



Implicaciones de los cambios en la política comercial para la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado de la UE



Por Giovanni Anania,
Universidad de Calabria, Italia



International Centre for Trade
and Sustainable Development

Documento de fondo No 10

Implicaciones de los cambios en la política comercial para la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado de la UE

Por Giovanni Anania,
Universidad de Calabria, Italia



Publicado por:

El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD)

International Environment House 2

7 Chemin de Balexert, 1219 Ginebra, Suiza

Tel: +41 22 917 8492

Fax: +41 22 917 8093

E-mail: ictsd@ictsd.ch

Internet: www.ictsd.org

Editor y Director:

Ricardo Meléndez-Ortiz

Director de Programas:

Christophe Bellmann

Oficial de Programa:

Maximiliano Chab

Acknowledgments

Este documento fue producido bajo el Programa sobre EPAs y Regionalismo de ICTSD. El Centro agradece el apoyo de nuestros importantes donantes incluyendo el Ministerio de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID); la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI); la Dirección General de Cooperación Internacional de Holanda (DGIS); el Ministerio de Relaciones Exteriores de Dinamarca, Danida; el Ministerio de Relaciones Exteriores de Finlandia; el Ministerio de Relaciones Exteriores de Noruega; AusAID, Australia; el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); y Oxfam Novib.

El autor y el Centro agradecen el apoyo del Ministerio de Coordinación de Política Económica del Ecuador, por haber organizado las entrevistas entre el autor y los principales actores en la materia.

El Dr. Giovanni Anania es profesor en el Departamento de Economía y Estadística en la Universidad de Calabria, Italia.

Para mayor información acerca del programa sobre Regionalismo de ICTSD visite nuestra página web: www.ictsd.org.

ICTSD agradece todos los comentarios sobre este documento. Por favor enviarlos a: Maximiliano Chab, mchab@ictsd.ch.

Citación: Giovanni Anania; (2011); *Implicaciones de los cambios en la política comercial para la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado de la UE*; Documento de Fondo No.10; International Centre for Trade and Sustainable Development, Ginebra, Suiza, www.ictsd.org.

Copyright © ICTSD, 2009. ICTSD autoriza la utilización y reproducción de este documento para actividades académicas y/o sin fines de lucro.

This paper is also available in English and can be accessed on the ictsd website.

Este trabajo está bajo la Licencia Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 3.0. Para ver una copia de esta licencia, visitar: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/> o envíe una carta a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Las opiniones expresadas en este documento corresponden a los autores y no reflejan necesariamente las opiniones de ICTSD ni de otras instituciones donantes.

ISSN 2071-5952

TABLA DE CONTENIDOS

LISTA DE CUADROS Y TABLAS	iv
PRÓLOGO	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
1. INTRODUCCIÓN	1
2. EL MERCADO MUNDIAL PARA EL BANANO	2
3. AVANCES RECIENTES EN EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE BANANO DE LA UE	3
4. EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO AL MERCADO DE LA UE	6
5. EL BANANO EN LA POSIBLE NEGOCIACIÓN DE UNA ACUERDO COMERCIAL ENTRE EL ECUADOR Y LA UE	11
6. OTROS FACTORES QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO AL MERCADO DE LA UE	13
NOTAS	36

LISTA DE CUADROS Y TABLAS

LISTA DE CUADROS

- 1 - Bananos. Bananos. Principales países productores (millones de t; 2009).
- 2 - Bananos. Principales países exportadores (importaciones netas; millones de t; 2008).
- 3 - Participación de los importadores de bananos en el mercado mundial (2008; %).
- 4 - Bananos. Producción mundial, exportaciones y exportaciones como porcentaje de la producción [millones de t; 1990-2009 (producción); 1990-2008 (exportaciones)].
- 5 - Bananos. Mundo, UE, EE.UU., Rusia y Japón. Consumo *per capita* (kg *per capita* por año; 1997-2007).
- 6 - UE-27. Consumo por Estado miembro (2007; %).
- 7 - Unión Europea. Consumo anual *per capita* de bananos en ciertos Estados miembro (2007; kg).
- 8 - Unión Europea. Producción de banana (1990-2009; 000 toneladas).
- 9 - Bananos. Importaciones de UE-27 (solo comercio extra-UE) de países NMF y ACP (millón t; 2000-2010).
- 10 - Bananos. Importaciones de UE-27 (solo comercio extra-UE) de países NMF y ACP (cuotas de mercado; 2000-2010).
- 11 - UE, tarifas de importación para bananos bajo los distintos regímenes de importación (euro/tonelada).
- 12 - Bananos. Ecuador, producción (millón t; % de la producción mundial; 1990-2009).
- 13 - Bananos. Ecuador, exportaciones (miles t; % de las exportaciones mundiales; 1990-2008).
- 14 - Exportaciones de los principales exportadores (2000-2009/2010; en millones de toneladas).
- 15 - Exportaciones de los principales exportadores (2000-2009/2010; 2000=100).
- 16 - Productividad de las tierras en la producción de bananos (1990-2009; toneladas/ha).
- 17 - Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (t; %; 2009).
- 18 - Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (en millones de t; 2000-2009).
- 19 - Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (% 2000-2009).
- 20 - Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (2000=100; 2000-2009).
- 21 - Bananos. UE-27, importaciones (solo comercio extra-UE) de países NMF (en millones de t; 2000-2010).
- 22 - Bananos. UE-27, importaciones (solo comercio extra-UE) de países NMF (cuotas de mercado; 2000-2010).
- 23 - Ecuador. Valor promedio de unidad de exportaciones de banano por país de destino, según reportado por Ecuador (FOB en sus fronteras; \$/t; 2000-2009).
- 24 - Ecuador, Colombia y Costa Rica. Valor promedio de unidad de exportaciones de banano a la UE, según reportado por la UE (CIF en sus fronteras; \$/t; 2000-2010).

- 25 - Valor promedio de unidad de exportaciones de banano de Ecuador a la UE, según reportado por Ecuador (FOB en sus fronteras) y por la UE (CIF en sus fronteras) (\$/t; 2000-2010).
- 26 - Márgenes preferenciales de Colombia, Perú y países centroamericanos con respecto a Ecuador (euro/tonelada; 2010-2025).
- 27 - Colombia y Perú: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019).
- 28 - Costa Rica y El Salvador: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019).
- 29 - Honduras y Guatemala: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019).
- 30 - Nicaragua y Panamá: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019).
- 31 - Ecuador. Exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y rango probable para los “volúmenes de activación de importación” (mil toneladas; 2010-2019).
- 32 - Tipo de cambio EURO/USD (enero 1999-junio 2011).

