTRO UN CRECIMIENTO DEL 8.82% EN SUS  
EXPORTACIONES (2001-2005)**

	2001	2002	2003	2004	2005	TOTAL
<b>UE-27</b>	1,344,994.00	1,665,801.00	2,005,727.00	1,921,062.00	1,908,829.00	8,866,413
<b>EEUU</b>	966,265.00	1,051,841.00	989,935.00	1,010,588.00	1,029,959.00	5,048,588
<b>JAPON</b>	165,169.00	166,384.00	151,255.00	136,505.00	98,365.00	717,678
<b>RUSIA</b>	491,520.00	874,184.00	969,389.00	1,032,733.00	1,143,864.00	4,511,690
<b>CHINA</b>	26,465.00	16,825.00	42,488.00	10,784.00	3,851.00	100,413

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Así que pese a que Rusia importa del mundo solo la cuarta parte con relación a los EEUU, sin embargo el ruso se convirtió en los últimos dos años

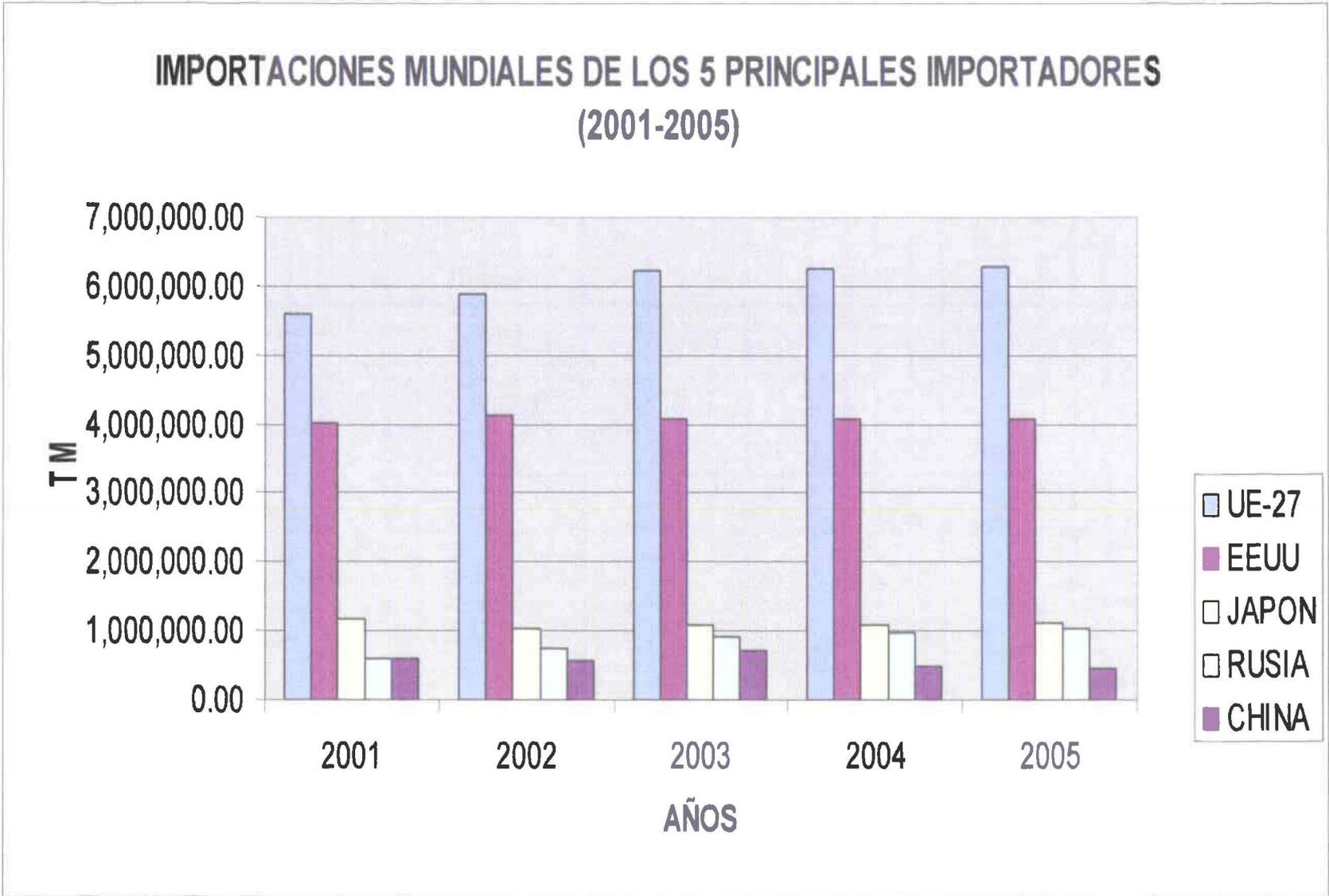
en un mercado más importante que los EEUU para el Ecuador. Dado esto, como vimos en la matriz BCG en el sub capítulo 2.3 Rusia es para el Ecuador un comprador estrella como la UE-27 y los EEUU; y de hecho el Ecuador es el primer y prácticamente único proveedor para el mercado ruso lo cual es magnifico para el Ecuador dado el espectacular crecimiento ruso en sus importaciones de la fruta.

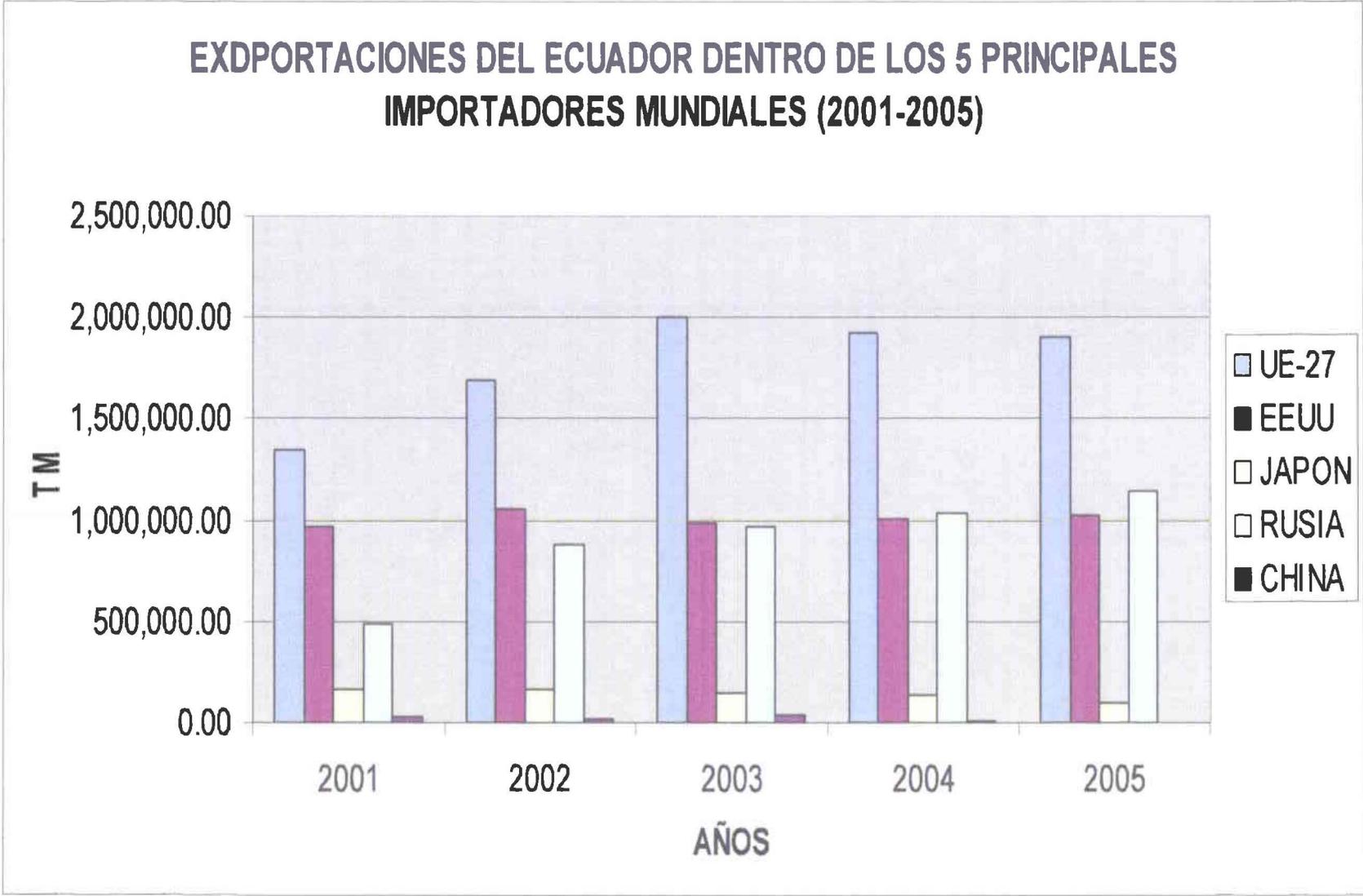
Bien; UE-27, Rusia, y EEUU ocupan el cuadrante de compradores estrella para el Ecuador. Esto es fantástico para el país ya que Rusia es el mercado importador (entre los principales) que más creció en los últimos 5 años (2001-2005) con un crecimiento del 15.16%; y sobre los otros dos ya se ha resaltado su importancia sobradamente aparte de que fueron mercados que también crecieron en los últimos 5 años.

Ahora analicemos los dos que quedan; lo que pasa con Japón y China; que no solo están afuera del cuadrante de compradores estrella en la matriz BCG sino que además están también afuera de los 5 principales compradores del Ecuador.

Las importaciones mundiales de Japón en los últimos 5 años según el cuadro 2.25 nos muestran que han sido superiores a las de Rusia, la razón por la que Japón no puede convertirse en un comprador tan importante para el Ecuador como lo es Rusia es simplemente geográfica.

Japón le tiene al segundo exportador mundial (Filipinas) de vecino suyo en Asia, el Ecuador no está en capacidad de competir con Filipinas ya que por cuestiones de flete comprar banano del Ecuador resultaría carísimo.





De esta manera como vimos en el subcapítulo 2.3 Filipinas es no solo el primero sino además prácticamente el único exportador para el Japón.

Sin embargo es importante destacar que pese a la presencia de Filipinas y a otros exportadores en Asia como Malasia, Tailandia y Vietnam el Ecuador exportó a Japón en el año 2005 casi 100,000 TM; un volumen para nada despreciable.

China importó del mundo la cantidad de casi 3 millones de TM en los últimos 5 años. China presenta la misma problema geográfico que Filipinas, por eso vemos que la cantidad que exporta el Ecuador es insignificante, cantidad considerada en comercio exterior un simple embarque de prueba. Además está la presencia de exportadores asiáticos.

#### **2.5.4 PERSPECTIVAS FUTURAS DEL ECUADOR DENTRO DE LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES Y EL MUNDO**

Para ver que perspectivas tiene el Ecuador en cada uno de los 5 principales mercados importadores es importante analizar el crecimiento que han tenido estos mercados en los últimos 5 años. El siguiente cuadro 2.27 nos muestra el crecimiento detallado de estos 5 mercados.

La UE-27 crece constantemente aunque en los dos últimos períodos lo haya hecho de una manera tan insignificante. Sin embargo como vimos tuvo un crecimiento de casi 3 puntos en el periodo 2001-2005. Se supone que sin duda alguna esta tendencia se mantendrá ya que el bloque esta recién expandido y la población tienden a crecer, aunque ligeramente pero tiende a crecer en Europa.

## CUADRO 2.27

**CRECIMIENTO DETALLADO DE LAS IMPORTACIONES DE LOS 5**  
**PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES**

	2001- 2002	2002- 2003	2003- 2004	2004- 2005	PROMEDIO	P. ANUAL
UE-27	4.73%	6.30%	0.32%	0.22%	2.89%	2.86%
EEUU	2.85%	-1.25%	0.09%	-0.33%	0.34%	0.33%
JAPON	-12.65%	4.36%	1.42%	3.21%	-0.92%	-1.17%
RUSIA	27.14%	22.87%	5.69%	4.93%	15.16%	14.73%
CHINA	-4.09%	22.21%	-30.92%	-3.78%	-4.15%	-6.05%

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Pero más importante que el crecimiento poblacional en Europa, es el crecimiento de las importaciones en otros países de afuera de la comunidad; estos países están ubicados en África del Norte, Medio Oriente, y otros países europeos fuera la comunidad. Las reexportaciones desde la UE-27 hacia otros países extracomunitarios son importantísimas en el incremento de las importaciones comunitarias.

EEUU registra altibajos, crece decrece crece decrece; al final registro un crecimiento de más de 0.34% punto acumulado en el período 2001-2005. De todos modos el mercado norteamericano siempre tiende a crecer, y además desde los EEUU parten también reexportaciones sobre todo al Canadá.

Estos dos mercados son especiales, tienen una población acumulada de más de 700 millones de personas con un poder adquisitivo de lo más alto del mundo. Ya vimos recientemente lo que han comprado acumuladamente en los

últimos 5 años, sino se vende a estos mercados entonces se pudre la fruta porque no hay en todo el mundo unidos países que tengan la capacidad de compra y de consumo de estos dos mercados.

Consecuentemente a estos dos mercados (UE-27 y los EEUU) se debe tratar de exportar todo lo posible aunque estén atravesando un período de decrecimiento en las importaciones. Para el Ecuador siempre deben ubicarse según la matriz BCG en el cuadrante de importadores estrella.

Rusia registra un crecimiento increíble, un mercado que en los últimos dos años se convirtió en más importante para el Ecuador que los EEUU. Este crecimiento es de suponerse que se mantendrá, de ser así este mercado tiende a afirmarse en segundo lugar en importancia después de la UE-27 por cantidad vendida desplazando a los EEUU.

Japón viene recuperándose lentamente después de que sus importaciones de banano cayeran -12.65% en el 2002 en comparación con el 2001. Aun así la recuperación no se terminó de dar hasta el 2005, Japón pese a la competencia asiática y al problema por costos de flete es un mercado relativamente importante para el Ecuador. El decrecimiento de las importaciones japonesas afecta al Ecuador. Ahora es de suponerse que la recuperación seguirá, y que Japón demandará más fruta, lo que podría hacer que el mercado japonés adquiriera una importancia similar a la que tiene Chile y Argentina.

La importancia de la UE-27, Rusia, Y los EEUU para el Ecuador es innegable, la matriz BCG en la página 98 las coloca como importadores estrella. La relativa importancia que actualmente tiene Japón y la importancia

que podría llegar a tener también esta reflejada en la misma matriz, Japón sorprendentemente también se ubica en el cuadrante de importadores estrella.

China registra un decrecimiento fuerte en sus importaciones de cerca de 5 puntos porcentuales en solo 5 años. Es un mercado en aparente decadencia, afortunadamente no es un mercado importante para el Ecuador. La matriz BCG la ubica en el cuadrante interrogante, en este cuadrante el Ecuador debe decidir si trata de aumentar las ventas o lo elimina. Lo mejor sería eliminarlo ya que por costo de flete y de seguro es imposible que un chino sea tan tonto de comprar la fruta desde el Ecuador.

A China se lo debe eliminar, lo que el Ecuador vende a China puede destinarse en reforzar sus ventas hacia Chile y Argentina. Estos países del cono sur son después de la UE-27, Rusia, y los EEUU los más importantes para el Ecuador. Las exportaciones del Ecuador en el 2005 alcanzaron el volumen de más de 300 mil TM a estos dos destinos; esto se debe a una población conjunta de casi 55 millones de habitantes que además seguirá creciendo (como crece la población de cualquier país emergente que esta por encima de la media mundial) sumado a un fuerte consumo per cápita de la fruta como lo vimos en el cuadro 2.24 que es junto con los EEUU el más alto del mundo entre los importadores.

Los cinco principales importadores para el Ecuador harán crecer su demanda en los próximos años aparte de estar vigente una aparente recuperación japonesa en sus importaciones que hará que las mismas vuelvan a crecer. Una pregunta importante es si el Ecuador esta en capacidad de responder a la fuerte demanda de estos 6 mercados haciendo crecer sus

exportaciones lo suficiente como para mantener su porcentaje de participación privilegiado en las exportaciones mundiales, participación que como vimos en el cuadro 2.6 es del 31.35%.

La dolarización en el Ecuador ha incrementado los costos de producción con lo que han dejado de ser rentables las pequeñas unidades agrícolas, por lo mismo el crecimiento de las exportaciones previsto para el año 2010-2015 dependerá principalmente de los incrementos en la productividad. Esta es la clave para mantener el crecimiento en las exportaciones de la fruta tan fuera de serie que se registró en los últimos 5 años.

Ahora en cuanto a los competidores del Ecuador:

Filipinas sin llegar al crecimiento ecuatoriano pero también registro un crecimiento importante en sus exportaciones del 4.8% en los últimos 5 años. Filipinas también seguirá aprovechando sus bajos costos de producción y sus canales bien establecidos de comercialización en Asia principalmente mediante las empresas bananeras multinacionales así como la mayor demanda esperada de sus mercados de Asia oriental y el Oriente Medio. Se le abre un mercado enorme con China.

Colombia creció en los últimos 5 años a una tasa superior a la del Ecuador; en el 2005 estuvo a punto de desplazar del tercer lugar del mundo a Costa Rica. Se puede afirmar que eso ocurrirá en los próximos años, Colombia crece, aunque dependerá de la situación política, social, y la seguridad de sus zonas productoras en Magdalena y Urabí.