LISTA DE TABLAS

Unión Europea. Consumo *per cápita* y consumo total de banano por país miembro (kg per cápita por año; 000 toneladas; 1997, 2002, 2007).

Aranceles de importación para el banano bajo los distintos regímenes de importación de la UE; márgenes preferenciales de los países andinos y centroamericanos, signatarios de los Acuerdos Comerciales con la UE, *vis a vis* Ecuador.

PRÓLOGO

El banano, durante décadas, ha sido un asunto particularmente delicado para el Ecuador en sus negociaciones de comercio internacional. El tema, en su más reciente versión, ha estado a la vanguardia de las negociaciones referentes a la suscripción de acuerdos comerciales regionales entre la Unión Europea (UE) y los países andinos, así como en el contexto de las negociaciones entre la UE y Centroamérica. En tanto que mayor exportador de banano a nivel mundial, Ecuador juega un papel crítico en el establecimiento de los precios mundiales de la fruta. Por otro lado, la UE, siendo el principal importador de banano, es un actor crítico en la determinación de los niveles y las dinámicas de la demanda. Es probable que un acuerdo entre ambas partes tenga un impacto importante en el mercado mundial para el banano y en los relacionados desafíos del desarrollo.

Nuestra investigación se basa en una serie de diálogos sobre políticas y en consultas realizadas por el ICTSD en los últimos quince años y en particular en estos últimos dos años, con ministros, formuladores de políticas y otros actores importantes de los países productores y exportadores de banano. Este trabajo llamó la atención del Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador y constituye los fundamentos para el documento que se presenta a continuación. El Ministerio y el ICTSD facilitaron el diálogo entre el profesor Anania y diversos actores de la industria bananera nacional. Las discusiones con actores del sector privado y público llevaron a la reformulación de algunas de las preguntas principales y al descubrimiento de nuevas rutas de investigación. De esta manera, el profesor Anania ha sido capaz de abordar temas que aún no se han tratado en la literatura existente.

La mayoría de los observadores opinan que la industria ecuatoriana bananera se beneficiaría significativamente de un tratado comercial entre Ecuador y la UE semejante a los que ya se han firmado con Perú, Colombia y los países de Centro América.

Sin embargo, la decisión política de firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la UE debe basarse en una evaluación de los costos y beneficios globales que enfrentará el Ecuador.

Dada la relevancia del banano con respecto al sustento y al desarrollo de diversas circunscripciones, cualquier estudio del TLC propuesto debe reflejar la riqueza del debate en el país. El enfoque único del ICTSD como facilitador imparcial y objetivo permite que capturemos la diversidad de opiniones sobre el tema y se refleja en nuestros hallazgos.

El siguiente documento no debe ser interpretado como una deliberación sobre el impacto del tratado comercial en general. Por el contrario, se centra en cómo un acuerdo comercial entre el Ecuador y la UE podría afectar el comercio del banano y también la competitividad de la industria. Este estudio debería ser útil para formuladores de políticas, negociadores y actores de la industria y esperamos que sea una contribución valiosa a la discusión sensible, aunque crítica, sobre el tema.



Ricardo Meléndez-Ortiz
Presidente Ejecutivo, ICTSD

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento analiza las implicaciones para el Ecuador de un posible acuerdo comercial bilateral con la UE que incluye condiciones parecidas a las que contienen los tratados comerciales firmados por la UE en el 2010 con Colombia, Perú y los países de Centroamérica con respecto al comercio del banano.

Sus principales conclusiones son las siguientes:

- 1. Los cambios en la política comercial sí importan.** La UE es el mayor importador de banano, con el 27,1% del mercado mundial en el 2008. El régimen de importación de la UE, en lo que se refiere al banano, ha sido sujeto a cambios importantes en años recientes que han causado efectos diferentes y a veces opuestos en la competitividad relativa de las exportaciones de banano de distintos países hacia la UE. Estos cambios incluyen la iniciativa ‘Todo Menos Armas’ (EBA) de 2001, el régimen de importación de ‘sólo aranceles’ de enero de 2006, la implementación de Acuerdos de Asociación Económica (AAEs) en enero de 2008, el acuerdo de la OMC en materia de banano, de diciembre de 2009, los Acuerdos Comerciales del 2010 (ACs) entre la UE y Colombia y Perú y los Acuerdos de Asociación con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. La introducción de un régimen de importación de ‘sólo aranceles’ en el 2006 y los AAEs en el 2008 afectaron el comercio del banano de manera importante. El régimen de importación de ‘sólo aranceles’ causó un incremento significativo de las importaciones de la UE-27 provenientes de los países NMF, que aumentaron de 3,1 millones de toneladas aproximadamente en el período 2000-2005, a 3,6 millones de toneladas en el 2006, 3,9 en el 2007 y a más de 4 millones de toneladas en el 2008. Las exportaciones de los países ACP hacia la UE incrementaron de 843 mil toneladas en el 2007 a 920 mil en el 2008, 960 mil en el 2009 y superaron el millón de toneladas en el 2010.
- 2. Ecuador no sólo es el mayor exportador de banano a nivel mundial, superando a su competencia por mucho, sino que ha demostrado ser un exportador fuerte y competitivo en años recientes.** Ecuador es un actor competitivo principal en el mercado del banano. La producción de banano en el Ecuador entre 1990 y 2009 aumentó de 3 a 7,6 millones de toneladas. Las exportaciones durante el mismo período muestran una regular tendencia hacia el alza; la participación del Ecuador en el creciente mercado mundial del banano aumentó de 23,9% en 1990 a 27,8% en 1995, 27,9% en 2000, 29,4% en 2005 y 29,3% en 2008. Ecuador es el único país capaz de exportar volúmenes importantes de banano a ambos segmentos del mercado mundial: el mercado del Este Asiático & Oceanía, y el resto del mundo.
- 3. La UE es un mercado estratégico para las exportaciones ecuatorianas de banano.** Casi el 85% de las exportaciones de banano del Ecuador en el 2009 se dirigieron únicamente a tres mercados: la Unión Europea (39,2% de las exportaciones totales del Ecuador), Rusia (23%) y los Estados Unidos (22,4%). Las exportaciones ecuatorianas hacia la UE se incrementaron entre el 2000 y el 2009 de 1,4 millones de toneladas a 2,2. (+60%, de 33,6% de las exportaciones del Ecuador a 39,2%).
- 4. Las implicaciones para el Ecuador, de los Acuerdos Comerciales de 2010 entre la UE y Colombia, Perú y los países de Centroamérica, serán distintas en el corto plazo (hasta el 2020) y en el mediano plazo (a partir del 2020).** Las diferencias se dan porque la reducción del arancel que la UE aplica a las importaciones de banano provenientes de los países signatarios de los ACs será progresiva y porque después del 2019, la cláusula de ‘salvaguardia’ basada en los ‘Volúmenes de Activación de Importación’ (VAI) ya no aplica.
- 5. Los ACs entre la UE y Colombia, Perú y los países centroamericanos en el corto plazo (de aquí al 2020) tendrán un impacto poco importante en las exportaciones ecuatorianas de banano y en los precios de dichas exportaciones, pero el impacto aumentará gradualmente.** Ceteris

paribus, el Ecuador exportará un poco menos a la UE y recibirá un precio un poco más bajo por su banano; sin embargo, hasta finales del 2019 el impacto de los ACs en las exportaciones ecuatorianas de banano se aminorará por (a) la reducción del arancel preferencial, que es progresiva, (b) las disposiciones VAI, que actuarán como una 'salvaguardia' tanto para el Ecuador como para la UE.

6. **Después del 2019, será importante el impacto negativo de los ACs en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de banano en el mercado de la UE.** Esto ocurrirá por dos razones, la magnitud del margen preferencial que se les concede a los ocho países beneficiarios de los ACs y la expiración de la cláusula de 'salvaguardia'. Ceteris paribus, se espera que el Ecuador exporte menos a la UE de lo que exportaría en la ausencia de los ACs y que reciba un menor precio por sus exportaciones.
7. **La industria bananera ecuatoriana obtendría beneficios importantes si el Ecuador negocia un acuerdo comercial con la UE, semejante a los que se firmaron con Perú, Colombia y los países centroamericanos en el 2010.** Los beneficios para la industria bananera ecuatoriana serán poco significativos durante el período de implementación, pero aumentarán considerablemente en cuanto dicho período finalice. Es importante reconocer que la brecha del arancel preferencial que se forma por el AC aumentaría la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado de la UE vis a vis las exportaciones de Filipinas, que están sujetas al régimen de importación de NMF. No obstante, la decisión que se debe tomar en relación al interés del Ecuador de negociar un AC con la UE obviamente necesita basarse en una evaluación del efecto neto global del acuerdo, es decir, una comparación de los beneficios de diversa índole que se le otorgarán al Ecuador con el AC y de los costos, también de diversa índole, que el Ecuador enfrentará como consecuencia del acuerdo. De igual manera, la distribución de los costos y los beneficios previstos para los diferentes grupos sociales debe ser cuidadosamente analizada.
8. **En la posible negociación de un AC entre Ecuador y la UE, el capítulo del banano probablemente se centrará en sólo dos elementos: (a) la cronología de la reducción del arancel que enfrentan las exportaciones ecuatorianas y (b) el volumen de los VAI durante el período de implementación.** En lo que se refiere al banano, es poco probable que en las negociaciones Ecuador-UE, la UE acepte condiciones distintas a las establecidas en los ACs firmados con Colombia, Perú y los países centroamericanos. Esto quiere decir que el nivel del arancel preferencial de importación, que progresivamente se rebajará a 75 € / tonelada, no sería un asunto negociable. En cuanto a la cronología de la reducción progresiva del arancel que enfrentan las exportaciones, al Ecuador le interesa que el período de implementación sea lo más corto posible y significativamente menor a los 10 años establecidos para los ocho países que ya firmaron los ACs. El espacio de negociación del Ecuador con respecto a los VAI se limita a recibir por un lado un tratamiento generoso semejante al que se le otorgó a Perú, y por otro lado, un tratamiento mucho menos generoso similar al que se le concedió a Colombia. No obstante, por ser el Ecuador un exportador sustancial y competitivo, es improbable que la UE considere otorgarle disposiciones 'generosas' semejantes a las que obtuvo Perú.
9. **Existen varios factores exógenos al régimen de importación de la UE que son relevantes para determinar la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado de la UE,** y que incluyen: el tipo de cambio euro / \$; la diferenciación de productos, como en el caso del banano orgánico y de comercio justo; la productividad de la producción de banano y la calidad de la infraestructura logística nacional; la distribución del poder a lo largo de la cadena de comercialización del banano; así como los factores fuera del alcance del gobierno ecuatoriano, incluyendo el desarrollo de tecnologías de transporte internacional y sus costos; los cambios en el grado de concentración y en las estrategias de compra y fijación de precios en el sector minorista, y los cambios estructurales en el comercio internacional del banano.

10. Surge la necesidad del diseño y la implementación de un ‘plan de acción de políticas integradas’ para la industria bananera del Ecuador. Las actuales y potenciales intervenciones de política pública en el sector bananero ecuatoriano incluyen una variedad de instrumentos de política que afectan distintos aspectos de la producción y del comercio del banano: desde políticas fiscales (a nivel de plantaciones y de frontera), hasta la regulación de términos contractuales del comercio interno bananero mediante la fijación de un precio mínimo por caja de banano que los exportadores pagan a los productores; desde la regulación de obligaciones por parte de las plantaciones a sus trabajadores en materia de condiciones de trabajo, salario mínimo y cobertura del seguro social, hasta inversiones en investigación y actividades de desarrollo; desde el aumento de los esfuerzos para la implementación efectiva de las regulaciones existentes (una cuestión importante de política per se), hasta la inversión en infraestructura física nacional o en planes de promoción o desarrollo del mercado. Es necesario desarrollar un ‘plan de acción de políticas integradas’. Este plan debería, en primera instancia, identificar las metas públicas que se desea alcanzar; luego se deben clasificar todas las intervenciones de política pública a realizarse que sean relevantes para la industria bananera (intervenciones actuales; modificadas, de ser necesario; innovadoras) en un único plan de acción de políticas integrado y coherente; por último, se debe identificar la contribución que se espera por parte del sector público y de cada uno de los grupos sociales involucrados.

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento, relativamente breve, de asuntos de política es el de discutir, de forma cualitativa, las implicaciones de que el Ecuador alcance o no alcance un acuerdo comercial bilateral con la UE que incluya condiciones para el comercio del banano semejantes a las que contienen los acuerdos comerciales que la UE firmó en el 2010 con Colombia, Perú y los países de Centroamérica.