Guatemala crece, de hecho a una tasa tan espectacular como la del Ecuador; con más de 1.2 millones de TM exportadas en el 2005 se acerca a la importancia de Costa Rica y Colombia.

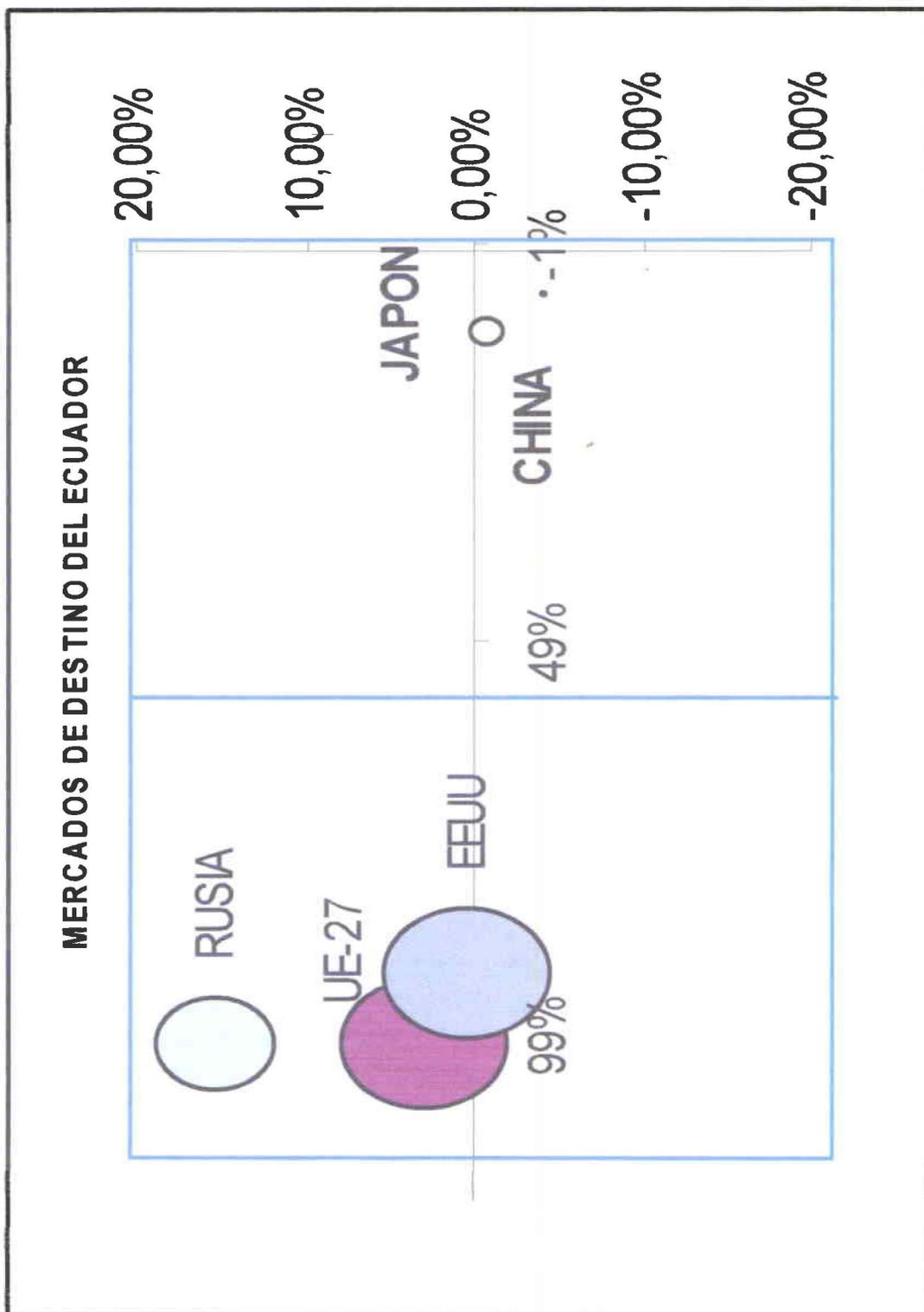
Costa Rica es el único exportador entre los cinco primeros que decreció su volumen exportado en los últimos 5 años. De todos modos la cantidad no fue alarmante y sigue siendo un exportador importante para el mundo.

Existen otros exportadores importantes, que quizá no lo sean para el mundo pero si para la UE-27, y esta es la explicación de las trabas que tiene el Ecuador para exportar a este mercado.

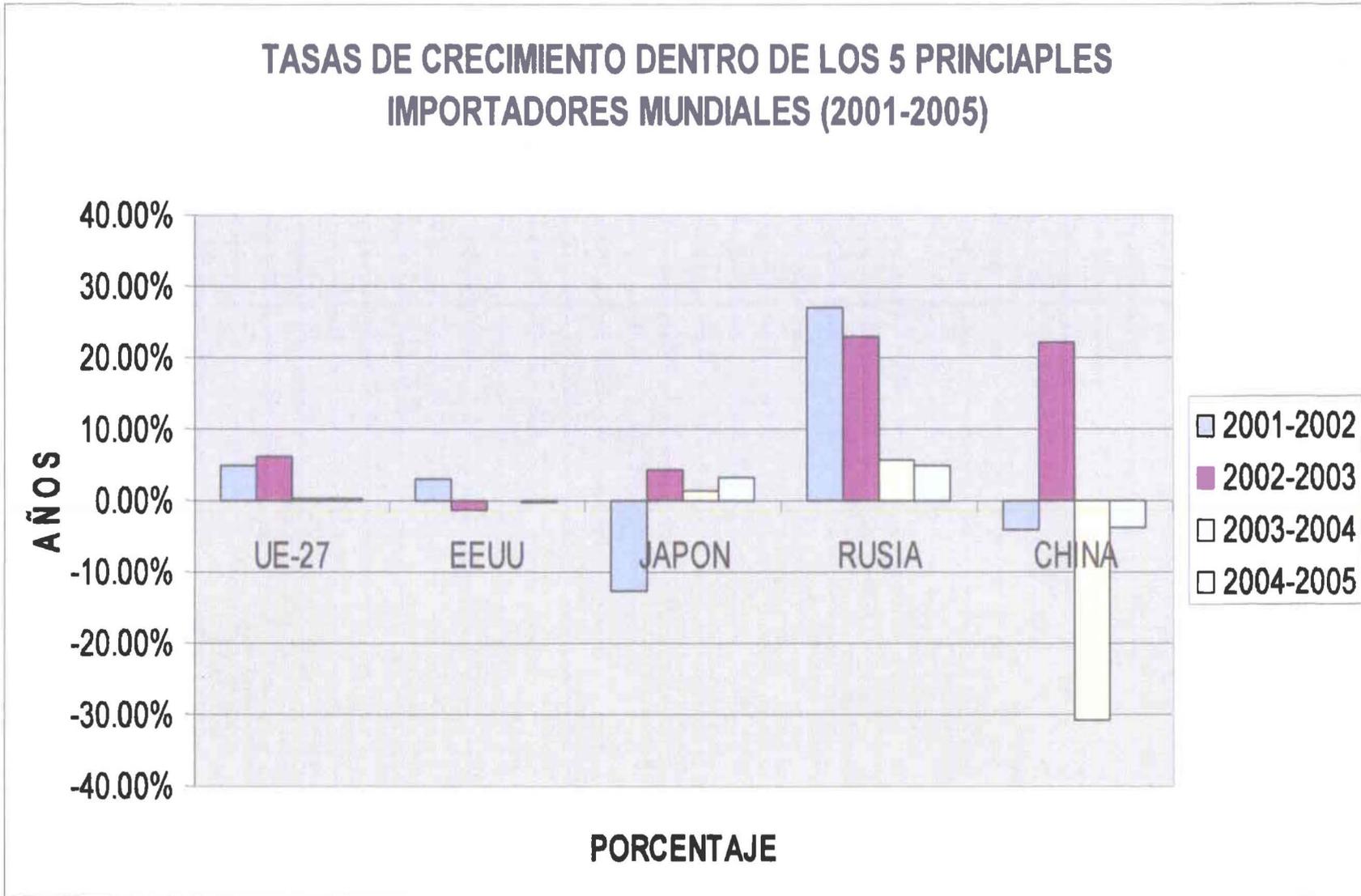
La UE respalda los esfuerzos que realiza Camerún (246,850 TM exportadas en el 2005 según la FAO) y Costa de Marfil (198,690 TM en el 2005 según la FAO) entre los principales de África para aumentar las exportaciones de banano. Esto busca lograrlo reduciendo los costos de producción, transporte y comercialización con el objetivo de que puedan competir con el banano "dolarizado" de Centroamérica y Sudamérica una vez que se modifique el acuerdo preferencial en el año 2008.

La siguiente matriz (una BCG modificada) refleja la tasa de crecimiento de los 5 principales mercados importadores del mundo. En ella se ratifica lo expuesto anteriormente. Rusia, la UE y los EEUU son compradores estrella para el Ecuador, mientras que los otros dos son insignificantes.

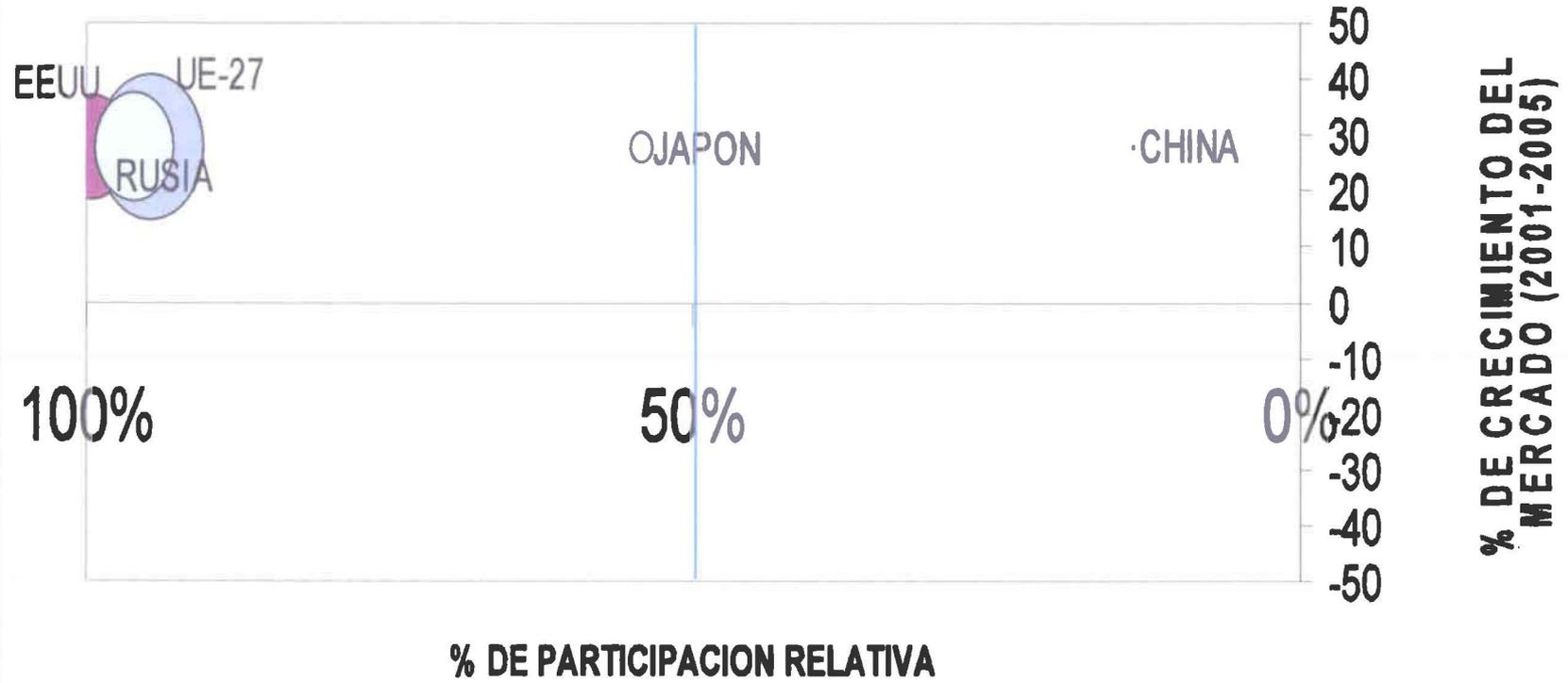
**GRAFICO DONDE SE DEMUESTRA LA IMPORTANCIA PARA EL  
ECUADOR DE LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DEL MUNDO**



ELABORADO POR: Guillermo Cartagena



### ECUADOR DENTRO DE LOS 5 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES (2005)



### 3. COMERCIALIZACIÓN OLIGOPÓLICA MUNDIAL

#### 3.1 LAS TRANSNACIONALES EN EL MUNDO

En el último informe la UNCTAD<sup>XXI</sup> constata la existencia de unas sesenta mil transnacionales que dispondrían de cerca de medio millón de filiales. La mayoría de ellas son relativamente pequeñas. Las que interesan son las 100 ó 200 compañías más grandes. Las 200 primeras transnacionales son responsables de aproximadamente una cuarta parte del total de la actividad económica, del producto bruto mundial.

Un tercio del comercio mundial consiste en intercambios entre filiales, o entre filiales y la sede central de una misma compañía transnacional. Según el Departamento de Comercio norteamericano<sup>XXII</sup> en 1998, el 42% del total de exportaciones estadounidenses se destinaban a compañías de la misma familia.

Otro tercio del comercio mundial consiste en intercambios entre diferentes transnacionales, y queda apenas un tercio de los intercambios mundiales para ser considerado según el puro sentido clásico de la economía política sobre el comercio entre naciones, y en el que participaban empresas puramente nacionales.

---

<sup>XXI</sup> GEORGE, S. *Pongamos a la OMC en su sitio*; ICARIA EDITORIAL. (2002)

<sup>XXII</sup> GEORGE, S. *Pongamos a la OMC en su sitio*; ICARIA EDITORIAL. (2002)

### 3.1.1 LAS TRANSNACIONALES EN EL BANANO

El comercio del banano está dominado por empresas transnacionales integradas verticalmente controlando la producción, el empaquetado, el transporte, y el comercio.

La integración vertical permite a las empresas lograr una parte mayor del valor añadido total del producto y obtener beneficios de las actividades en materia de servicios (expedición, maduración, y distribución) que aportan mayores ingresos que la producción solamente.

La producción y comercialización de grandes cantidades de banano permite a las empresas transnacionales generar economías de escala en todos los niveles de la cadena como lo demuestra el cuadro 3.1.

La producción intensiva se realiza en plantaciones de Costa Rica, Honduras, Guatemala, Panamá, etc. por intermedio de transnacionales que hacen por cuenta propia o en asocio con productores locales en donde se racionaliza la utilización de insumos y mano de obra.

En el Ecuador prevalece la pequeña unidad agrícola, si recordamos el cuadro 2.4 del capítulo 2 nos damos cuenta que cada productor dispone de un promedio de casi 25 hectáreas de cultivo. Ahora bien es cierto que dos empresas (Noboa y Reibanpac) han concentrado superficies cultivadas superiores a cinco mil hectáreas cada una.

Podemos ver según el cuadro 3.1 la importancia y el peso de las transnacionales estadounidenses Dole, Chiquita, y Del Monte en los principales países productores latinoamericanos por sus hectáreas cultivadas, número de empleados, y sus ventas.

**CUADRO 3.1****CIFRAS QUE MANEJARON LAS TRANSNACIONALES EN EL BANANO DE AMÉRICA LATINA EN EL AÑO 2000**

	<b>Dole</b>	<b>Chiquita</b>	<b>Del Monte</b>	<b>Fyffes</b>
Plantaciones propias en América Latina (ha)	15,000	28,800	8,000	N/A
Nº de empleados	33,000	26,000	25,000	2,500
Ventas netas totales (millones de USD)	4,400	1,900	1,930	1,760
<b>Lugar que ocupa en EEUU</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Lugar que ocupa en la UE</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

FUENTE: FAO (2000), CORBANA (2000).

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Como ya vimos en el anterior capítulo las exportaciones de 4 países latinoamericanos (Ecuador, Costa Rica, Colombia, y Guatemala en este orden) representan casi el 60% de las exportaciones mundiales de la fruta.

Consecuentemente las transnacionales al disponer del poder que tienen en América Latina como nos informó el cuadro 3.1 también disponen del mayor mercado mundial, entonces es fácil darse cuenta el poder de negociación que tienen sin que sea necesario compararlas con las demás plantaciones mundiales (fuera de América Latina).

### **3.1.1.1 LAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BANANO**

Según lo demuestra el cuadro 3.3 en Costa Rica las tres transnacionales principales representan el 84% de las exportaciones nacionales. En Guatemala vemos que las transnacionales controlan el 63% de las exportaciones. Todas las exportaciones de Honduras son realizadas por Standard Fruit Company (Dole) y Tela (Chiquita) que acaparan el 100% de las ventas.

Su función es menos importante en América del Sur, en el Ecuador tienen menos del 30% aunque representan más de la mitad en Colombia.

En Filipinas que es el segundo exportador mundial representan el 64% del control de las exportaciones, mientras que en África donde en general el mercado no promueve ningún incentivo de negocio abarcan apenas el 29%.