La próxima sección del documento discute brevemente las características del mercado mundial para el banano e identifica sus principales actores, tanto importadores como exportadores. La Sección 3 presenta los cambios recientes en los regímenes de política interna y de política de importación de banano de la UE y discute su impacto en el comercio del banano. Estos cambios incluyen: la iniciativa 'Todo Menos Armas' (EBA, por sus siglas en inglés) del 2001, cuya implementación para el banano concluyó en el 2006; la reforma, en el 2006, de la intervención de política que apoyó la producción nacional de banano; el régimen de importación de 'sólo aranceles', que entró en vigor en el 2006; la implementación de los

Acuerdos de Asociación Económica (AAEs), en el 2008; los acuerdos de la OMC en materia de banano, de diciembre del 2009 y, finalmente, el acuerdo comercial de 2010 entre la UE, Colombia y Perú y los Acuerdos de Asociación con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. La Sección 4 se centra en los elementos estructurales y los recientes acontecimientos en materia de exportaciones de banano ecuatoriano e importaciones de banano de la UE. Se discuten en detalle las implicaciones que se prevén para el mercado de la UE y para las exportaciones ecuatorianas de banano en el corto y mediano plazo como resultado de los acuerdos de 2010 firmados por la UE, Colombia y Perú y los países Centro Americanos. La Sección 5 examina los problemas exclusivos del capítulo del banano de la posible negociación de un acuerdo comercial entre Ecuador y la UE. Por último, la sección final analiza brevemente los factores exógenos a los cambios en la política comercial que pueden afectar la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado de la UE y podrían exigir de acciones por parte del gobierno ecuatoriano.

2. EL MERCADO MUNDIAL PARA EL BANANO

Contrariamente a lo que sucede en la mayoría de los mercados, algunos de los más grandes productores de banano no son los principales exportadores. De hecho, India, el mayor productor mundial, y China, el tercer productor mundial (cuadro 1) no son actores importantes en el comercio del banano (cuadro 2); en efecto, en el 2008 India exportó menos del 0,5% del banano que produjo, Brasil menos del 2% y China fue un importador neto, mientras Ecuador, Costa Rica y Filipinas exportaron el 79%, el 96% y el 22% del banano que produjeron, respectivamente. Ecuador, el cuarto productor mundial de banano, es el mayor exportador. En el 2009¹ Ecuador exportó 5,7 millones de toneladas de banano; Colombia fue el segundo exportador a nivel mundial con 2,1 millones de toneladas, seguido por Filipinas (1,7), Guatemala (1,6) y Costa Rica (1,2).

El comercio mundial del banano se divide en dos distintos mercados, uno en el Este Asiático y Oceanía, el otro comprende el resto del mundo. Mientras que Filipinas exporta exclusivamente al primer segmento, en el cual es el líder del mercado (aunque sus exportaciones al resto del mundo son insignificantes), Ecuador exporta banano a ambos mercados (siendo el único exportador capaz de hacerlo).

También surge una fuerte concentración por el lado de los importadores, considerando que la UE y los EE.UU. representan más del 50% de las importaciones mundiales (cuadro 3). Al considerar solamente las importaciones netas (es decir, excluyendo las importaciones de reexportaciones), la UE-27 absorbió el 27,1% de las importaciones mundiales; la participación de EE.UU. fue del 23,9%, seguido por Japón (6,6%), Rusia (6%), Canadá (2,9%) y China (2,2%).

El mercado mundial para el banano está creciendo. Al observar los últimos 20 años, la producción, el consumo y el comercio del banano han ido aumentando. Desde inicios de la década del 2000 la producción y el consumo han incrementado a un ritmo más rápido que durante los 15 años anteriores.

Las exportaciones han crecido a una tasa inferior a la producción; como resultado, la proporción de la producción mundial dedicada a la exportación está disminuyendo a costa de la cuota de producción que se consume nacionalmente.

El consumo está creciendo como resultado de los aumentos de la población mundial y del consumo per cápita. El cuadro 5 muestra el consumo per cápita de banano a nivel mundial y a nivel de los importadores principales - la UE, EE.UU., Japón y Rusia - entre 1997 y 2007. El consumo mundial per cápita aumentó de 8,4 a 10,8 kg por año (+28,6%). Mientras el consumo per cápita de Japón demuestra fluctuaciones y carece de una tendencia clara al alza o a la baja, en EE.UU. el consumo de banano per cápita, a pesar de mantenerse sobre los niveles observados para otros principales importadores, muestra una caída probablemente ocasionada por la competencia de otras frutas, a pesar de que se mantiene un nivel relativamente alto de consumo per cápita de banano. Por el contrario, el consumo per cápita continúa creciendo en la UE y en Rusia; en la UE, entre 1997 y 2007 aumentó de 7,7 a 8,9 kg por año (+15,6%), en Rusia, de 4,4 a 6,8 (+54,5%).

Como consecuencia de las diferencias en dimensiones demográficas, hábitos de consumo e ingresos per cápita, el consumo de banano en la UE se concentra en pocos países miembros. Alemania, el Reino Unido e Italia representan más del 50% del consumo total de la UE-27; si se añade a España, Rumania, Suecia y Portugal, su participación en el consumo total de la UE-27 se aproxima al 80% (cuadro 6).

Si se compara el consumo per cápita de banano de los países con mayor consumo en la UE en 1997 y en el 2007, surge evidencia mixta que presenta una tendencia al alza en el Reino Unido, Italia, Francia y Rumania, y no muestra una tendencia significativa en Alemania, España, Suecia y Portugal (cuadro 7). El consumo anual per cápita de banano de cada país miembro en 1997, 2002, y 2007 se detalla en la tabla 1.

3. RECIENTES AVANCES EN EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE BANANO DE LA UE

Como se mencionó anteriormente, la UE es el mayor importador de banano, con el 27,1% del mercado mundial en el 2008. La producción doméstica cubre una sexta parte del consumo doméstico, y las importaciones provenientes de países NMF y ACP equivalen a dos terceras partes y a una sexta parte del mercado de la UE respectivamente.

Mientras el otro importador principal, EE.UU. (23,9% del mercado mundial) no impone aranceles al banano, la UE siempre aplicó un régimen de importación relativamente complejo con el objetivo de proteger a los productores domésticos de banano y a los países ACP, antiguas colonias de algunos miembros de la UE, ante las exportaciones de los países en desarrollo que son sujetas a condiciones (es decir, no preferenciales) de NMF.