Es importante el rescatar que ejerzan tan poca influencia en el Ecuador con solo el 27% como indica el cuadro 3.3 siendo este país el principal exportador mundial.

El cuadro 3.2 nos brinda una perspectiva más desglosada de que peso tiene cada una de las 3 principales transnacionales en cada uno de los diferentes países exportadores, el cuadro está expuesto en millones de cajas, es importante señalar que cada caja es de 40 libras netas y en una TM entran 55 cajas.

En el caso del Ecuador vemos el peso de Dole el cual es casi el doble de las otras dos transnacionales juntas.

La participación de las transnacionales en las importaciones mundiales de banano es mayor que en las exportaciones debido a que además de sus propias ventas compran fruta de otros exportadores independientes.

También por cuestiones de logística tenemos que muchos países además de ser exportadores son importadores.

### **3.1.2 IMPORTANCIA Y PESO DE LAS TRANSNACIONALES EN EL BANANO**

La cuota mundial de mercado de las 5 principales empresas de comercialización de banano alcanzó el 83.5% en el año 2000 como se indica a continuación en el cuadro 3.4.

Más del 70% de las exportaciones bananeras se realiza a través de un oligopolio de 4 transnacionales donde la Corporación Noboa pese a encontrarse solo en el Ecuador (con algunas oficinas en importantes países del mundo) ejerce cierto peso por ser este país el principal exportador mundial según el mismo cuadro.

Desde el año 2000 las transnacionales Chiquita, y Dole han estado en igualdad con la cuarta parte del mercado cada una aproximadamente, mientras que Del Monte se ha mantenido relativamente estable con el 15%. En el 35% restante se sitúan Fyffes, y Noboa entre otras menores.

Los siguientes cuadros resumen lo principal sobre el manejo del banano por parte de las transnacionales.

CUADRO 3.2

**EXPORTACIONES DE BANANO DE LAS**  
**TRES PRINCIPALES TRANSNACIONALES**  
 (EN MILLONES DE CAJAS EN EL AÑO 2000)

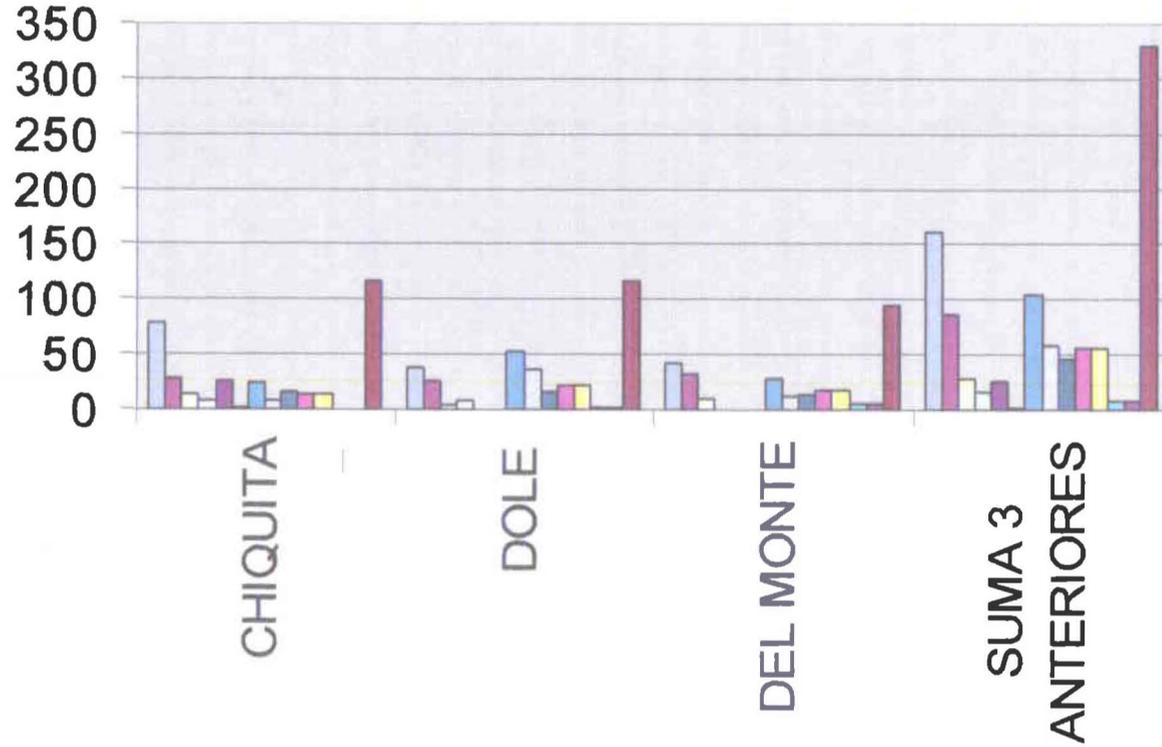
	<b>CHIQUITA</b>	<b>DOLE</b>	<b>DEL MONTE</b>	<b>SUMA 3 ANTERIORES</b>
<b><u>América Central</u></b>	<b><u>79</u></b>	<b><u>39</u></b>	<b><u>42</u></b>	<b><u>160</u></b>
Costa Rica	28	27	32	87
Guatemala	14	4	10	28
Honduras	9	8	0	17
Panamá	26	0	0	26
Nicaragua	2	0	0	2
<b><u>América del Sur</u></b>	<b><u>24</u></b>	<b><u>53</u></b>	<b><u>28</u></b>	<b><u>105</u></b>
Ecuador	8	37	13	58
Colombia	16	16	15	47
<b><u>Asia</u></b>	<b><u>14</u></b>	<b><u>23</u></b>	<b><u>19</u></b>	<b><u>56</u></b>
Filipinas	14	23	19	56
<b><u>África</u></b>	<b><u>0</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>6</u></b>	<b><u>8</u></b>
Otros	0	2	6	8
<b>Mundial</b>	<b>117</b>	<b>117</b>	<b>95</b>	<b>329</b>

FUENTE: FAO (2000) Y CORBANA (2000)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## EXPORTACIONES DE LAS TRES TRANSNACIONALES

MILLONES DE CAJAS



TRANSNACIONALES

CUADRO 3.3

<b>PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES QUE TIENEN LAS 3 PRINCIPALES TRANSNACIONALES EN CADA UNO DE LOS PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES (AÑO 2000)</b>	
COSTA RICA	84%
GUATEMALA	63%
HONDURAS	100%
ECUADOR	27%
COLOMBIA	51%
FILIPINAS	64%
AFRICA	29%

FUENTE: FAO (2000), CORBANA (2000). ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

CUADRO 3.4

**PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS TRANSNACIONALES EN EL MERCADO MUNDIAL DEL BANANO**

		<b>1992</b>	<b>1997</b>	<b>2000</b>
<b>Chiquita</b>	<b>EEUU</b>	34	24,5	25
<b>Dole</b>	<b>EEUU</b>	20	25,5	25
<b>Del Monte</b>	<b>EEUU</b>	15	16	15
<b>Fyffes</b>	<b>UK</b>	2,5	6,5	7,5
<b>Noboa</b>	<b>ECUADOR</b>	8	13	11
	<b>TOTAL</b>	<b>79,5</b>	<b>85,5</b>	<b>83,5</b>

FUENTE: FAO (2000), CORBANA (2000).  
ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## 3.2 COMERCIALIZACIÓN OLIGOPÓLICA MUNDIAL DEL BANANO

En el caso de las exportaciones del Ecuador al igual que en el ámbito mundial son cuatro las transnacionales que dominan; que son las ya conocidas Chiquita Brands Internacional de Cincinnati Ohio, Dole Food Company de Westlake Village California, Fresh Del Monte Products de Coral Gables Florida, y el Grupo Noboa S.A. de Guayaquil Ecuador.

El Grupo NOBOA S.A. es la única empresa ecuatoriana que puede exportar directamente a los EEUU con su propia marca que es BONITA.

### CUADRO 3.5

#### 2005: EXPORTACIONES BANANERAS DEL ECUADOR POR INTERMEDIO DE LAS TRANSNACIONALES

Destino	(Miles de ton.)	Participación
EEUU	1051.5	100%
UE-27	1915.3	98%
Japón	100.6	100%
Nueva Zelanda	38.6	90%
<b>TOTAL</b>	<b>3106</b>	

FUENTE: FAO

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

Estos cuatro ejercen un dominio total en el suministro de banano a los EEUU, Canadá, la Unión Europea de los 27 Miembros, Japón, y Nueva

Zelanda. Se trata de países desarrollados que demandan la menos el 70% del volumen de las importaciones mundiales según lo vimos anteriormente en el capítulo 2. Pero su acción se extiende también en el abastecimiento a países en desarrollo.

El suministro del banano ecuatoriano al mundo por intermedio de las transnacionales las cuales son dueñas del negocio mundial quedó evidenciado con datos del 2005 en el anterior cuadro 3.5.

### **3.2.1 EL OLIGOPÓLIO EN NORTEAMÉRICA**

En los EEUU, y Canadá que son tomados como modelos de mercados libres; las transnacionales coordinan sus políticas de compras, armonizan sus desembarques por puertos, distribuyen al consumidor por estados o regiones, y ajustan precios así como cantidades que puede vender cada una.

Su actuación en el mercado es la de un oligopolio perfecto. La vinculación e interdependencia entre ellas son estrechas a través de una entidad denominada Asociación de Importadores de Banano con sede en los EEUU, esta es utilizada para establecer su política de ventas de un producto homogéneo como lo es el banano.

Las transnacionales concentran sus operaciones de la siguiente manera: en el caso del Ecuador con destino hacia cualquier lugar del mundo compran FOB y venden CIF. También maduran, distribuyen, y venden ejerciendo un oligopolio absoluto. Las transnacionales se oponen al ingreso de empresas exportadoras del Ecuador donde solo es admitido Noboa y Reybampac. Esta

Última luego de duras negociaciones participa indirectamente con autorización y marca de Chiquita según la asociación de exportadores ecuatorianos.

A Bananera Noboa siendo miembro del oligopolio le limitan sus ventas con un insignificante 11% del mercado, mientras que el 72.5% restante se distribuyen entre las 4 transnacionales americanas incluyendo Fyffes según el cuadro 3.4.

Por lo menos 30 exportadores del Ecuador han realizado esfuerzos para enviar la fruta al mercado importante más cercano como son los EEUU pero han fracasado debido a prácticas comerciales desleales ejercidas por las transnacionales ya conocidas.

Un ejemplo de lo mencionado en el párrafo anterior es lo siguiente: a pesar que el Ecuador es más competitivo en el precio final de la caja que otro país proveedor importante para el mercado norteamericano como Guatemala; las transnacionales prefieren embarcar a los Estados Unidos en cantidades mayores desde este país. Esto se debe a la existencia de un oligopolio en el mercado mundial de importación y distribución de la fruta el cual distorsiona la vigencia de un mercado de competencia que impide la venta de mayores volúmenes desde el Ecuador. Consecuentemente este país es el principal proveedor de los EEUU (y de hecho casi toda su producción va hacia este país) como lo pudimos constatar en el capítulo 2.

A pesar que los precios finales por caja del Ecuador son más bajos con respecto a los otros países sus ventas tienen un promedio de 1 millón de TM según lo constatamos en el anterior capítulo 2. Limite que no se puede rebasar

por acción de un oligopolio que se divide el mercado de Norteamérica por zonas, por estados, puertos de desembarque, etc.

Para Japón y Nueva Zelanda es el mismo caso que en los EEUU.

### 3.2.2 EL OLIGOPOLIO EN LA UE

El oligopolio en la Unión Europea también tiene plena vigencia, donde hasta el 31 de diciembre del 2005 cuando existía el régimen de licencias de importación se utilizaba el contingente arancelario de 2, 653,000 TM.<sup>xxiii</sup> (145,9 millones de cajas).

Los contingentes arancelarios como establecieron los Reglamentos 404/93 y 896/2001 desde Julio de 1993 hasta fines del año 2005 solo permiten la importación de una cantidad fija. Este contingente fue aprovechado en gran medida por Chiquita, Dole, Del Monte, y Noboa que como concentraron las licencias de importación obtuvieron la facultad de pagar por la fruta precios a su conveniencia; ya que siendo exclusivos adjudicatarios de las licencias de importación se constituyeron en las únicas empresas que pueden vender la fruta a la UE así disponiendo de la libertad de adquirir del país que más conviene a sus intereses y pagar el precio que más provecho les rinda.

En la UE un gran número de agentes o maduradores son agencias, sucursales o filiales de Chiquita, Dole, y Del Monte. Comercializadoras y transnacionales americanas que disponen de organización y capacidad para comprar banano en cualquier país del mundo, especialmente de América Latina que ostenta mayor capacidad de oferta en cantidad y precio competitivo

---

<sup>xxiii</sup> REGLAMENTO 404/93 (1993).

(ya vimos en el anterior sub-capítulo 3.1 el poder de las transnacionales en América Latina). Estas transnacionales son quienes deciden las compras, son empresas domiciliadas en el territorio comunitario las cuales se apropian de la renta o sobreprecio que se crea en un mercado limitado y administrado trimestralmente.

Consecuentemente los tenedores de las licencias de importación que son las transnacionales, son quienes deciden donde comprar el producto y de hecho el precio que pagarán para llevarlo a la comunidad europea. De esta forma los productores bananeros si quieren exportar deben conformarse con el precio que la transnacional les quiera buenamente pagar.

De esta manera las transnacionales concentraron todas las ganancias para ellos, y la explicación es la siguiente: en un mercado que estaba regulado estrictamente por trimestres como el de la Unión Europea donde la oferta estaba limitada por un contingente arancelario originando una demanda de fruta insatisfecha que encarecía el precio de la fruta ante la lógica ley de la oferta y la demanda, sucedía que además era gravado este contingente con 75 euros la TM (1.36 euros la caja de 40 libras)<sup>xxiv</sup> lo cual originaba un sobreprecio o precio adicional.

Por lo mismo la importación de banano era doblemente gravada en la UE. Primero el contingente arancelario establecido por la UE que limita las importaciones de terceros países hasta la cantidad de 2, 653,000 TM y segundo con 75 euros por TM de arancel hace que la fruta se encarezca aún más de lo que ya lo hace el contingente.

---

<sup>xxiv</sup> La simple división de 75 / 55 (55 es el número de cajas que entran por TM).

Este sobre precio beneficio exclusivamente a los adjudicatarios de las licencias de importación (o sea las transnacionales) y resulta de la diferencia entre el precio de venta FOR (free on rail) del banano verde descargado en puertos de la UE menos el costo de importación FOB de una TM desde el Ecuador, Costa Rica, Colombia, etc. u otro país importador.

El costo de la fruta para el importador se forma a partir del precio FOB puerto ecuatoriano (porque vamos a estimar la renta que origina el contingente para las compras de banano desde el Ecuador), más el flete marítimo, seguro, descarga, impuesto y margen bruto del importador en Hamburgo, Bremenhaven, Amberes o Civitavecchia, a donde se destina el mayor volumen para la Unión Europea.

Así se forma el valor FOR (free on rail), o sea una caja de banano descargada y desaduanizada sobre plataforma de camión o ferrocarril, lista para ser despachada a una empresa maduradora.

Este valor FOR es el precio de venta que éstos realizan al madurador u otro mayorista el cual muchas veces son integrantes de la comercializadora como agente, sucursal, o filial.

Esto lo podemos entender mejor en el cuadro 3.6 de la página siguiente. Una profundización mayor y detallada del régimen de importación para la fruta en el mercado comunitario europeo viene en el capítulo 5 en la sección de política bananera; sección que la empezamos a revisar a continuación.

**CUADRO 3.6****UE: COSTO DE IMPORTACION FOR DE BANANO ECUATORIANO****(EN USD LA CAJA DE 40 LIBRAS)**

<b>FOB<sub>1</sub></b>	<b>5.10</b>
<b>FLETE<sub>2</sub></b>	<b>3.86</b>
<b>SEGURO</b>	<b>0.18</b>
<b>DESESTIBA</b>	<b>0.80</b>
<b>ARANCEL<sub>3</sub></b>	<b>1.84</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>0.75</b>
<b>TOTAL</b>	<b>12.53</b>

**FUENTE: ANBE 2004****ELABORADO POR: Guillermo Cartagena**

1) Promedios anuales de las declaraciones del exportador y los precios mínimos FOB. 2) En bodega general sin paletizar. 3) Arancel de 75 euros por TM de peso neto.

## **POLITICA DEL BANANO**

## **4. EL BANANO EN EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS, Y EL BANANO EN LOS BLOQUES DE INTEGRACIÓN REGIONAL**

### **4.1 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS**

Con el propósito de mejorar los ingresos de exportación, promover la industrialización, y acelerar el ritmo de crecimiento económico; 18 países industrializados de economía de mercado y algunos países socialistas de Europa Oriental en cumplimiento de la Resolución 21 (II) del Segundo Período de Sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) reconocieron que se había llegado a un acuerdo unánime a favor del pronto restablecimiento de un sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación que sea mutuamente aceptable y redunde en beneficio de los países en vías de desarrollo.

Posteriormente al proclamar el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la Asamblea General en su XXV Período de Sesiones incluyó los arreglos preferenciales como parte integrante de la Estrategia Internacional del Desarrollo.