En respuesta a la presión internacional y la reforma de la Política Agrícola Común, el comercio de la UE y los regímenes de política interna para el banano han atravesado grandes cambios en los años recientes.

La reforma de la Organización del Mercado Común para el banano. En diciembre de 2006, la UE aprobó una reforma de su política doméstica para el banano.² La reforma eliminó el régimen previo para el banano de la Organización del Mercado Común, que prestó un apoyo generoso a los productores internos a través de un esquema de 'pagos de deficiencia', que concedía un subsidio por unidad equivalente a la diferencia entre un precio de referencia fijo y el precio observado en el mercado interno. La reforma permitió que la producción de banano en las Islas Canarias (España), Guadalupe y Martinica (los 'territorios de ultramar' de Francia) - que en conjunto representaron el 93% de la producción de banano de la UE en el 2009 - se diera independientemente de las condiciones del mercado. Como resultado de la reforma del régimen de política interna de la UE para el banano, en el mediano plazo se espera una caída significativa de la producción

de banano en la UE y un aumento de los precios del mercado interno y de las importaciones. De hecho, la producción de banano de la UE ha estado decayendo desde mediados de los 90, con gran parte de esta reducción en Guadalupe y Martinica (cuadro 8).

Los cambios recientes en el régimen de importaciones de banano de la UE incluyen la iniciativa EBA del 2001, el establecimiento en enero del 2006 de un régimen de importación de 'sólo aranceles' en la UE, la implementación de los AAEs en enero del 2008, el acuerdo de la OMC en materia de banano de diciembre del 2009, el Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú y los Acuerdos de Asociación con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

La iniciativa 'Todo Menos Armas'. Con la iniciativa EBA³ la UE otorgó un acceso a su mercado libre de impuestos y cuotas a todas las importaciones procedentes de los países menos adelantados (PMA)⁴, con la excepción de armas y municiones. A partir del 1 de enero de 2006, las importaciones de banano provenientes de los PMA entran a la UE libres de impuestos y cuotas. Hasta el momento, la iniciativa EBA no ha generado resultados significativos en términos de un aumento de exportaciones de los PMA a la UE. La mayoría de los análisis coinciden en juzgar las preferencias comerciales otorgadas, ya que, a pesar de ser considerables, son insuficientes para permitir que los PMA superen obstáculos vinculados a los costos de producción y a la calidad del producto que afectan la competitividad de sus exportaciones en el mercado de la UE. En lo que se refiere al banano, los PMA siguen siendo actores marginales en el comercio internacional.

El régimen de importación de 'sólo aranceles'. El 1 de enero del 2006, la UE introdujo el régimen de importación de 'sólo aranceles' para el banano, que eliminó el contingente arancelario para importaciones sujetas a

condiciones de NMF (el contingente arancelario fue equivalente a 3.113.000 de toneladas, con importaciones dentro de la cuota sujetas a un arancel de 75 €/tonelada e importaciones que superaron la cuota sujetas a un arancel prohibitivo de 680 €/tonelada), estableció un arancel de NMF de 176 €/toneladas y aumentó la cuota libre de impuestos reservada para las importaciones provenientes de los países ACP de 750.000 a 775.000 toneladas (las exportaciones que sobrepasaron la cuota fueron sujetas a un arancel de NMF de 176 € / tonelada). El régimen de importación de 'sólo aranceles' aumentó de manera importante el acceso del banano proveniente de países NMF al mercado de la UE al eliminar las rigideces asociadas con licencias de cuotas, al anular las rentas de cuotas y al introducir un arancel que implicó una protección menos restrictiva del mercado. De hecho, el cambio en el régimen de importación de la UE causó un incremento significativo de las importaciones de la UE-27 provenientes de los países NMF, que incrementaron de un nivel en el período 2000-2005 cercano a la cuota de NMF de 3.113.000, a 3,6 millones de toneladas en el 2006, 3,9 en el 2007 y más de 4 millones de toneladas en el 2008; en el 2009 y 2010 las importaciones disminuyeron pero permanecieron por encima de los niveles previos al 2006 (cuadro 9).

Los Acuerdos de Asociación Económica. El 1 de enero del 2008 entraron en vigor los AAEs que la UE negoció con los países ACP.⁵ Los AAEs progresivamente eliminarán barreras al comercio entre la UE y varias agrupaciones de países ACP en un esfuerzo por crear áreas de libre comercio en cumplimiento con las normas de la OMC. A todas las exportaciones provenientes de los países ACP que negociaron exitosamente, se les permite un acceso libre de impuestos y cuotas a la UE. El banano, además del azúcar y el arroz, se destacan como las commodities agrícolas capaces de obtener la mayoría de beneficios de exportación bajo los AAEs. El previo régimen para las exportaciones de banano proveniente de países ACP a la UE incluía el acceso libre de impuestos para una cuota de 775.000 toneladas de importaciones ACP, mientras que el arancel de NMF de 176

€/ tonelada se aplicaba a las importaciones que superaran la cuota. Los AAEs aumentaron la competitividad del banano de los ACPs en el mercado de la UE y eliminaron las rigideces asociadas con licencias de cuota y rentas de cuota. Las exportaciones ACP a la UE han aumentado por aproximadamente 7% anualmente a partir del 2007, de 843.000 toneladas en el 2007 a 920.000 en el 2008, 960.000 en el 2009 y a más de un millón de toneladas en el 2010 (cuadro 9). La participación de los ACPs aumentó en el mercado de la UE en detrimento de los países NMF, del 17,7% en el 2007 (el valor más bajo en la década 2000-2010 luego de la introducción del régimen de importación de 'sólo aranceles' para los exportadores NMF), a 18,5% en el 2008, 20,7% en el 2009 y 22,3% en el 2010 (cuadro 10).⁶

El Acuerdo de la OMC en materia de banano de diciembre de 2009. En diciembre de 2009, los exportadores latinoamericanos, EE.UU. y la UE llegaron a un acuerdo para finalizar la prolongada 'guerra del banano' en la OMC que se inició en 1996. El acuerdo estableció una reducción del arancel de NMF para el banano importado por la UE de 176 a 114 € / tonelada entre el momento de la firma del acuerdo y el 2017 (siempre y cuando concluya la negociación de las modalidades agrícolas el 31 de diciembre del 2013, de otra manera, se aplicará el arancel de 114€ / toneladas dos años después, en el 2019), con un corte de arancel inmediato de 28€ / tonelada y cortes subsecuentes en adelante (tabla 2). Los países involucrados acordaron que se eliminen los recortes del arancel que puedan resultar de la Ronda de Doha. Es demasiado temprano para evaluar el impacto del acuerdo en el comercio del banano. Los efectos esperados de la reducción progresiva del arancel de NMF son de doble filo: un efecto de creación de comercio, es decir, un aumento progresivo de las exportaciones totales de banano, y un efecto de desviación de comercio, esto es, una caída de las exportaciones de banano ACP a la UE y un aumento de las exportaciones NMF (el aumento de las exportaciones NMF sería mayor a la disminución de las exportaciones ACP).