Los 18 países desarrollados buscaban suplentes para ser relevados de las obligaciones que les incumbían con arreglo al Art. I del GATT, a fin de que

les fuera posible aplicar un sistema generalizado de preferencias por un período de solamente 10 años.

Este Sistema constituye un mecanismo mediante el cual los países desarrollados otorgan preferencias arancelarias, sin reciprocidad ni discriminación a las importaciones de manufacturas, semi-manufacturas, y algunos productos agroindustriales originarios de los países en desarrollo.

En consecuencia los productos pueden ingresar a los mercados de los países desarrollados que se han adherido al tratamiento preferencial, sin que a estos se les deba otorgar ninguna compensación por tales ventajas.

Excepto las nomenclaturas arancelarias de Rusia y los EEUU; los restantes 16 países que otorgan las preferencias arancelarias en el caso del banano utilizan las partidas arancelarias de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB); 08.01 para frutas cocidas o sin coser, y la 11.04 para harinas de las frutas clasificadas en la 08.01.

Entonces las concesiones fueron de la siguiente manera:

08.01: Austria, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Países Nórdicos, Reino Unido, EEUU, y ciertos países socialistas.

11.04: Harina de banano: Austria, UE, Nueva Zelanda, Países Nórdicos, Reino Unido, y EEUU.

El crecimiento de la población y los mayores ingresos por habitante son elementos básicos para el desarrollo del comercio mundial, pero en este caso con el sistema generalizado de preferencias la eliminación o rebaja de aranceles así como de restricciones cuantitativas mejoraron notablemente el

acceso a los mercados externos de países del primer mundo. Lógicamente esto incluyó a las frutas (banano que nos compete).

#### **4.1.1 PAISES DONANTES Y BENEFICIARIOS**

Los países que a partir de 1971 han resuelto conceder ventajas arancelarias al amparo del Sistema General de Preferencias son los siguientes: Austria, Australia, Bulgaria, Canadá, Unión Europea (Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda e Italia), República Checa, Eslovaquia, Dinamarca, Estados Unidos de América, Finlandia, Hungría, Irlanda, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Reino Unido, Suecia, y Suiza.

Los beneficiarios son todos los países en desarrollo, entre los cuales se encuentra el Ecuador. El período inicial de duración fue de 10 años a partir de la fecha de entrada en vigencia en cada uno de los países, pero los países donantes han renovado por períodos iguales.

Estas renovaciones se han dado con adiciones y modificaciones de ítems arancelarios para determinados propósitos como el de los EEUU con el ATPDEA que incluye productos nuevos para incentivar en los países beneficiarios cultivos distintos a los que sirven para la elaboración de estupefacientes.

Por regla general gozan de las ventajas del acceso preferencial en éste sistema lo siguiente:

a) Todos los productos manufacturados y semi manufacturados incluidos en los capítulos 25 al 99 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB),

salvo una lista negativa de excepciones que comprenden los textiles, petróleo y sus derivados, el cuero y las manufacturas de cuero.

b) Una lista de productos agrícolas elaborados y semielaborados correspondientes a los capítulos 1 al 24 de la indicada Nomenclatura.

Lógicamente en este punto b) se encuentra el banano.

#### **4.1.2 MODALIDADES DEL RÉGIMEN QUE FUERON OTORGADAS**

En el régimen de las preferencias generalizadas otorgadas por la Comunidad Económica Europea (CEE) pueden distinguirse tres modalidades:

a) Disminución arancelaria: Se ha reducido el arancel de importación con respecto al que venía rigiendo anteriormente para productos incluidos en los capítulos 1 al 24 de la NAB, hoy el Arancel Aduanero Común.

b) Franquicias y límites máximos: La importación de una amplia gama de productos comprendidos en los capítulos 25 al 99 de la Nomenclatura de derechos arancelarios sujeta a un límite máximo común.

c) Contingentes: Algunos productos comprendidos en los capítulos 25 al 99 de la NAB considerados como sensibles están exentos de derechos arancelarios, pero su importación está sujeta a un régimen de cuotas expresadas en TM, previamente establecidas para cada uno de los países miembros de la UE. La administración de las cuotas; por productos o grupos de productos está sujeta a la legislación vigente sobre preferencias de cada país donante.

A continuación conozcamos brevemente la legislación que rigió en cada uno de los principales países donantes:

**JAPÓN:** El régimen preferencial adoptado por el Japón establece las siguientes modalidades:

a) Franquicia total: Bajo esta modalidad se concede la eliminación total de los derechos arancelarios para algunos productos comprendidos en los capítulos 25 al 99 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB).

b) Disminución arancelaria: Este régimen contempla desgravaciones arancelarias que van del 20 al 100 por ciento para varios productos incluidos en los capítulos 1 al 24 de la NAB.

En especial para 57 productos, la rebaja arancelaria alcanza al 50 por ciento, sobre los derechos correspondientes a la nación más favorecida.

c) Límite máximo: Las importaciones de productos amparados por esta reglamentación están libres de derechos arancelarios, hasta cubrir un límite máximo fijado previamente.

**REINO UNIDO:** Las medidas adoptadas por el Reino Unido se aplican en forma general y para todos los productos bajo dos formalidades:

Franquicia o liberación total de los derechos arancelarios.

Exenciones parciales de los niveles gravados.

**AUSTRALIA:** El esquema australiano constituye una excepción al Sistema General de Preferencias por cuanto está en vigencia desde mediados de 1966, sin embargo sus propósitos y normas de aplicación siguen lineamientos similares al implantado por los demás países donantes. Las preferencias arancelarias otorgadas por Australia abarcan dos tipos de concesiones:

**Manufacturas:** Se permite la importación hasta un máximo determinado en una cuota anual establecida para cada producto.

**Producto hecho a mano:** Se admite la importación de todos los artículos tradicionales de origen artesanal hechos a mano, libres de impuestos y de la aplicación de cupos.

**PAISES DE EUROPA DEL ESTE:** Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, y Rusia de acuerdo a una Declaración Conjunta; han resuelto contribuir al logro de los objetivos fijados en la Resolución 21 (II) de la UNCTAD y ayudar a resolver el problema de la exportación de manufacturas y semi manufacturas de los países en desarrollo. Esto mediante la concesión de preferencias arancelarias destinadas específicamente a aumentar sus importaciones desde los países del tercer mundo.

Estos países de Europa oriental que han puesto en vigencia el Sistema General de Preferencias han concedido ventajas arancelarias para todos los productos agrícolas e industriales, cuyo esquema está en vigor desde el 1° de enero de 1972.

La ex – URSS introdujo en 1965 (acogiendo las recomendaciones del Primer Período de Sesiones de la UNCTAD) un régimen de importaciones exentas de derechos para todos los productos de los países en desarrollo sin que haya acordado límite de tiempo para este trato preferencial.

Los demás desarrollados de economía de mercado como Irlanda, Suiza, Nueva Zelanda, y Países Nórdicos (Noruega, Suecia, Dinamarca y Finlandia) al adoptar el Sistema General de Preferencias acordaron conceder como norma general reducciones arancelarias o franquicias para la mayoría de los

productos exportables de los países en desarrollo, excluyendo los productos que a su juicio pueden causar perjuicios a su producción nacional.

#### **4.1.3 MEDIDAS DE SALVAGUARDIA DE LOS DONANTES**

Los países que conceden ventajas arancelarias al amparo del Sistema General de Preferencias prevén un mecanismo de salvaguardia con el fin de mantener cierto grado de control sobre el comercio que den lugar las ventajas arancelarias.

Así de este modo pueden modificar sus medidas como por ejemplo limitando o retirando total o parcialmente alguna de las ventajas otorgadas en casos debidamente justificados y cuando las exportaciones de productos incluidos en el Sistema amenacen causar efectos desfavorables sobre la producción e industrias de los países donantes.

Estos países consideran que dichos mecanismos tendrían carácter excepcional y sólo se aplicarán después de tener en cuenta la medida en que estas preferencias los afecten.

Consecuentemente los objetivos del Sistema General de Preferencias y los intereses generales de los países en desarrollo se mantendrán salvo circunstancias de fuerza mayor.

Así mismo los países que conceden preferencias darán a los países que lo reciban (en particular a los que tengan un interés comercial considerable en el producto de que se trate) la oportunidad de celebrar consultas sobre la aplicación de las medidas de salvaguardia.

En caso de que resulte imposible celebrar estas consultas previas; los países que conceden preferencias informarán lo antes posible por intermedio del Secretario General de la UNCTAD a todos los países que reciben preferencias sobre las medidas adoptadas. De igual forma, los países que adopten estas medidas examinarán las mismas de cuando en cuando con miras a atenuarlas o eliminarlas lo más rápidamente posible.

Algunos países como Austria, la UE, y el Japón basan sus mecanismos de salvaguardia en una fórmula de limitación con la cual aplican límites cuantitativos máximos a las importaciones amparadas por el Sistema General de Preferencias. Mientras que los demás países que conceden preferencias prevén principalmente medidas del tipo de cláusulas liberatorias.

#### **4.1.4 REQUISITOS PARA EL APROVECHAMIENTO DEL SISTEMA**

Para que los países en desarrollo llamados beneficiarios se beneficien del sistema de deben cumplir ciertas normas relacionadas con el producto que exportarán.

El Sistema General de Preferencias exige la aplicación de normas de origen para asegurar que se beneficien solamente las exportaciones de los productos producidos en los países en desarrollo para los cuales se han otorgado tales ventajas. Consecuentemente las condiciones principales que define el origen de las mercancías se relacionan con los siguientes aspectos:

a) Las mercancías deberán en general ser expedidas directamente desde el país en desarrollo al país que concede la preferencia o destinatario en el primer

mundo, y su transporte se efectuará sin pasar por el territorio de otro país (conocido como trasbordo).

b) O bien pasando por el territorio de uno o más países (independientemente de que se proceda o no a un trasbordo, o a un almacenamiento temporal) a condición de que las mercancías permanezcan bajo control aduanero en tránsito y no sean objeto de comercio ni de consumo en el país o los países de tránsito.

Las mercancías deberán ajustarse a los criterios de origen que el país de destino ha prescrito en sus esquemas y que se refieren a:

a) Mercancías totalmente producidas en los países exportadores con materias primas nacionales.

b) Mercancías producidas en el país exportador beneficiario a base de materias primas importadas que en parte o en su totalidad han sido objeto de una transformación sustancial.

Los países que conceden preferencias han declarado que los requisitos de la transformación sustancial debe ser de tal naturaleza que las mercancías exportadas se clasifiquen en una partida de la Nomenclatura Arancelaria (NAB) distinta de la correspondiente a cualquier de los materiales o componentes importados.

Las informaciones (sobre el origen de los productos exportados por el tercer mundo) proporcionadas deberán ser verídicas; por cuanto de ser falsas o adulteradas, los países otorgantes de las preferencias pueden suspender las importaciones de las mercancías amparadas bajo este Sistema.

Ahora que ya conocemos este sistema general de preferencias y su funcionamiento, revisemos como fue aplicado para el banano que es el producto que nos compete.

#### **4.1.5 EL BANANO EN EL SISTEMA DE PREFERENCIAS**

Los precios en los mercados mundiales del banano se deterioraron visiblemente en 1972, y 1973 debido principalmente a que la oferta exportable creció más de prisa que la demanda de importaciones.

El Grupo Intergubernamental sobre el Banano de la FAO, que reúne a países consumidores y exportadores pronosticó en 1973 que la producción podía alcanzar a corto plazo (en 1976) los 9 millones de TM frente a necesidades de importación de 7 millones. Este desequilibrio profundo obligó al Grupo a explorar posible soluciones.

Entre los factores limitantes al consumo del banano se identificaron la vigencia de impuestos elevados, aranceles, e impuestos al consumo. Esto se aplica en algunos países importadores por razones fiscales o para proteger a los productores nacionales de otras frutas como en el Japón, Finlandia, Italia, y Suiza los cuáles inclusive radicalizaban sus medidas con régimen de prohibición total de importaciones.

El Sistema Generalizado de Preferencias al contemplar en muchos importadores la atenuación o eliminación de aranceles, ha dinamizado las exportaciones de los países en desarrollo y ha permitido la expansión de nuevos mercados como los de Rusia y Europa Oriental.

Por el lado de los países exportadores de banano si se compara el volumen de ventas en 1970 antes de obtener las ventajas preferenciales, con los del 2005 se constata el crecimiento de las exportaciones. Crecimiento que lo podemos comprobar en el siguiente cuadro 4.1 que muestra a los seis principales exportadores de banano para el año 2005 en un orden aleatorio.

Como podemos ver; excepto Ecuador que apenas triplicó y Guatemala que creció apenas un 30% aproximadamente, los demás exportadores registraron crecimientos espectaculares de más del 100%, algunos inclusive pasaron de la nada a exportar una cifra muy importante que de hecho los convirtió para la actualidad en un exportador importante para el mundo.

#### CUADRO 4.1

#### EXPORTACIONES COMPARATIVAS DE LOS PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE BANANO

(En miles de TM.)

	<b>1970</b>	<b>2005</b>
<b>Ecuador</b>	1,364	4,847
<b>Costa Rica</b>	3	1,791
<b>Guatemala</b>	806	1,231
<b>Honduras</b>	2	547
<b>Colombia</b>	257	1,761
<b>Filipinas</b>	185	2,024

FUENTE: ESTADÍSTICAS FAO (1970), [www.trademap.org](http://www.trademap.org).

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

En mayor o menor medida pero todos los países productores aprovecharon las ventajas de un mejoramiento al acceso externo gracias al sistema de preferencias.

También desde el punto de vista de los importadores, se puede visualizar lo siguiente expresado en el cuadro 4.2.

#### CUADRO 4.2

#### IMPORTACIONES COMPARATIVAS DE ALGUNOS IMPORTADORES DE BANANO

(En miles de TM)

	1970	2005
EEUU	1,615	4,071
Polonia*	11	117
Rusia	15	1,020
Hungría*	4	50
UE-6**	2,360	4,162

FUENTE: ESTADÍSTICAS FAO (1970), [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

\*estos países ahora pertenecen a la UE. \*\*la entonces UE constaba solo de 6 países.

El sistema de preferencias al dar un libre acceso al banano disparó su consumo sobre todo en países de Europa Oriental y Rusia, en los cuales el consumo de la fruta era prácticamente nulo como nos lo demuestra el cuadro. También los EEUU triplicaron su consumo en solo 35 años.

Sin embargo hay una gran excepción al aumento en las importaciones de la fruta que registró los EEUU y la antigua Europa Oriental. Lógicamente

esa excepción se llama la UE. El acceso del banano fue bloqueado totalmente por la comunidad a la entonces Europa capitalista u Occidental.

En ese entonces la UE formada solo por 6 países no otorgó mejoramiento en el acceso, más bien su actitud ha sido contraria a los acuerdos de libre acceso que se debían dar por el sistema de preferencias.

Sin embargo vemos un crecimiento de casi el doble en 35 años. Este crecimiento es falso, se debe más a un aumento de la población como consecuencia de una expansión del bloque que a facilidades otorgadas a los países beneficiarios para la expansión de sus exportaciones.

Si vemos cuales eran originariamente los 6 países de la UE, nos daremos cuenta que estos concentran los mayores puertos y de mayor movimiento en el continente. Esto simplemente quiere decir que en la actualidad estos 6 países importan casi el doble que hace 35 años pero no porque consuman ellos más banano, sino porque desde sus puertos se redistribuye el banano al resto de la comunidad que en la actualidad consta de 27 países.

La razón por la que no se incluye el banano fresco en el sistema generalizado de preferencias es porque algunos de sus miembros lo califican de producto sensible.

En la UE originaria de los seis se dio lo siguiente: Estos países debían proteger la producción de banano de sus ex colonias y territorios de ultramar. Francia debido a la producción en sus territorios de ultramar en el Caribe

(Guadalupe y Martinica) como también Italia por la protección a Somalia, se opusieron a otorgar concesiones arancelarias.

Más tarde cuando se amplió la UE se agudizó el problema. España por sus cultivos en Islas Canarias, Portugal por sus cultivos en las islas Madeira, y el Reino Unido por sus vínculos comerciales con Jamaica e Islas Barlovento; apoyaron abiertamente la exclusión del banano de las rebajas arancelarias del sistema de preferencias. Paradójicamente se agravó el problema del acceso del banano cuando lo lógico era que un aumento de países miembros de la comunidad debía haber traído más facilidades para la entrada de la fruta.

Además existe otro factor aparte del proteccionismo a estos territorios, y son las obligaciones contraídas por la UE con los países ACP quienes disfrutaban de trato arancelario favorable. Los ACP obtuvieron un acceso de franquicia al mercado comunitario al amparo del Tratado de Roma; lo cual origina una pronunciada discriminación para el banano de terceros países (Ecuador, Costa Rica, Colombia, etc.).

Al incorporarse a la UE países como Noruega, Suecia, Dinamarca, Austria, y Finlandia que eran Miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) tuvieron que adoptar un arancel elevado para el banano. Este arancel que regía en la Comunidad fue primero del 25% del AEC, luego de 75 euros por TM más el contingente arancelario, y finalmente hoy de 176 euros la TM. Aranceles que han ido en continuo asenso.

Los tratamientos arancelarios en los Miembros de EFTA fueron como se explica en el siguiente cuadro 4.3.