Los Acuerdos Comerciales del 2010 entre la UE y Colombia y Perú y el Acuerdo de Asociación entre la UE y los países de Centroamérica. En el 2010, la UE firmó los Acuerdos Comerciales (AC) con Colombia y Perú, y luego, un Acuerdo de Asociación (AA) con seis países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá). El AA incluye tres 'pilares' principales: un acuerdo 'comercial', un acuerdo de 'cooperación' y un acuerdo de 'diálogo político'. Las disposiciones para el banano se consideran elementos fundamentales en los ACs, desde la perspectiva de los países americanos. La concesiones de la UE para el banano son idénticas para los ocho países signatarios: la UE acordó reducir progresivamente su arancel de importación para el banano originario de los ocho países hasta los 75 € / tonelada, tarifa que aplica a partir del 1 de enero de 2020. De no existir un acuerdo, el arancel de importación que se aplicaría a las exportaciones a partir del 2020 sería de 114 € / tonelada (el arancel NMF). Esto significa que los nuevos regímenes introducen un margen preferencial que aumentará progresivamente de 3 € / tonelada en 2010 a 39 € / tonelada a partir del 2020 y en adelante (tabla 2), con respecto a las exportaciones de banano provenientes de países no beneficiarios, en este caso, el Ecuador. Una cláusula de 'salvaguardia' (cláusula de 'estabilización' en el lenguaje de los acuerdos) se aplicará

hasta el 2020 para prevenir incrementos de importaciones de banano por parte de la UE superiores a lo anticipado; si las importaciones que provienen de un determinado país superan el 'volumen de activación de importación' (VAI) para ese año calendario, la UE puede suspender por un máximo de tres meses, o hasta el fin del año calendario (lo que ocurra primero), el régimen preferencial de importación y vuelve a imponer el arancel de NMF. Por ejemplo, si las exportaciones de un país superan el TIV de ese año en el mes de julio, la UE tiene el derecho de imponer el arancel de NMF solamente durante los siguientes tres meses y, una vez transcurridos los tres meses, volverá a aplicar el arancel preferencial durante el resto del año. El único elemento que diferencia al mecanismo de salvaguardia de un contingente arancelario específico para cada país es que el arancel preferencial del primero no se puede suspender por más de tres meses. Debido a la cláusula de 'salvaguardia', es probable que los efectos de la reducción progresiva del arancel de importación de la UE aplicada a los ocho países beneficiarios se desencadenen en el comercio del banano sólo después del 2020, cuando la cláusula expire.

Los aranceles aplicados por la UE a sus importaciones de banano bajo los distintos regímenes de importación entre el 2010 y el 2025 se detallan en el cuadro 11.

4. LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO Y EL MERCADO DE LA UE

La producción de banano en el Ecuador entre 1990 y 2009 muestra tres fases: una fuerte tendencia positiva entre 1990 y 1997, cuando la producción se incrementó rápidamente de 3 a 7,5 millones de toneladas; una producción estable entre 1998 y 2007, con fluctuaciones relativamente pequeñas en torno a los 6 millones de toneladas; y de nuevo, un fuerte crecimiento en los últimos años, con una producción que alcanzó los 7,6 millones de toneladas (cuadro 12). La participación del Ecuador en la producción mundial de banano fue de 6,5% en 1990, alcanzó su valor máximo, 12,1%, en 1997 y fue de 7,8% en el 2009 (cuadro 12).

Las exportaciones del Ecuador, por lo contrario, muestran a lo largo del mismo período una tendencia regular hacia el alza, más dramática en los años, en los que aumentó la producción, y menos pronunciada entre 1998 y 2007, cuando la producción se mantuvo relativamente estable (cuadro 13). La participación de las exportaciones ecuatorianas en el mercado mundial se incrementaron a lo largo de los años: de 23,9% en 1990, a 27,8% en 1995, 27,9% en el 2000, 29,4% en 2005 y 29,3% en 2008⁷ (cuadro 13). Al comparar las exportaciones de los 5 principales exportadores - Ecuador, Costa Rica, Filipinas, Colombia y Guatemala - en la última década, Ecuador posee la tasa de crecimiento más fuerte, con la excepción de Guatemala, en los años más recientes, y una tendencia general más estable (cuadros 14 y 15).

No solo es el Ecuador el mayor exportador de banano en el mundo, sino que ha demostrado, además, en los años recientes, ser un exportador fuerte y competitivo.

Varios factores en conjunto determinan el costo de las exportaciones ecuatorianas de banano. Se proporciona información sobre la evolución de uno de estos factores en el cuadro 16.⁸ La producción de banano por hectárea en el Ecuador muestra una clara

tendencia al alza entre 1990 y 2009 (cuadro 16). La productividad de la tierra en el Ecuador ha sido y se mantendrá significativamente superior al promedio mundial aunque inferior a la productividad de dos competidores importantes, Costa Rica y Guatemala, mientras Colombia - como resultado de un significativo decaimiento en la productividad de la tierra para la producción de banano - muestra una producción por hectárea que en años recientes se mantuvo inferior a la del Ecuador, sin embargo, lo contrario fue cierto en mayor parte de los 90 y a comienzos de la década del 2000.

Casi el 85% de las exportaciones ecuatorianas en el 2009 se dirigieron a solamente tres mercados: la Unión Europea (2,244 millones de toneladas, incluyendo las reexportaciones de los miembros de la UE; 39,2% de las exportaciones totales del Ecuador), Rusia (1,319 millones de toneladas; 23%) y EE.UU. (1,283 millones de toneladas; 22,4%) (Cuadro 17). Chile y Argentina fueron los siguientes destinos más importantes, con exportaciones cercanas a las 200 mil toneladas cada uno, alrededor de 3,5% de las exportaciones ecuatorianas de banano, mientras que las exportaciones totales a otros destinos se aproximaron a las 500 mil toneladas (8,5%). Las exportaciones del Ecuador a la UE y a Rusia han aumentado desde el 2000; las exportaciones destinadas a Rusia, de 500 mil toneladas en el 2000 y 2001 a 1,3 millones de toneladas en el 2009 (+140%, de 13,4% al 23% de las exportaciones del Ecuador), y las exportaciones dirigidas a la UE, de 1,4 millones de toneladas a 2,2 (+60%, de 33,6% a 39,2%) (cuadros 18, 19 y 20). Las exportaciones a EE.UU. fluctuaron alrededor de un millón de toneladas, con un pico de 1,3 millones de toneladas en el 2009. Por último, las exportaciones ecuatorianas a destinos distintos de la UE, Rusia y EE.UU. se han estabilizado en aproximadamente 750 mil toneladas entre el 2001 y el 2006, pero crecieron en años recientes, alcanzando las 880 mil toneladas en el 2009 (cuadro 18).

Como se mencionó anteriormente, Ecuador es capaz de exportar banano al Este Asiático y Oceanía, un mercado donde Filipinas es el exportador líder. Ecuador exporta banano a Nueva Zelanda (sostiene el 35% del mercado) y a Japón (el 5%); sin embargo, a lo largo de los años Ecuador ha estado perdiendo participación en estos mercados frente a Filipinas cuya participación en el 2000 fue de 89% y de 20%, respectivamente.

En el 2010, 3,6 millones de toneladas (77,7%) del banano importado por la UE provinieron de países sujetos al régimen de importación de NMF y 1 millón de toneladas (22,3%) provino de los países ACP, cuyas exportaciones ingresan a la UE libres de impuestos. Como se discutió anteriormente, la competitividad del banano NMF en el mercado de la UE cambió drásticamente en el 2006 gracias a la anulación de la cuota y a la introducción del régimen de importación de 'sólo aranceles'; las exportaciones NMF a la UE aumentaron de 3,2 millones de toneladas en el 2005, a 3,6 en el 2006, 3,9 en el 2007 y 4 millones de toneladas en el 2008. Sin embargo, las exportaciones NMF a la UE disminuyeron en el 2009 (3,7 millones de toneladas) y en el 2010 (3,6), mientras las exportaciones ACP aumentaron como resultado de la expansión significativa del acceso preferencial al mercado otorgada por los AAEs (cuadros 9 y 10).

Como resultado de las diferencias existentes en el acceso a las licencias de cuota antes del 2006, Colombia parece ser el país NMF que obtuvo el mayor beneficio con la eliminación de la cuota de NMF para la importación de banano a la UE, mientras que las exportaciones al mismo mercado provenientes de los otros dos principales exportadores, Ecuador y Costa Rica, parecen haber aumentado de manera menos importante (cuadro 21). La participación de Colombia en el mercado de la UE superó el 26% en el 2008, 2009 y 2010, en contraste con niveles de participación inferiores al 20% entre el 2000 y el 2004. Las participaciones de Ecuador y Costa Rica no demuestran cambios significativos a lo largo de la década ya que las exportaciones colombianas reemplazaron

a las exportaciones provenientes de Panamá y de otros exportadores NMF marginales, cuya participación en conjunto decayó de aproximadamente el 15% a principios de la década al 7% en el 2009 y en el 2010 (cuadro 22).

Se puede obtener información útil sobre la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado de la UE mediante un análisis de las diferencias en los valores unitarios promedio de las exportaciones de banano ecuatoriano a distintos destinos (cuadro 22) y de las diferencias en los valores unitarios promedio de las importaciones de banano a la UE provenientes de distintas fuentes (cuadro 23). Los valores unitarios promedio de las exportaciones ecuatorianas de banano en la frontera del Ecuador a sus tres principales destinos - la UE, Rusia y EE.UU. - según lo reportado por el mismo país desde el 2000 al 2009, son muy cercanos, excepto en el 2006 cuando las exportaciones a EE.UU. registraron un valor unitario inesperadamente más alto que el valor unitario del banano exportado a la UE y a Rusia. Al contrario, el valor unitario promedio de las exportaciones ecuatorianas a otros mercados, excluyendo los tres destinos principales, fue siempre significativamente inferior, causando una brecha creciente que alcanzó los 70 US\$/tonelada a finales de la década de los 2000 en contraste con la brecha de 15 US\$/tonelada que se observó al inicio de la década. Cuando se consideran los valores unitarios promedio de las importaciones de banano de la UE en su frontera, y en base a sus propios reportes de aduanas, los valores unitarios promedio de las importaciones del Ecuador, de Colombia y de Costa Rica claramente parecen moverse juntos. Sin embargo, los valores del Ecuador tienden a ser sistemáticamente los más bajos de los tres mientras que los valores de las importaciones costarricenses son los más altos (cuadro 24); sin embargo, la brecha entre el valor unitario promedio del banano costarricense y del ecuatoriano en la frontera de la UE parece achicarse a lo largo de los años. Por último, cuando se comparan los valores unitarios promedio de las exportaciones ecuatorianas

de banano a la UE según lo reportado en las fronteras del Ecuador y en las fronteras de la UE, la brecha entre las dos cifras aumenta a lo largo de los años (cuadro 25). Esto se puede dar por una serie de factores, incluyendo un aumento de los costos de las transacciones internacionales y de cambios en los comportamientos no competitivos de los comerciantes de banano, incluyendo la fijación estratégica de precios.

Entre el presente y el 2019 se darán dos cambios en los regímenes de importación de banano de la UE, que ocurrirán progresivamente: aquellos que resultan del acuerdo del 2009 de la OMC y aquellos causados por los ACs entre la UE y Colombia, Perú y los países centroamericanos.

El arancel de importación de NMF de la UE disminuirá progresivamente desde el nivel actual de 143 € / tonelada hasta reducirse a 114 € / tonelada, suponiendo que no se alcancen acuerdos en las modalidades agrícolas del PDD hasta el 31 de diciembre del 2013, de lo contrario esto ocurrirá en el 2017 (tabla 2; cuadro 11). *Ceteris paribus*, se espera que la reducción del arancel de NMF cause (a) un aumento de las importaciones totales de la UE y (b) un aumento en la participación de las importaciones NMF de banano en el mercado de la UE (mientras que las importaciones provenientes de los países ACP se contraen). Se prevé un incremento en las exportaciones ecuatorianas de banano a la UE como consecuencia del acuerdo del 2009 en materia de banano; sin embargo, se espera un aumento de menor magnitud en las exportaciones totales del Ecuador; de hecho, como resultado de los cambios en los precios relativos, sería más rentable que el Ecuador redirija una porción de sus exportaciones enviadas a otros destinos hacia el mercado de la UE.