## CUADRO 4.3

**BANANO: CONCESIONES EN EUROPA (EFTA)**

	<b>BANANO</b>
AUSTRIA	0
DINAMARCA	0
FINLANDIA	-
NORUEGA	0
SUECIA	-

FUENTE: OMC; ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (OSD);  
WT/RW/ECC, ABRIL 1999, GINEBRA SUIZA.

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena  
0, sin aranceles. Raya corta, no existen concesiones.

Como se ve en el cuadro anterior para el banano (fruta fresca se emite el arancel 08.01) Austria, Dinamarca, y Noruega libraron de aranceles; mientras Suecia, y Finlandia no entregaron concesiones.

Bulgaria ahora perteneciente a la comunidad concedió ventajas arancelarias para todos los productos agrícolas y manufacturas procedentes de los países en desarrollo, con una reducción inicial del 30% de la tarifa NMF (de la nación más favorecida GATT) y la importación de los productos con ventajas otorgadas está exenta de todo tipo de limitaciones cuantitativas. El banano fresco, así como algunos elaborados fueron favorecidos con la rebaja señalada.

La Hungría, la República Checa, y Eslovaquia que en la actualidad entraron a formar parte de la comunidad europea conceden preferencias prácticamente a todos los productos agrícolas e industriales, con algunas

pequeñas excepciones La República Checa rebajó el 50% del arancel para el banano, mientras Hungría fijó en un 5% extra. Este tratamiento permanece hoy el cual también es aplicado en Rusia.

Hasta diciembre del año 2005 estaba vigente un contingente arancelario de 2, 653,000 TM con un arancel de 75 euros por TM. A partir de Enero del 2006 el arancel por TM se elevó a 176 euros eliminándose el contingente. Este arancel fue aplicado en forma unilateral por la UE; arancel que viola el Art. XXVIII del GATT y que obliga a la UE a otorgar concesiones compensatorias aunque el Gobierno del Ecuador no haya realizado ninguna gestión para recibirlas.

La UE concedió en el sistema de preferencias rebajas para frutas cocidas o sin cocer (entre las que se menciona al banano), frutas conservadas y harina de banano de las partidas 08.10 y 08.11.

En el Reglamento de la UE (CE) N° 980/2005 del Consejo de Ministros que puso en vigencia el nuevo sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el decenio 2006/2015 se incluyen condiciones diferentes a las establecidas en 1970; como el retiro de concesiones de todos o parte de los productos beneficiados por practicas comerciales desleales graves, violaciones de los principios establecidos en los convenios de la OMC que ejerzan los países beneficiarios.

También pueden aplicar cláusulas de salvaguardia a cualquier producto originario de un país beneficiario cuando cause o pueda causar un perjuicio grave a productores comunitarios de productos similares o directamente competitivos.

Sin embargo en esta lista de productos se excluye al banano de exportación, aunque incluye al plátano hortaliza llamado también orito. Esta es la partida de la NAB 0803.00.11 y el seco 0803.00.90 de la nomenclatura comunitaria.

Esta es una breve historia sobre las dificultades y trabas para el acceso del banano de terceros países (no ACP) al mercado comunitario europeo. El siguiente y último capítulo trata exclusivamente el problema del acceso del banano a la comunidad europea y toda esta breve historia será ampliada.

El Régimen otorgado por el Japón desde 1972 se incluye al banano fresco (banano verde) con el tratamiento arancelario del ítem 08.01; esto es un nivel más alto para temporada de verano y uno más bajo para el invierno. También contempla al banano deshidratado (banano seco) libre de gravamen, lo cual ha permitido generar algunos embarques.

No consta el banano fresco en las preferencias otorgadas por Australia porque ya gozaba de un tratamiento de libre acceso al mercado australiano.

En los EEUU el sistema de preferencias está contenido en el título VI de la Ley (Acta) de Reformas Comerciales de 1973 para otorgar durante 10 años el trato libre de derechos a productos de los países en desarrollo, proporcionales de esta manera un margen competitivo a sus exportaciones como derechos anti dumping y compensaciones.

El sistema de preferencias en los Estados Unidos es similar a otros sistemas: Con respecto a la cuantía de las reducciones Estados Unidos concedió franquicia aduanera a todos los productos. Se aplican a los productos incluidos en los capítulos 25 al 99 de la NAB con algunas excepciones

llamadas listas negativas; excepciones que también tienen ciertos productos agrícolas elaborados o semielaborados comprendidos en los capítulos 1 a 24 de la NAB.

Los EEUU también incorporaron el ATPDEA, su significado es Ley de preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga. Renovó las preferencias al término del primer vencimiento (1983) bajo las mismas reglas del sistema de preferencias inicial, en esta renovación se incluyó en su lista positiva algunas preferencias con el fin de erradicar la droga.

Esta renovación ha significado para el Ecuador la inclusión de rubros nuevos agrícolas como flores, brócoli, mangos, piñas, entre las principales que han dinamizado las exportaciones.

Existen más de 6,000 ítems de preferencias arancelarias de productos manufacturados que no han sido aprovechados sino en una mínima parte de los capítulos del 25 al 99 de la NAB.

Ahora revisemos como fue el acceso del banano del Ecuador a sus vecinos latinoamericanos, ya que el poder exportar la fruta a países en desarrollo también es importante (ya que en el mundo de hecho hay más países pobres que ricos) más aún si son vecinos.

## **4.2 EL BANANO EN LOS BLOQUES DE INTEGRACION REGIONALES**

El propósito de la integración es el de acelerar el crecimiento económico, esto se logra mediante la expansión del comercio creando o perfeccionando una zona de libre comercio.

Mientras más alta sea la proporción de comercio intercambiado entre los países miembros mayor será el aumento del bienestar entre los países, ya que esto conduce a una mejor asignación de los recursos existentes en cada país.

Consecuentemente la creación del comercio gracias a la eliminación de barreras arancelarias entre los países miembros de una asociación lleva a la desaparición de los productores ineficientes, aquellos que solo son capaces de sobrevivir detrás de las barreras proteccionistas.

La integración de una región subdesarrollada como en el área latinoamericana, más aún en la región andina no podrá organizarse únicamente por la supresión de las barreras al comercio, es necesario además un cierto grado de coordinación en las políticas económicas.

### **4.2.1 LA ALALC**

En América Latina el camino tomado a lo largo de las últimas 4 décadas de integración ha tenido que sufrir transformaciones institucionales para que se den las condiciones de permitir un acercamiento entre economías muy dispares que solo tenían en común su orientación hacia los mercados fuera de la región.

La primera etapa la constituyó la Asociación Latinoamericana de Libre

Comercio (ALALC) que tuvo que recurrir a una serie de innumerables negociaciones de escala menor en las que se trataba producto por producto. Estas negociaciones no resultaron ser las más adecuadas para alcanzar la integración comercial ni para movilizar las grandes inversiones hacia los sectores con mayor potencial de expansión.

La liberación del comercio en la ALALC se efectuó mediante negociaciones en base a dos puntos:

- a) Listas nacionales; que especifican las concesiones anuales que cada país otorgara a los demás.
- b) Una lista común.

Después de 20 años (1960/1979) de funcionamiento entre las once partes contratantes de la ALALC (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Bolivia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) se otorgaron 11,000 concesiones en las listas Nacionales; 7,000 en listas especiales para los países de menor desarrollo (entre ellos el Ecuador); y otras 3,000 negociadas en 24 acuerdos de complementación.

#### **4.2.2 EL BANANO EN LA ALALC**

El producto más importante de exportación tradicional para el Ecuador lo constituye el banano fresco; al que se le añadieron el deshidratado, y la harina de banano.

Argentina, Chile, y Uruguay constituyen importadores tradicionales de la fruta cuando desde que se inició la ALALC en 1960; de hecho recordaremos que en el sub capítulo 2.3 vimos como estos dos primeros países se ubican

dentro de los 5 principales importadores del Ecuador en la actualidad. Pero antes en el caso de la Argentina, y Uruguay lo hacían casi con exclusividad de Brasil.

En el caso argentino específicamente durante la vigencia de la ALALC (1960-1979) casi la mitad del consumo de bananos en la Argentina era abastecido por producción propia en las provincias de Salta, y Jujuy. Consecuentemente el Ecuador tenía una participación insignificante en el mercado argentino, la inversa de lo que sucede en la actualidad donde según la FAO el Ecuador es el exportador más importante para la Argentina.

#### **4.2.3 LA ALADI**

En 1980 se suscribió el Tratado que creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en reemplazo de la ALALC.

Entre los mecanismos establecidos se destaca la creación de un área de preferencias económicas. Estas preferencias fueron compuestas por una preferencia arancelaria regional, y por un sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo. El objetivo final fue el de establecer en forma gradual y progresiva un mercado común.

Varios factores, entre los que se destaca la disparidad en los niveles de desarrollo de los países miembros de la ALALC impidieron avanzar rápidamente y alcanzar los objetivos señalados en el Tratado de 1960, ya que los mecanismos previstos para compensar los desequilibrios fueron inefectivos.

Las 4 áreas de acción futura de la ALADI al momento de su creación en 1980 fueron:

- a) La llamada multi-lateralidad basada en un sistema preferencial con respecto a terceros países. La concertación de acuerdos de integración parcial.
- b) Poner en vigencia un sistema apropiado para ir disminuyendo la disparidad en los niveles de desarrollo entre los países de la región.
- c) Acción más definida en el ámbito de la cooperación económica.
- d) Renegociación del patrimonio histórico.

Las exportaciones a los países de la ALADI se diversificaron tanto en productos negociados con 39 ítems del arancel así como los de exportación tradicional que alcanzaron un número de 41 ítems; y que se destinaron en un mayor valor a Colombia, Perú, y Chile.

#### **4.2.4 EL BANANO EN LA ALADI**

En 1960 las importaciones de la Argentina llegaron a 137,000 TM abastecidas por producción interna e importaciones de Brasil. La presencia del Ecuador con 37 TM era muy reducida.

Durante la vigencia de la ALADI (desde 1980) las exportaciones ecuatorianas hacia la Argentina tomaron fuerza debido a la espectacular caída de la producción interna brasileña y a las preferencias arancelarias.

El Ecuador solo 10 años después, a partir de 1990 ha conquistado tanto el mercado argentino como el chileno, y el uruguayo también como puede verificarse en las siguientes cifras del cuadro 4.4. El exportador mayor beneficiado de este incremento en las importaciones llegó a ser el Ecuador, donde de no exportar nada al mercado argentino en 1975 llegó a vender casi la mitad de lo que exportaba Brasil para 1989 casi 15 años después solamente.

Después de 1990 el panorama fue aún mejor, la Argentina para ese año importaba 63,150 TM que equivalía a solo el 18.49% de lo que iba a llegar a importar solo 10 años después pasando a 341,450 TM en el año 2000 según el cuadro 4.5. El exportador mayor beneficiado con este incremento llegó a ser el Ecuador, exportador número uno en la región y en el mundo; donde a medida que las importaciones argentinas y de los otros 2 países del cono sur crecían proporcionalmente también lo hacían las compras de estos al Ecuador.

Consecuentemente las compras del Cono Sur han ido creciendo de año en año al punto de alcanzar índices de consumo per capita muy altos, de hecho el consumo per cápita de banano en Argentina y Chile es de los mayores del mundo como lo comprobamos en el cuadro 2.24, consumo que supera en muchos casos el de los países industrializados. De hecho como podemos verlo en el cuadro 4.5 en únicamente 15 años (1990-2005) las compras del cono sur se incrementaron en más del triple.

De esta manera se llega a que en la actualidad tanto Argentina como Chile estén en el grupo de los 5 mayores importadores del Ecuador como lo vimos en el sub-capítulo 2.3.

De hecho recordando y para acentuar la importancia y la conquista del Ecuador en estos países recordemos cifras: Ecuador exportó a la Argentina en el año 2005 la cantidad de 122,958 TM que representó el 40.72% de las importaciones argentinas en ese año. Porcentaje que fácilmente supera el 50% ya que de Chile se reexporta a la Argentina por vía terrestre entrando el banano a través de la provincia de Mendoza. Ecuador exportó a Chile 195,302 TM en el 2005 lo que representó el 96.96% de las importaciones chilenas ese

mismo año. Lo que se ve que el Ecuador es el único proveedor del mercado chileno, lógicamente Chile no va a consumir 73,000 TM más que la Argentina teniendo la tercera parte de la población, consecuentemente desde Chile como ya lo comentamos se reexporta bastante a la Argentina.

El Brasil otorgó al Ecuador una preferencia arancelaria para el banano, que es teórica porque le cerró el mercado y no se aplica; esto es lógico ya que Brasil es un exportador importante en el mundo con más de 200,000 TM exportadas en el año 2005. Consecuentemente ante la evidencia de la gran competencia Brasil incumplió abiertamente el acuerdo.

Se toma y se ha tomado como referencia a la Argentina y al Cono Sur ya que son los únicos países a donde el Ecuador puede exportar banano, el por qué de esto es que en Centroamérica todos son productores, de hecho tres de ellos están en los 6 primeros lugares en el mundo como exportadores. En el Caribe lo mismo, casi todos disponen de la fruta. Brasil, Perú y Venezuela producen y de hecho exportan al mundo. Colombia es en la actualidad el cuarto exportador mundial. Consecuentemente los únicos en toda Latinoamérica que tienen necesidad de comprar banano son Chile, Argentina, y Uruguay.

Sin embargo estos tres países (CONO SUR) constituyen mercados muy importantes ya que en el 2005 importaron un volumen de 555,490 TM conjuntamente.

Los siguientes dos cuadros de las páginas siguientes detallan las importaciones argentinas y del Cono Sur, aquí comprobaremos como las compras de la fruta han ido incrementándose de una manera significativa por estos países favoreciendo notablemente las exportaciones del Ecuador.

## CUADRO 4.4

**ARGENTINA: IMPORTACIONES DE BANANO <sup>TM</sup>****(1975-1989)**

	<b>Brasil</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Otros</b>	<b>Total</b>
<b>1975</b>	133,000	1,000	0	134,000
<b>1976</b>	86,000	1,000	0	87,000
<b>1977</b>	103,000	0	0	103,000
<b>1978</b>	109,000	1,000	2,000	112,000
<b>1979</b>	51,000	47,000	6,000	104,000
<b>1980</b>	50,000	107,000	39,000	196,000
<b>1981</b>	37,000	93,000	51,000	181,000
<b>1982</b>	13,000	63,000	4,000	80,000
<b>1983</b>	58,000	14,000	0	72,000
<b>1984</b>	73,000	17,000	0	90,000
<b>1985</b>	76,000	13,000	0	89,000
<b>1986</b>	74,000	45,000	9,000	128,000
<b>1987</b>	54,000	40,000	6,000	100,000
<b>1988</b>	38,000	25,000	3,000	66,000
<b>1989</b>	56,000	26,000	0	82,000

FUENTE: SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA REPUBLICA ARGENTINA.  
 ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

## CUADRO 4.5

**BANANO: IMPORTACIONES TOTALES DEL CONO SUR <sup>TM</sup>****(1990-2005)**

	<b>Argentina</b>	<b>Chile</b>	<b>Uruguay</b>	<b>Total</b>
<b>1990</b>	63,150	77,420	29,840	170,410
<b>1991</b>	105,770	75,550	35,840	217,160
<b>1992</b>	141,540	95,670	50,650	287,860
<b>1993</b>	221,690	135,980	51,540	409,210
<b>1994</b>	246,470	137,770	47,790	432,030
<b>1995</b>	221,570	158,200	30,660	410,430
<b>1996</b>	252,850	161,110	47,160	461,120
<b>1997</b>	248,410	157,020	46,910	452,340
<b>1998</b>	253,770	157,350	45,970	457,090
<b>1999</b>	286,360	170,160	49,200	505,720
<b>2000</b>	341,450	194,440	45,980	581,870
<b>2001</b>	318,480	116,620	47,500	482,600
<b>2002</b>	226,580	159,970	45,280	431,830
<b>2003</b>	288,190	170,020	41,580	499,790
<b>2004</b>	303,250	174,480	44,430	522,160
<b>2005</b>	301,950	201,430	52,110	555,490

FUENTE: [www.fao.org](http://www.fao.org)

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

#### 4.2.5 COMUNIDAD ANDINA

El llamado inicialmente Acuerdo de Cartagena, y ahora Comunidad Andina de Naciones fue suscrito en 1969 entre Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, y Perú previa autorización y compatibilidad con la ALALC. Posteriormente ingresó Venezuela, y se retiró Chile.

Este proceso de integración sub-regional ha atravesado, y atraviesa serios tropiezos entre los cuales podemos citar:

- a) en el área comercial se avanzó con dificultades en el programa de liberación económica.
- b) dificultades en el establecimiento del Arancel Externo Común (AEC).
- c) programas sectoriales de Desarrollo Industrial evidenciaron acciones inferiores a lo esperado.

Al ingresar al Grupo Andino el Ecuador lo hizo alentado por el Régimen Especial previsto que tenía como finalidad principal disminuir en forma gradual las diferencias de desarrollo existentes con relación a los 3 países mayores del grupo (Colombia, Chile y Perú).

Sin embargo, se produjo el incumplimiento generalizado de los compromisos lo cual originó un ambiente de desconfianza que impactó en mayor medida en las débiles estructuras productoras de Ecuador, y Bolivia. Además de la limitada aplicación de la programación industrial (que era la columna vertebral del proceso de integración), también surgió la lista de apertura inmediata que cumplió un papel significativo en el período 1971-82, así como la nómina de desgravación automática que diversificaron las

exportaciones; sin embargo todas ellas no fueron suficientes para más adelante (a futuro) evitar el déficit comercial permanente, y el continuo aumento del mismo déficit que tiene el país en su balanza comercial con los mayores países del Grupo Andino.

#### **4.2.6 EL BANANO EN LA CAN**

Increíblemente el Ecuador exportó a Colombia (que ocupa el tercer lugar como exportador mundial de banano en Latinoamérica y el cuarto en el mundo) en el año 2005 la cantidad de 51,809 TM; esto contrasta con los demás miembros (Perú, Bolivia, y Venezuela) que sin ser productores ni exportadores importantes no se les exportó nada.

Estos tres países tienen producciones de algunas variedades para atender su consumo interno, y aparte para exportar pequeñas cantidades que son completamente insignificantes; según la FAO estas fueron las cantidades exportadas por los tres países en el 2005: Bolivia 60,080 TM, Perú 34,480 TM y Venezuela 24,020 TM.

También es importante tomar en cuenta por ejemplo que las autoridades comerciales del Perú impiden el ingreso de banano para proteger cultivos cercanos a la Provincia del Oro, infringiendo esto las resoluciones de la Comunidad Andina.

Vender banano en Latinoamérica (con excepción del cono sur) es difícil ya que prácticamente todos los países producen al menos para su consumo interno.

## 5. LA DISPUTA CON LA UNIÓN EUROPEA

### 5.1 INTRODUCCIÓN

Los países productores de banano, y principalmente el Ecuador en las reuniones del Grupo Intergubernamental de la FAO siempre reclamaron a los importadores la importancia del mejoramiento del acceso a sus mercados.

La importancia de negociar un acceso fácil a los mercados de los países importadores se debía a que más de las 2/3 partes de los bananos que son objeto del comercio internacional se importan en condiciones de franquicia arancelaria, y el 80% aproximadamente se importan sin aplicar restricciones cuantitativas (contingentes). Además hay que considerar que los principales exportadores exportan al menos las 2/3 partes de su producción.

En 1986 se comenzó la llamada Ronda Uruguay, fueron negociaciones extensas que se extendieron por 8 años aproximadamente hasta 1994. En el marco de la Ronda Uruguay de negociaciones Multilaterales del GATT, algunos países importadores otorgaron concesiones significativas que contribuyeron a lograr un acceso más favorable al banano.

Acceso que dio continuidad a las concesiones logradas en el sistema de preferencias, se siguieron disminuyendo tarifas arancelarias, se abrieron

nuevos mercados en países del extinto bloque oriental sobretudo a partir de 1989 con la caída del muro de Berlín. Sin embargo un solo mercado, de hecho en la actualidad, el más importante importador, se negaba a otorgar facilidades para el acceso del banano. Este mercado como ya lo conocemos cuando revisamos el sistema de preferencias es la Unión Europea.

La Unión Europea (mercado de importación más importante por volumen, y en el futuro su actitud tendrá repercusiones importantes en la economía mundial del banano) se excluyó en la Ronda Uruguay para realizar reducciones arancelarias argumentando los intereses de los productores de la Comunidad Europea en Ultramar (Islas Canarias, Guadalupe, Martinica, Islas Madeira, etc.) y en los países ACP (Costa de Marfil, Camerún, Islas Barlovento, Jamaica, Belice, etc.).

La política bananera en la UE se puede decir que tuvo un antes y un después del Reglamento 404/93.

## 5.2 SITUACIÓN ANTES DEL REGLAMENTO 404/93

En los seis Estados Miembros que formaron originalmente la CEE (Comunidad Económica Europea) las importaciones de banano estaban sujetas en 1958 al pago del Arancel Externo Común (AEC) del 20% ad valorem CIF; excepto el volumen importado por la entonces Alemania Federal que estaba libre de derecho arancelarios, esto fue posible de acuerdo con el Protocolo Referente a los Contingentes Aduaneros para las importaciones de Bananos EX 08-01 de la Nomenclatura de Bruselas anexa al Tratado de Roma.

Antes de la sanción del Reglamento 404/93 los países Miembros de la CEE mantenían diferentes regímenes para las importaciones de banano de terceros países. Estos regímenes los recordamos a continuación:

- a) La entonces República Federal de Alemania otorgaba acceso libre de gravámenes, pero limitado a un contingente acordado por el Protocolo de Banano. Con los cupos suplementarios recibidos, Alemania logró cubrir la demanda total de la fruta con exoneración de derechos arancelarios; era el importador principal, y en 1992 antes del Reglamento 404/93 le correspondió el 37% del consumo de banano en la entonces CEE.
- b) Importación sujeta al pago del AEC del 20% ad - valorem CIF en Bélgica, Holanda, Irlanda, Luxemburgo, y Dinamarca. El consumo de estos 5 países representaba en conjunto el 9% del consumo de la fruta en la entonces CEE.
- c) Italia estableció restricciones cuantitativas y un alto impuesto al consumo para el banano de terceros países, y otorgaba acceso preferencial a Somalia.

d) Prohibición total de importaciones en: Francia para garantizar el ingreso de plátanos de Guadalupe, Martinica, y Estados ACP. Reino Unido para proteger a las Islas Windward (Islas Barlovento) y Jamaica. España para absorber la producción de Islas Canarias y las Azores.

e) Prohibición temporal, y concesión de cupos temporales en: Portugal para proteger la oferta de Madeira y Algarbe. Grecia para salvaguardar la pequeña producción de Creta y Laconia.

Todos estos regímenes estaban destinados para limitar la oferta de fruta principalmente de América Latina, y para facilitar la comercialización de los bananos producidos en la Comunidad (Islas Canarias, Guadalupe, Martinica, Madeira, etc.) así como el banano proveniente de los Estados ACP.

Estos diferentes regímenes también dificultaban la libre circulación de bananos dentro del territorio de la entonces Comunidad Europea mediante el establecimiento de barreras aduaneras para el banano proveniente de terceros países.

### 5.3 SITUACIÓN DESPUES DEL REGLAMENTO 404/93

El 13 de Febrero de 1993 el Consejo de Ministros de la entonces llamada Comunidad Económica Europea sancionó el Reglamento N° 404/93; mediante el cual se establece la organización común del mercado en el sector del banano fresco, harinas, conservas, compotas, jugos, etc. que abarca 16 partidas arancelarias.

El Reglamento 404/93 fue sancionado con la finalidad de consolidar la formación del mercado interno, eliminando las barreras aduaneras terrestres que dificultaban la libre circulación del banano dentro del territorio comunitario. Por ejemplo: El banano importado por Alemania no podía ingresar a Francia, España, Inglaterra, etc. o viceversa.

Siendo la finalidad del Reglamento 404/93 consolidar la formación del mercado común europeo, sus diversas normas pretenden una organización y política común que sustituya los diversos regímenes nacionales de cada país.

También fue creado para facilitar la comercialización de los bananos producidos en la Comunidad (Islas Canarias, Guadalupe y Martinica, Madeira, etc.) así como de los Estados ACP.

Originalmente se estableció un contingente arancelario de 2 millones de toneladas métricas para importaciones de terceros países (Ecuador, Costa Rica, etc.) sometido a un gravamen de 100 euros por tonelada. Luego se bajo el gravamen a 75 euros por TM, y desde 1995 el contingente se elevó a 2, 200,000 de TM para estos países. Debido a la adhesión de Austria, Finlandia, y

Suecia a la UE el contingente arancelario se aumentó en 353, 000 TM dando un total 2, 553,000 TM.

Los Estados ACP estaban atendidos con 857,700 TM libre de aranceles, y además se aseguraba la comercialización de los bananos producidos en la Comunidad (Islas Canarias, Guadalupe, Madeira, etc.).

### **5.3.1 OBJECIONES HACIA EL REGLAMENTO**

El Ecuador conjuntamente con Guatemala, Honduras, México y los Estados Unidos solicitaron en 1996 la celebración de consultas con la UE, esto de conformidad con el Art. 4 de las Normas y Procedimientos para la Solución de Diferencias.

Como las consultas no alcanzaron una solución mutuamente satisfactoria, los 5 países solicitaron al órgano de Solución de Diferencias (OSD) el establecimiento de un grupo especial (panel) que examinara la legalidad del régimen de importaciones de banano de la Unión Europea. El Informe se presentó en Abril de 1997.

Las objeciones hacia el reglamento eran en base a dos puntos principales que detallamos a continuación:

#### **5.3.1.1 OBJECION POR DISCRIMINACIONES ENTRE PAÍSES**

Los reclamantes sostuvieron que el Reglamento 404/93 imponía diferencias entre los bananos de terceros países y los bananos de los exportadores ACP que entraban exonerados de aranceles, este trato a favor de

estos últimos constituía una franca violación al trato de la nación más favorecida. (Art. XIII, 1 del GATT)

También sostuvieron que la UE no había cumplido con el Art. XIII, 2 del GATT que establece el principio general de reparto de un contingente mediante la asignación del mercado entre los diversos países abastecedores por partes iguales.

Además con el posterior Reglamento 478/95 incorporando el Acuerdo Marco de Banano (AMB) la UE otorgó cuotas a abastecedores pequeños como Venezuela, Belice, y Nicaragua en forma discriminatoria e incompatible con lo dispuesto en los párrafos 1 y 2 del Art. XIII. Estas cuotas se incluyeron sin tomar en cuenta a abastecedores importantes.

Entonces existía con respecto a la asignación del mercado comunitario tres regímenes diferenciados: para los países ACP, para los signatarios del AMB, y para los restantes terceros países.

#### **5.3.1.2 OBJECION POR CONCESIÓN DE LICENCIAS**

En lo que respecta al trámite de licencias de importación se violaba el Art. III, 4 del GATT que exige igualdad de oportunidades en lo relativo a la aplicación de cualquier ley cuando establece que los productos importados en el territorio comunitario no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional en lo concerniente a la venta, la compra, el transporte, la distribución, y el uso de éstos productos en el mercado interior.

La concesión de licencias de importación a los operadores de terceros países y no tradicionales ACP (República Dominicana, Belice, etc.) era incompatible con el Art. III. Párrafo 4 del GATT.

El Reglamento 404/93 otorgaba a los Estados ACP ventajas competitivas de las que nunca habían disfrutado anteriormente como franquicia arancelaria para mayores cantidades, licencias para la categoría B, y licencias huracán.<sup>xxv</sup>

El Art. XI del GATT se refiere a la concesión de licencias de importación y menciona: Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá (aparte de los derechos de aduana, impuestos, u otras cargas) prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante. Este artículo fue totalmente violado por la UE en cuanto a la importación de banano.

### **5.3.2 POSIBLES SOLUCIONES AL REGLAMENTO 404/93**

En resumen el Reglamento 404/93 y otras disposiciones complementarias afectaron la importación de bananos de terceros países (entre ellos el Ecuador) discriminándoles totalmente. Por lo mismo era incompatible en diversos aspectos con las obligaciones que debía cumplir la UE en base a ciertos Artículos y párrafos del GATT.

Lo violado fue lo siguiente; que ya se mencionado en forma detallada recientemente, pero además:

---

<sup>xxv</sup> Dado los fenómenos naturales (huracanes) muy comunes solo en el Caribe se otorgaba licencias de importación especiales que compensaban los daños causados por un huracán.

El Artículo I.2 del Acuerdo sobre Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación.

Los Artículos II y XVII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

Por estas razones el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) respaldando los Informes del Grupo Especial y el Órgano de Apelación, solicitó a la Unión Europea modificar el actual régimen de importación, comercialización, y distribución de banano (modificación del Reglamento 404/93).

Los agricultores nacionales preferían que el Ecuador obtenga un cupo equivalente al 28/30% del contingente arancelario, para participar de los altos precios que rigen en el mercado comunitario. Porcentaje que de hecho también va de la mano del porcentaje que ocupa el Ecuador en las exportaciones de la fruta al mundo.

De conformidad con el Art. 18 del Reglamento 163/98 la Comisión Europea tenía una sola salida jurídica recomendada por el Panel y el Órgano de Apelación, y era la siguiente de acuerdo con la aplicación del Art. XIII:

Si repartió cupos a Costa Rica, y a Colombia también estaba obligado a asignar a Ecuador, y Panamá por mutuo acuerdo o por decisión unilateral de la Comisión.

Los 4 países como proveedores importantes en el suministro del banano que concentran el 93% de las importaciones de la UE se les debía (de conformidad con disposiciones del Art. XIII, 2 del GATT) asignarles una cuota-país mediante negociaciones bilaterales ó hacerlo unilateralmente la UE.

Como no se alcanzó un acuerdo entre las partes involucradas de la OMC; la Comisión no pudo repartir entre Ecuador, Costa Rica, Colombia, y Panamá los contingentes arancelarios (2.2 millones y 353 mil TM) en aplicación de las disposiciones del literal d) del párrafo 2 del Art. XIII del GATT/94.

## 5.4 REGLAMENTO 896/2001

En el Reglamento 896/2001 que sustituyó al anterior Reglamento 404/93 (que dio origen a la disputa comercial en la OMC y que duró casi 5 años) el contingente arancelario se distribuyó entre las empresas importadoras que recibieron sus licencias, o sea a las transnacionales norteamericanas que dominan la comercialización y la distribución mundial de la fruta como ya lo vimos en el capítulo 3.

Las licencias hasta diciembre del 2005 estaban en manos de agencias, sucursales, o filiales de las 3 transnacionales norteamericanas que operaban como importadoras en Europa para distribuir banano; además estas extendieron su influencia y manejo de la comercialización en los países ACP para acceder a la mayor cantidad de licencias del atractivo mercado comunitario europeo.

Existen seis principales métodos para utilizar ó distribuir los contingentes arancelarios, estos métodos son:

- 1) AT: "applied tariffs": Se distribuye entre importadores, la importación se permite en cantidades ilimitadas dentro de una tarifa.
- 2) FCFS: "First-come, first served": primer llegado, primer servido o concedido.
- 3) LD: "Licences on demand": Los importadores reciben partes del contingente por licencias emitidas en relación a las cantidades demandadas.
- 4) AU: "Auctioning": en base a remate o a un sistema de concurso competitivo.
- 5) HI: "Historical importers": Las licencias se emiten principalmente en relación a las cifras de importación del producto.

6) ST: "Imports under taken by state Trading entities": Por intermedio de empresas estatales de comercio.

#### **5.4.1 EL SISTEMA QUE BENEFICIA AL PAÍS**

El único sistema que conviene a los países productores (a los agricultores de Ecuador, Costa Rica, Colombia, etc.) es la denominada licencia de exportación.

Este sistema consiste en la asignación o división del contingente por países productores, y estos obtienen beneficios mediante el control de las exportaciones.

La mejor manera de administrar un contingente arancelario es dividirlo entre los países abastecedores con arreglo a las cláusulas establecidas en el Art. XIII del GATT para compensar las distorsiones del comercio causadas por el contingente.

Las transnacionales (Chiquita, Dole, Del Monte) ejercían una constante presión en Ginebra (OMC) y Bruselas (Comisión de la UE) para lograr el rechazo de un veredicto que hubiera permitido utilizar directamente el contingente total de las 2, 553,000 TM por los países productores.

#### **5.4.2 EL ERROR DEL ECUADOR**

Los exportadores (liderados por ejecutivos de las transnacionales) rechazaron la posibilidad de que se asignara una cuota al país alegando que preferían una competencia abierta dentro del contingente, bloqueando así la oportunidad para el país de manejar sus exportaciones a la Comunidad.

Esta supuesta competencia abierta constituía un engaño porque el sistema de licencias que se otorga según el record de importaciones impedía toda competencia; cada empresa tiene su cuota, su parte, y punto final. No es posible ninguna competencia.

La mejor manera de administrar un contingente arancelario es mediante la división o reparto de la cantidad establecida entre los países abastecedores con interés sustancial, esto se da mediante lo establecido en el Art. XIII del GATT/94<sup>xxvi</sup>; por supuesto que esto se aplica siempre que las licencias de exportación, certificados de origen, u otro documento similar sean exigibles y necesarios para determinar el origen y destino final. Los países exportadores de esta manera pueden acceder a mayores ingresos de divisas, como compensación a las limitaciones del comercio causadas por el país importador (la Unión Europea en éste caso) al establecer el contingente arancelario.

Es inconcebible pensar que el Ecuador rechazó una cuota-país del 30%; para apoyar un sistema mediante el cual se entregó a Chiquita una cuota del 31%, a Dole del 29%, y a Del Monte del 16% (Bananera Noboa recibió menos del 6%).

Este error del Ecuador en las negociaciones sobre la política exterior bananera solo pudo deberse a uno de estos dos factores: a) ignorancia sobre el GATT y sobre los sistemas de licencia por parte de los negociadores nacionales sumada a una incapacidad de negociar. b) un acto abierto de corrupción en perjuicio del país favoreciendo a las transnacionales que al ser

---

<sup>xxvi</sup> OMC; LAUDO ARBITRAL; *WT/L/816*, AGOSTO 2005

ellas como empresas las tenedoras de las licencias de importación son las que se enriquecen.

Seguramente sea lo segundo, ya que los ministros de turno y demás funcionarios tanto del ministerio de Agricultura y Ganadería como de Comercio Exterior siempre han respondido a los intereses de los exportadores (o sea de las transnacionales), y esta ha sido la eterna queja y lucha de los pequeños productores en contra de los bajos precios como consecuencia de la explotación que reciben por parte de las transnacionales.

## 5.5 HACIA EL ARANCEL UNICO

El Ecuador es Miembro de la Organización Mundial de Comercio desde el 21 de Diciembre de 1995, fecha en que el Congreso Nacional ratificó la firma de adhesión.

A su ingreso enfrentó los siguientes hechos consumados en política bananera con la UE:

Estaba vigente el Reglamento 404/93 del Consejo Europeo el cual ya lo hemos analizado. Regía el Acuerdo-Marco del Banano (AMB) mediante el cual la UE otorgó en 1994 a Colombia, Costa Rica, Nicaragua, y Venezuela el 49.4% del contingente arancelario; más 55,000 TM a República Dominicana, 15,000 a Belice, 7,500 a Costa de Marfil, 7,500 a Camerún, y 5,000 a otros ACP.

Todo esto como resultado de negociaciones celebradas con arreglo al Artículo XXVIII del GATT/94 en ocasión de la Ronda Uruguay la cual consolidó en su lista de concesiones LXXX un contingente arancelario de 2.2 millones de TM con arancel de 75 euros.

El Reglamento 404/93 discriminaba de una manera ilegal al Ecuador; y que las cuotas países otorgados a Colombia, y Costa Rica eran excesivos violando así varias disposiciones de la OMC.

Se demandó a la UE en una disputa que duró 5 años (1996-2001). En éste largo periodo los únicos perjudicados fueron los productores que recibieron precios ruinosos por parte de las transnacionales que tenían en su poder las licencias de importación.

España ofreció interceder ante la UE para que se le otorgue al Ecuador una cuota-país del 30% del contingente arancelario, y reiteró esto en presencia de productores bananeros que visitaron Madrid en 1999 a su regreso de una reunión con representantes de la Comunidad en Bruselas.

Sin mayores antecedentes el Ecuador se adhiere a la tesis de "tariff only"; asunto que el Panel y el Órgano de Apelación no mencionaron ni tampoco contempla el GATT en sus artículos.

De pronto sorpresivamente el Ecuador nuevamente se allanó y aceptó un régimen de licencias de importación similar al Reglamento 404/93; el ya conocido Reglamento 896/2001 al que tanto se opuso en la disputa comercial de 5 años entregando de esta manera a las 4 transnacionales las ventas a la UE como ya lo conocemos.

### **5.5.1 DECLARACIÓN DE DOHA, Y EL ARBITRAJE**

El Ecuador negoció en abril del 2001 con la Unión Europea un entendimiento sobre banano; mediante el cual renunciaba al derecho que disponía de reclamar ante la suspensión de concesiones u otras obligaciones de la UE (Autorizadas por el OSD).

Selló el compromiso de apoyar un régimen exclusivamente arancelario para las importaciones de banano; el cual sería aplicado mediante un arancel único alto, que entraría en vigencia a partir del 1° de Enero del año 2006. Además el Ecuador retiraba la reserva formulada con respecto a la exención relativa al banano, favoreciendo a los países ACP. Como resultado la UE

notificó sin tardanza en julio del 2004 a la OMC su propósito de modificar sus concesiones para el banano.

Se aplicaría el CN 08030019 incluida en su lista CXL de conformidad con el párrafo 5 del Artículo XXVIII del GATT/94; y en enero del 2005, ante el silencio del Ecuador se volvió a notificar a los Miembros de la OMC que aplicará un derecho consolidado de 230 euros/TM que constituye una elevación de más del 300% del arancel vigente en aquel entonces. Esta notificación se realizaba de conformidad con los términos del Anexo a la Decisión de Doha, y de la Conferencia Ministerial de la OMC del 14 de Noviembre relativa al Acuerdo de Asociación ACP-UE.

Es decir que para la fijación del arancel único la UE tomó la iniciativa y encerró las negociaciones dentro del mencionado Anexo; donde el mandato del Arbitro queda limitado porque deberá determinar en 90 días si la consolidación prevista del arancel de la UE tendría como resultado al menos el mantenimiento del acceso total a los mercados europeos para los proveedores de bananos NMF (Ecuador, Costa Rica, etc.) teniendo en cuenta los compromisos de la UE con los bananos de los países ACP.

El 30 de Marzo del 2005 Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, y Panamá; y días más tarde Nicaragua, Venezuela, y Brasil notificaron a la OMC que solicitaban un arbitraje de conformidad con los procedimientos establecidos en el Anexo de la Exención de Doha.

La importación de bananos estaba sujeta al momento de nombrar los árbitros a varios contingentes arancelarios por un total de 3, 113,000 toneladas métricas (171 millones de cajas de 40 libras netas) debido al aumento de

países por la adhesión de los 10 nuevos miembros de Europa Oriental en Mayo del 2004 a la UE con una cantidad adicional de 560,000 TM.

En ese momento regía un arancel de 75 euros por TM para proveedores no preferenciales, y un contingente arancelario de 750,000 TM con derecho cero abierto exclusivamente a los proveedores preferenciales. Además fuera del contingente regía una tasa de 680 euros para proveedores no preferenciales, y de 380 euros por TM para proveedores preferenciales.

En las 20 páginas (de las 29 en total) del primer Laudo Arbitral del 1° de Agosto del 2005 se pasa analizando el significado de la consolidación prevista del arancel de la UE aplicable a los bananos, y si ésta consolidación tendría como resultado el mantenimiento al menos del acceso total a los mercados para los proveedores de bananos NMF. Luego los 3 árbitros examinan los compromisos de acceso a los mercados asumidos en el contexto del Art. I del GATT para los Miembros que se benefician de las concesiones.

La consolidación prevista por la UE del arancel aplicable a los bananos fue notificada a la OMC con intención de aplicar un derecho consolidado de 230 euros por TM para un régimen exclusivamente arancelario o llamado "tariff only" que entraría en vigor el 1° de enero de 2006.

La Exención de Doha estipula que se suspenderá la aplicación de las disposiciones del párrafo 1 del Art. I del GATT hasta fines del 2007, en la medida necesaria para permitir que la UE conceda el trato arancelario preferencial a los productos originarios de los Estados ACP conforme a lo exigido en los Protocolos del Acuerdo de Asociación ACP- UE.

### 5.5.2 RESULTADO DEL ARBITRAJE, Y RÉPLICA

Al final el laudo arbitral determinó que la UE no tendrá como resultado el mantenimiento del acceso total al mercado comunitario para los proveedores de bananos NMF. Esto originó una reacción inmediata en septiembre del 2005 porque la UE notificó a las partes interesadas que iba a establecer a partir del 1° de enero del 2006 un arancel de 187 euros por tonelada métrica para los países NMF en régimen de franquicia.

Esta reacción consistió en que los proveedores de banano NMF (Ecuador, Costa Rica, Colombia, etc.) promovieron un 2° arbitraje; amparados por la siguiente frase del Quinto inciso del Anexo de la Exención de Doha que aclaraba que si no se llegaba a una solución mutuamente satisfactoria se pedirá al mismo arbitro que determine dentro de los 30 días siguientes a la nueva solicitud de arbitraje si la UE ha rectificado la situación.

En la consolidación del arancel sobre bananos la Unión Europea había empleado la metodología de la diferencia de precios establecidos en el Apéndice del Anexo 5 del Acuerdo sobre Agricultura.

Después de un debate sobre los cálculos de precios interiores y exteriores el Arbitro determinó el 27 de octubre del 2005 (WT/L/625) que no se tendría como resultado el mantenimiento del acceso total a los mercados para los proveedores que gozan del trato de la nación más favorecida (NMF).

Entonces el Consejo de Ministros de la Unión Europea llegó a un acuerdo final para aplicar una tarifa de 176 euros por TM a la importación de bananos por parte de los países NMF, y en cambio un contingente arancelario de 775,000 TM a favor de los países ACP con un arancel cero.

### **5.5.3 EFECTO PARA EL ECUADOR, Y LOS OTROS MIEMBROS NMF**

La caja de banano del Ecuador debe pagar un gravamen 227% más alto, USD 4.00 por caja en lugar de USD 1.76 que era el precio antes del establecimiento del arancel único.

El Consejo de la Unión Europea puso en vigencia el Reglamento (CE) N° 1964/2005 dejando constancia que ha mantenido consultas con Ecuador, Colombia, Costa Rica, y Panamá como principales suministradores de banano para el mercado europeo.

Siendo imposible negociar un acuerdo aceptable, la UE establece el arancel de 176 euros/TM aplicable a los bananos desde el 1° de enero del 2006 y en contingente arancelario autónomo de 775,000 TM libre de aranceles para las importaciones de bananos originarios de países ACP.

La disputa comercial tiene un solo triunfador que es la UE; esto por la incapacidad técnica del Ecuador y otros países productores de la fruta de los llamados NMF de negociar con audacia e inteligencia, o de hacerse de la vista gorda sobre sus conocimientos para favorecer a las transnacionales en perjuicio del país como ya se comentó anteriormente.

## **5.6 LOS NUEVOS MIEMBROS Y UNA UNIÓN EUROPEA QUE SE TRANSFORMA A PARTIR DEL AÑO 2005**

La Unión Europea se transformó totalmente con la adhesión a la Unión, desde mayo del 2004, de diez nuevos Estados; esta expansión de 15 a 25 países obligó a la sanción de 3 Reglamentos nuevos con respecto al banano: (CE) N° 414/2004; el N° 689/2004 con algunas modificaciones al anterior; y el N° 838/2004 de la Comisión que contienen medidas específicas para la importación de banano.

El Reglamento (CE) 414/2004 sigue los lineamientos generales establecidos en el Reglamento 896/2001 para la utilización del contingente calificando de operadores tradicionales a empresas que hayan alcanzado durante uno de los años 2000/2002 la cantidad mínima de importaciones primarias de bananos para la venta en uno o varios de los nuevos Estados Miembros, estas transnacionales podrán solicitar que se les asigne una cantidad de referencia para la expedición de certificados de importación por el 85% del contingente adicional de 300,000 TM establecidas por el Reglamento (CE) N° 838/2004.

En cambio los operadores no tradicionales son aquellos importadores que durante uno de los años 2002/2003 hayan ejercido una actividad comercial de importación de banano fresco de la partida arancelaria NC 08030019 al presentar una solicitud de registro para la expedición de certificados de importación dentro del 15%, o sean 51,000 TM.

Como puede verse en el siguiente Cuadro 5.1 los 10 países que se adhirieron importaron en el trienio 2000/2002 un promedio de 560 mil TM concentrando Polonia alrededor de 257 mil TM. Esto es casi la mitad (alrededor del 46% de las compras de banano).

Varios países que se adhirieron venían importando el banano en franquicia arancelaria (en particular Polonia). En éste caso el arancel pasará de cero a 75 euros/TM por lo que aumentaran los precios al por menor y disminuirá el consumo. Es una de las razones por las que el establecimiento del contingente se efectúa por una cantidad menor a las importaciones históricas.

Las compras de frutas de los 10 países provienen principalmente del Ecuador siendo el mayor proveedor, seguido de Costa Rica, y Colombia. El ingreso de estos 10 países a la UE produjo una elevación de los precios del banano casi al doble lo que contrajo la demanda, más aún tomando en cuenta que el ingreso per cápita de los 10 adherentes es la mitad del registrado en la UE que dispone de un ingreso per cápita de 23,782 euros.

## CUADRO N° 5.1

**BANANO: IMPORTACION DE LOS 10 ADHERENTES <sup>TM</sup>**

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
República Checa	102,198	98,018	99,547
Eslovaquia	47,085	45,106	45,660
Polonia	271,486	267,591	232,255
Hungría	81,578	74,040	70,457
Estonia	9,476	9,254	9,040
Lituania	27,863	22,161	16,624
Letonia	18,748	14,798	13,886
Eslovenia	25,474	26,453	27,726
Malta	7,457	6,974	6,833
Chipre	621	789	936
<b>Total</b>	<b>591,986</b>	<b>565,184</b>	<b>522,964</b>

FUENTE: FAO MAYO/2006

ELABORADO POR: Guillermo Cartagena

**5.6.1 EL PRESENTE DEL PAÍS**

Como ya es conocido el Ecuador y la UE suscribieron el 30 de Abril del 2001 un Entendimiento sobre banano donde se declara que a partir del 1° de Enero del 2006 se establecerá un régimen basado en un arancel único.

El 11 de Abril del 2001 también habían suscrito un entendimiento similar la UE y los Estados Unidos. Esta propuesta fue adoptada mediante el Reglamento (CE) N° 216/01.

El Gobierno ecuatoriano se anticipó en forma apresurada a presentar en Diciembre del 2003 una comunicación a la UE como punto de partida para iniciar las negociaciones sobre el arancel único sin haber realizado consultas con los productores para definir una posición que convenga a los intereses del país.

El arancel único o "tariff only" fue una sugerencia de las transnacionales cuando se debatían otras alternativas sobre la utilización del contingente comunitario de importaciones de banano. Lo presentaron con el propósito de sepultar un probable entendimiento entre Colombia, Costa Rica, y Ecuador (para de esta manera dividirse el mercado comunitario tan codiciado por los altos precios) como recomendaba el Panel de la OMC en aplicación del Art. XIII del GATT.

Como en aquel momento el país defendía con pasión (pero equivocadamente) el libre comercio del banano el cual no existe en la realidad, la sugerencia del arancel único fue aceptada por desconocimiento sobre la defectuosa comercialización internacional de la fruta.

El aceptar el arancel único equivalió a dar conformidad para que la UE eleve el arancel del banano por encima de los 75 euros, política desatinada que contradice la postura que tuvo el país durante 40 años desde la primera UNCTAD en 1964. Esta postura demandaba la eliminación de aranceles para el banano, y otros productos tropicales a tono con la Decisión Ministerial del GATT<sup>XXVII</sup>.

---

<sup>XXVII</sup> Una reunión de los ministros de los países involucrados que negocian ante el GATT.

La idea del arancel único se fundamenta en una tarifa que incluye la suma de todos los gastos que inciden en la importación de un bien: se debe añadir al arancel específico el valor de la tarifa equivalente de la supresión del contingente arancelario, licencias, cargas, costos de garantías, tasas, expensas de la administración del sistema, etc.

En la aplicación del arancel único a las importaciones de banano de la UE están envueltos poderosos intereses relacionados con este mercado: productores comunitarios, proveedores vulnerables como son los 15 países ACP, y además los discriminados terceros países o países NMF (Ecuador, Costa Rica, Colombia, etc.).

Se sabe que el interés de la Comisión Europea es establecer un nivel arancelario que proporcione suficiente protección asegurando un volumen de importaciones estable desde los países ACP, y territorios de ultramar. Por lo mismo no se puede esperar un arancel bajo ni medio, sino uno completamente alto para los países NMF.

Esto dado que un arancel único muy bajo constituye un obstáculo para el pleno acceso al mercado comunitario de los ACP que no están en capacidad para competir con los proveedores de América Latina, más aún tomando en cuenta que en África la oferta es casi estable a pesar que la UE le viene otorgando preferencias libres de derechos arancelarios para que suministre el producto al mercado europeo. Ventajas que están vigentes desde la creación del mercado común europeo en 1952.

Consecuentemente estos países ACP apoyados en diversos acuerdos de cooperación con Europa exigen a la UE el establecimiento de un arancel

elevarlo contra los NMF para así mantener el margen de preferencia tradicional que asegure el suministro de su fruta mediante el "waiver" aprobado por la OMC; esto pese a que las exenciones o "waivers" solo se otorgan en circunstancias excepcionales.

La exoneración al cumplimiento de las obligaciones derivadas del Art. 1.1 del GATT que se logró en Doha le autoriza a la UE para que otorgue el trato preferencial para el banano originario de los Estados ACP quienes gozan de arancel cero, este trato favorable constituye una total discriminación a los terceros países (Ecuador, Costa Rica, Colombia, etc.).

---

---

---

---

## CONCLUSIONES

- 1) Todos los países aunque sean ricos crecen económicamente muchísimo al especializarse, y al exportar bienes en los cuales tengan ventaja comparativa. Dejar de hacerlo solo por tratarse de un producto primario, o de una materia prima es una tontería que afectará a la economía de ese país.
- 2) La teoría de los estructuralistas es muy cierta, la decadencia de los precios en los bienes primarios es innegable. Pero aunque así sea se debe seguir aprovechando todo lo que se pueda ese bien primario que me genera enormes divisas y riquezas para el país, ya que el camino hacia el desarrollo es largo y complicado.
- 3) El comercio exterior trae beneficios enormes a un país: Multiplica el aparato productor, hace que ingresen divisas, hace crecer la economía, y permite comprar bienes que el país en cuestión no produce.
- 4) Es importante mantener un superávit comercial (ya que los países en vías de desarrollo suelen acumular déficit por el deterioro de los términos de intercambio) en un país de economía dolarizada que ya no puede imprimir su propia moneda para así aumentar la oferta monetaria, bajar las tasas de interés, aumentar la inversión, traer estabilidad monetaria, y lo más importante no endeudarse externamente.
- 5) La oferta mundial crece, esto dado que la demanda mundial crece. Esto impulsa a los países productores a no solo producir una mayor cantidad sino también a ser competitivos.

- 6) El Ecuador registra una baja productividad que es totalmente compensada por el número de hectáreas cultivadas. Sin embargo sería fantástico si se llegara a tener la productividad adecuada ya que se podría hacer a un lado fácilmente a los competidores más cercanos que son Costa Rica y Colombia.
- 7) Los 5 principales exportadores del mundo son los responsables de casi las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales. Estos tienen básicamente tres características principales: a) sus 5 principales compradores son casi los únicos (absorben al menos el 85% de las exportaciones de estos). b) Al menos 4 de ellos venden el grueso de sus exportaciones a al menos uno de estos dos mercados estrella (UE-27, EEUU). c) Fuera de estos dos (UE-27, EEUU) tienden a vender a países vecinos, relativamente cercanos geográficamente.
- 8) Entre los 5 mayores importadores mundiales hay 2 que tienen un peso brutal muy por encima de los otros. Estos son la UE-27 y los EEUU, entre ambos concentran las dos terceras partes de las importaciones mundiales de la fruta.
- 9) Los mercados tradicionales aparte de ser los más importantes, son países que compran periódicamente la fruta independientemente de la cantidad. Los emergentes pueden llegar a convertirse en tradicionales cuando ese país se convierta con el paso del tiempo en un importador frecuente para el Ecuador.

- 10) Independientemente de lo que un país importe de fruta mundialmente, es la cantidad que importa desde el Ecuador lo que le convierte en un mercado importante o no para el país.
- 11) Las perspectivas externas del Ecuador son favorables, tuvo un fuerte crecimiento en sus exportaciones, y no le afecta en casi nada el también importante crecimiento de otros exportadores. El Ecuador no tendrá competidores que obstaculicen su rápida expansión hasta al menos el año 2010 (o sea los próximos 5 años).
- 12) Las transnacionales disponen de dominio total del comercio del banano en el mundo. Las cifras de negocios que manejan son espectaculares en América Latina, de esta manera controlando el negocio del banano en el mundo ya que en este continente se ubican 4 de los 5 mayores exportadores mundiales.
- 13) Las transnacionales dominan la comercialización del banano para la UE ya que son los dueños de las licencias de importación para el mercado comunitario. El Ecuador se ve en un serio problema ya que solo ingresa a estos mercados por intermedio de las transnacionales.
- 14) El sistema de preferencias fue una concesión que otorgo el primer al tercer mundo para que los productos primarios y secundarios de estos últimos entraran a los países desarrollados sin ninguna prohibición ya sea esta de tipo cuantitativa como impositiva. Dentro de los ítems a los que se otorgó preferencias están los productos agrícolas que tienen numeración del 1 al 24 según la NAB dentro de los cuales está el banano. El sistema favoreció la entrada del banano en todo el mundo lo que aumento las exportaciones

de una manera increíblemente positiva con excepción del mercado común europeo. En la UE el banano de productores latinoamericanos (Ecuador) fue restringido por la protección de las potencias europeas a sus ex colonias africanas, territorios de ultramar, y por los acuerdos con los países ACP.

15) Los acuerdos dentro de la ALALC, y posteriormente la ALADI favorecieron el crecimiento espectacular de las exportaciones de la fruta hacia el cono sur, lógicamente el Ecuador fue el exportador más favorecido. En la CAN, salvo Colombia paradójicamente es difícil vender al resto de países. Además la CAN todos sabemos que realmente no existe, es solo teoría y no hay la integración económica que supuestamente debería haber.

16) El arancel es un impuesto que se impone a un bien cuando cruza una frontera nacional. El efecto más obvio y directo es que eleva el precio del bien gravado en la totalidad del arancel. Si éste es muy elevado puede desplazar el consumo a otros bienes sustitutos. La imposición o el incremento del arancel en cualquier producto reduce el volumen de consumo en el país que lo grava y obviamente reduce las importaciones de este bien, más aún en un bien de demanda-precio inelástica como lo es el banano.

17) Uno de los efectos principales de la imposición de un arancel es el de encarecer el bien gravado y más aún si va unido a un contingente arancelario (TRQ) que se introduce con fines proteccionistas, este último encarece aún más el bien ya que no cubre la demanda total. El contingente reduce la oferta a la cantidad fijada como máximo a importarse mientras el

arancel reduce la demanda. Los efectos directos de las restricciones cuantitativas sobre un producto es similar a la imposición de un arancel, eleva el precio en forma acentuada siendo mayor cuando más reducido es el contingente porque la demanda es insatisfecha artificialmente.

**18)** Hasta 1993 los países de la entonces comunidad europea tomaban sus decisiones independientemente, no existía una política común. Cada país ponía restricciones al ingreso de la fruta según sus intereses individuales. Cuando en el año 1993 se sancionó el Reglamento comunitario 404/93, se lo hizo con la finalidad de consolidar el bloque comunitario y de llevar una postura común de todos los países miembros, así como de permitir la libre circulación de mercancías entre sus fronteras.

**19)** Además el reglamento 404/93 afirmó la postura de discriminación hacia los bananos exportados desde países latinoamericanos y reforzó su compromiso con los estados ACP, extendiendo su ayuda hacia países ACP no exportadores tradicionales de la fruta. Además el Ecuador dentro de los mismos países latinoamericanos fue discriminado ya que la comunidad otorgó a Colombia y Costa Rica cuotas-países que eran excesivas.

**20)** Ante el reclamo ecuatoriano por este reglamento que le perjudicaba y violaba varios acuerdos del GATT España ofreció interceder ante la comunidad para que al Ecuador se le otorgue una cuota país. Después de una larga disputa se sancionó un nuevo Reglamento, este fue el Reglamento 896/2001 donde el Ecuador quedó aún más perjudicado ya que aceptó por ignorancia o corrupción la entrega del contingente

arancelario en manos de las transnacionales que obtuvieron la concesión de las licencias de importación.

**21)** En Doha el Ecuador aceptó apoyar a la comunidad con un régimen completamente arancelario, este consistía en un arancel único y además alto que entraría en vigencia desde enero del 2006. Este arancel se lo hizo tomando en cuenta al Acuerdo de Asociación ACP-UE, ya que estos últimos entrarían al mercado comunitario con arancel 0 mientras que para los países NMF se establecería un arancel de 230 euros/TM.

**22)** Las protestas de los países NMF no se hicieron esperar y solicitaron un arbitraje para la disputa. Arbitraje que no les iba a favorecer en nada ya que en Doha el Ecuador renunciaba al derecho que disponía de reclamar ante la suspensión de concesiones u otras obligaciones de la UE (Autorizadas por el OSD); también las negociaciones de Doha estipulaba que se suspenderían ciertos artículos del GATT lo que le liberaba a la UE de obligaciones con lo que la comunidad tenía el camino libre para conceder el trato arancelario preferencial a los productos originarios de los Estados ACP conforme a lo exigido en los Protocolos del Acuerdo de Asociación ACP- UE.

**23)** Ante reclamos sin peso y en contra de sus intereses la UE no dudó a finales del año 2005 de poner en vigencia el nuevo reglamento 1964/2005 ratificando que a partir del 1º de Enero del año 2006 entraría en vigencia el arancel de 176 euros aplicable a los bananos de los países NMF y en contingente arancelario autónomo de 775,000 TM libre de aranceles para las importaciones de bananos originarios de países ACP.

- 24)** El banano tropieza con dificultades bien conocidas y difícilmente superables en la etapa de la comercialización por la dependencia de oligopolios extranjeros. Estos integrados verticalmente ejercen el comercio internacional entre subsidiaria y principal, donde no existe mercado ni precio y es difícil determinar el monto de las utilidades.
- 25)** Es evidente que existe un conflicto de intereses entre el deseo del país exportador de maximizar sus ingresos de exportación y el del oligopolio internacional de maximizar sus utilidades. Cualquier elevación en el precio de la fruta favorece lógicamente al importador (por las licencias otorgadas), la única forma de que esta subida de precio favorezca al país exportador (agricultores, productores) es si el contingente arancelario es otorgado a un miembro exportador de la OMC (el Ecuador) en forma de cupo-país mediante el control de las exportaciones.
- 26)** Los Gobiernos en el país han carecido de una política bananera. No han formulado gestiones ante los países consumidores para lograr un acceso favorable porque los aranceles elevados y restricciones cuantitativas obstaculizan su consumo. Es hora de iniciar diligencias serias en el seno de la OMC o bilateralmente con cada bloque o país para solicitar la remoción o atenuación de barreras arancelarias.
- 27)** Se espera que a futuro gracias a factores como el aumento de la población, mayores ingresos per-cápita, el precio de la fruta a niveles más bajos que otras sean incentivos para generar mayor demanda mundial; y de esta manera existiría la posibilidad de que la UE unilateralmente decida atenuar o eliminar el arancel.

- 28)** Como lo vemos crecen los principales exportadores del mundo, crecen competidores importantes en África, y la participación del Ecuador en el mundo tiende a caer sino se supera el eterno problema interno de descontento de los productores y sino se toma políticas gubernamentales acertadas.
- 29)** A pesar de la importancia del sector bananero en el país se puede afirmar categóricamente que no existe un programa gubernamental tendiente a lograr su mejoramiento y desarrollo; y que todos los logros alcanzados en la actividad bananera corresponden al esfuerzo de la empresa privada.
- 30)** Sin embargo la política bananera obliga a concluir que el Gobierno tiende a favorecer ya sea por ignorancia o por corrupción a un oligopolio de 4 empresas transnacionales desatendiendo el hambre de 6,000 productores y rechazando los legítimos beneficios para la nación que se llevan las transnacionales.
- 31)** Mientras que las perspectivas externas son favorables para el Ecuador las internas en cambio dejan mucho que desear, y no contribuyen para el fortalecimiento de esta actividad agrícola que es tan importante para el país.

## **RECOMENDACIONES**

- 1) Es importante para evitar el deterioro de los precios en el intercambio con los países ricos el tratar de darle un extra, un plus a mi producto primario. Así de esta manera se puede obtener un ingreso mayor en el producto.
- 2) Se debe tratar de perder lo menos posible en los términos de intercambio ya que los países en vías de desarrollo dependen mucho de importaciones para mantener su capacidad productiva y competitiva. Importaciones de bienes que no pueden ser lógicamente remplazadas por bienes que se produzcan internamente.
- 3) Es importante para un país en vías de desarrollo expandir los productos exportables que ofrece, además de aumentar el volumen de estos. Pero sobretodo lo más importante es tratar de darle a ese bien primario algún tipo de valor agregado (como ya se mencionó) así se pierde lo menos posible en el intercambio que se realiza con las importaciones de productos manufacturados que vienen de países del primer mundo.
- 4) En el comercio exterior es importante diversificarse ya que la dependencia a un solo producto traerá problemas graves a la estabilidad económica del país en caso de cualquier problema (aunque sea leve) en el precio de ese bien.
- 5) Sin duda alguna la opción orientada hacia el exterior es la más indicada para buscar el desarrollo en un país de poco desarrollo como el Ecuador que no tiene una capacidad de ahorro ni de demanda interna importante.

Inclusive para países en vías de desarrollo más avanzados que el Ecuador es aconsejado buscar el desarrollo mediante las exportaciones ya que estas harán crecer de una manera importante y significativa la producción local haciendo crecer la economía.

- 6) En la disputa con la Unión Europea lo mejor sería tener la posibilidad de abrir un amplio campo para la cooperación internacional entre los países exportadores a fin de tener mayor capacidad de negociación; y así poder formular políticas coordinadas, intervenir en los mercados, regular la oferta, y lograr un mayor acceso a los mercados mediante eliminación o atenuación de aranceles en la UE o en otros países desarrollados donde surjan disputas.
- 7) El Ecuador en la elaboración de su nueva constitución en la cual se encuentra actualmente debería crear políticas sólidas en las que se le asegure al productor de los productos de exportación estrella (entre ellos el banano) créditos accesibles así como la eliminación de todo arancel en insumos importados que se requieran.

## **GLOSARIO DE SIGLAS**

SEGÚN ÓRDEN ALFABÉTICO.

- I. **ACP:** ASIA, CARIBE Y PACÍFICO.
- II. **AEC:** ARANCEL EXTERNO COMÚN.
- III. **AGCS:** ASOCIACIÓN GENERAL DE COMERCIO Y SERVICIOS.
- IV. **ALADI:** ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN.
- V. **ALALC:** ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO.
- VI. **AMB:** ACUERDO MARCO DEL BANANO.
- VII. **ANBE:** ASOCIACIÓN NACIONAL DE BANANEROS ECUATORIANOS.
- VIII. **ATPDEA:** "ANDEAN TARIFFS PREFERENCE DRUGS ERRADICATION ASSOCIATION". QUE EN ESPAÑOL SIGNIFICA: ACUERDO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA.
- IX. **BCE:** BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.
- X. **CAN:** COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES.
- XI. **CE:** COMUNIDAD ECONÓMICA. CON REFERENCIA A LA UE.
- XII. **CEE:** COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. ERA LA ANTIGUA DEFINICIÓN DE LA ACTUAL UE.
- XIII. **CIF:** "COST, INSURANCE, AND FREIGHT". QUE TRADUCIDO AL ESPAÑOL ES: COSTO, SEGURO Y FLETE.
- XIV. **EAU:** EMIRATOS ÁRABES UNIDOS.

- XV. **EFTA:** "EUROPEAN FREE TRADE ASSOCIATION". QUE EN ESPAÑOL SIGNIFICA: LA ASOCIACION PARA EL LIBRE COMERCIO EUROPEO.
- XVI. **FAO:** "FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION". QUE EN ESPAÑOL ES: LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA.
- XVII. **FOB:** "FREE ON BOARD". QUE TRADUCIDO AL ESPAÑOL ES: LIBRE A BORDO.
- XVIII. **FOR:** "FREE ON RAIL". QUE EN ESPAÑOL SIGNIFICA: LIBRE SOBRE PLATAFORMA DE FERROCARRIL.
- XIX. **GATT:** "GENERAL AGREEMENT OF TRADE AND TARIFFS". QUE EN ESPAÑOL SIGNIFICA: ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO Y TARIFAS.
- XX. **NAB:** NOMENCLATURA ARANCELARIA DE BRUSELAS.
- XXI. **NMF:** NACIÓN MÁS FAVORECIDA.
- XXII. **OCDE:** ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.
- XXIII. **OMC:** ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.
- XXIV. **ONU:** ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS.
- XXV. **OSD:** ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS.
- XXVI. **PIB:** PRODUCTO INTERNO BRUTO.
- XXVII. **TM:** TONELADA MÉTRICA.
- XXVIII. **UE:** UNION EUROPEA.

**XXIX. UNCTAD:** "UNITED NATIONS CONFERENCE OF TRADE AND DEVELOPMENT". QUE TRADUCIDO AL ESPAÑOL ES: LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA COMERCIO Y DESARROLLO.

**XXX. URSS:** UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS.

**XXXI. USD:** "UNITED STATES DOLLARS". QUE TRADUCIDO SIGNIFICA: DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

## BIBLIOGRAFÍA

SEGÚN ÓRDEN ALFABÉTICO POR APELLIDO DEL AUTOR.

- 1) BCE; diversos boletines estadísticos; DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS. (2006 y 2007)
- 2) BENALCAZAR, R. *Análisis del desarrollo económico del ecuador*, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (1989)
- 3) BERTIL, O. *Comercio Internacional e Interregional*; OIKUS-TAU EDICIONES. (1971)
- 4) CEE; REGLAMENTOS 403/93, 896/2001 Y OTROS COMPLEMENTARIOS.
- 5) FAO; CCP: BA/TF 03/03; SEPTIEMBRE 2003, ROMA ITALIA.
- 6) FAO; CCP: BA/TF 01/12; OCTUBRE 2001, ROMA ITALIA.
- 7) FAO; ESTADÍSTICAS DE BANANO; MAYO/2006.
- 8) FINANCIAL TIMES *Guía del inversor en mercados emergentes*; EDICIONES FOLIO. (1994)
- 9) GEORGE, S. *Pongamos a la OMC en su sitio*; EDITORIAL ICARIA. (2002)
- 10) INGRAM, DUNN *Economía Internacional*; EDITORIAL LIMUSA. (1999)
- 11) LINDER, S.B. *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*; CEMLA. (1965)
- 12) OMC; LAUDO ARBITRAL; WT/L/616, AGOSTO 2005.
- 13) OMC; ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (OSD); WT/RW/ECC, ABRIL 1999, GINEBRA SUIZA.

- 14) OMC: RÉGIMEN PARA LA IMPORTACIÓN DE BANANOS EN LA UE;**  
*WT/DS 27/ABB, MARZO\_2000, GINEBRA SUIZA.*
- 15) PREBISCH, R. *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo;***  
ONU. (1964)
- 16) ROCH, E.A. *Teoría del comercio internacional y países en desarrollo;***  
BANCO INTERNACIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR. (1970)
- 17) RONDA URUGUAY; LA OMC, TEXTOS JURÍDICOS; GINEBRA, SUIZA**  
(1994).
- 18) SINGER, H. *Los problemas del desarrollo en América latina;* FONDO DE  
CULTURA ECONÓMICA ARGENTINA. (1992)**
- 19) SPENGLER, J; ALLEN, W. *El Pensamiento económico de Aristóteles a  
Marshall;* EDITORIAL TECNOS. (1971)**
- 20) VANEK, JAROSLAV *Comercio internacional;* UTEHA. (1964)**
- 21) [www.fao.org](http://www.fao.org)**
- 22) [www.trademap.org](http://www.trademap.org)**