Se deben considerar dos distintas fases al evaluar las implicaciones para el Ecuador de la implementación de cambios en el régimen de importación de banano a raíz de los ACs del 2010 firmados con Colombia, Perú y los

países centroamericanos: el período de implementación que dura hasta el 2020, y el período subsecuente donde los acuerdos entran en vigor y la cláusula de 'salvaguardia' basada en el régimen de los VAI se desactiva.

La implementación de los ACs con Colombia, Perú y los países de Centroamérica reducirá progresivamente el arancel de importación que enfrentan las exportaciones de banano de los signatarios en el mercado de la UE, hasta alcanzar en el 2020 un arancel de 75 € / toneladas (tabla 1; cuadro 3). Esto implica un margen preferencial *vis a vis* las exportaciones ecuatorianas de banano, que aumentará con el tiempo hasta alcanzar los 39 € / tonelada en el 2020, un margen de un orden de magnitud que hace diferencia en términos de competitividad relativa (cuadro 26). No obstante, es importante reconocer que hasta el 2020, las exportaciones de banano con crecientes condiciones preferenciales, que originan de los países beneficiarios de los ACs, quedan sujetas a la cláusula de 'salvaguardia' y a condiciones del arancel preferencial menos favorables con respecto a los beneficios que se les otorgarán una vez que los ACs se apliquen en su totalidad.

Hasta el 2020, los beneficios que adquiere un determinado país al firmar un acuerdo con la UE dependerán del volumen de exportaciones que se hubiese dado si el acuerdo no se hubiese firmado. Cuatro casos podrían ocurrir:

1. **En la ausencia de cualquier acuerdo, las exportaciones a la UE sujetas al arancel de NMF serían equivalentes al VAI o lo superarán.** En este caso, las exportaciones y los precios de equilibrio no exhibirían cambios bajo los acuerdos. Sin embargo, esto no significa que los ACs no causen efecto alguno; de hecho, los acuerdos determinan la transferencia de ingresos presupuestarios de la UE hacia (probablemente) los comerciantes de banano, en forma de 'rentas' derivadas del arancel más bajo que se aplica a las exportaciones del país hasta que alcancen el nivel VAI.

2. **En la ausencia de cualquier acuerdo, las exportaciones a la UE sujetas al arancel de NMF serían mayores a cero e inferiores al VAI.** En este caso los acuerdos incrementarán la producción del país, las exportaciones y el precio recibido, mientras que lo opuesto sucederá con el precio interno de la UE y con el precio de importación del banano procedente de países como el Ecuador, cuyas exportaciones permanecen sujetas al arancel de NMF. También en este caso, en función del equilibrio alcanzado, parte de la reducción en ingresos arancelarios provenientes de los países que firmaron los ACs, puede convertirse en 'rentas' que son capturadas por (probablemente) los comerciantes de banano.
3. **En ausencia de un acuerdo, no entrarían exportaciones bajo el arancel de NMF a la UE, aunque se vuelven rentables bajo el arancel preferencial.**
4. **En ausencia de un acuerdo, no entrarían exportaciones bajo el arancel de NMF a la UE y el margen preferencial otorgado por los acuerdos es insuficiente para que las exportaciones sean rentables.**

Los ACs generarán beneficios para los países andinos y centroamericanos en los tres primeros casos (suponiendo, de manera optimista, que en el caso 1 las 'rentas', independientemente de quién las haya capturado, creen beneficios indirectos para el país exportador), pero la producción y el comercio aumentarán sólo en los casos 2 y 3. Esto significa que durante la fase de implementación, las exportaciones de banano ecuatoriano y el precio recibido se verán afectados sólo si algunos de los países beneficiarios se encuentran bajo los casos 2 y 3.

Para ayudar a determinar qué caso aplica a cada país, los cuadros 27-30 detallan lo siguiente para cada uno de los ocho países que firmaron los ACs con la UE: las exportaciones totales de banano y las exportaciones a la UE entre el 2000 y el 2009, las exportaciones previstas bajo el régimen previo a los ACs (la

tendencia lineal basada en las exportaciones de cada país a la UE entre el 2000 y el 2009) y los VAI a partir del 2010 hasta el 2019.

Colombia (cuadro 27) es un posible candidato para el 'caso 1'. De hecho, en base a las tendencias recientes, las exportaciones previstas de banano colombiano a la UE son casi equivalentes a los VAI asignados por la UE;⁹ además, sus exportaciones totales se han ido incrementando y, bajo un nuevo régimen de importación, será más rentable para Colombia desviar parte de sus exportaciones a otros destinos hacia el mercado de la UE. La reducción en los ingresos arancelarios de la UE que se convertirá en 'rentas', probablemente transferidas a los comerciantes de banano, igualarán los 4 millones de euros en el 2010, hasta alcanzar los 76 millones de euros en el 2019. Es probable que Perú (cuadro 27), Costa Rica (cuadro 28) y Panamá (cuadro 30) encajen en el 'caso 2'. Costa Rica y Perú, aunque en distintas escalas, demuestran tendencias al alza tanto en sus exportaciones al mercado de la UE como globales, pero es probable que sus exportaciones a la UE bajo el régimen de importaciones de NMF se mantengan en un nivel inferior al de los VAI. Panamá, por lo contrario, muestra una tendencia negativa de sus exportaciones de banano a la UE y globales. *Ceteris paribus*, el acuerdo con la UE debería ayudar a limitar esta tendencia. Debido a su actual capacidad de exportación de banano, aunque no hacia el mercado de la UE, Guatemala, Honduras y Nicaragua (cuadros 29 y 30) parecen pertenecer al 'caso 3', mientras El Salvador (cuadro 28) podría encajar en el 'caso 3' o en el 'caso 4'.

En el corto plazo, esto es, entre el presente y el 2020, se espera que la competitividad relativa del Ecuador disminuya progresivamente en el mercado de la EU con respecto a los signatarios de los ACs (este será el caso para otros países NMF, ACP y PMA también); *ceteris paribus*, Ecuador exportará un poco menos a la UE y recibirá un precio un poco más bajo por su banano. De hecho, hasta el fin del 2019 el impacto de los ACs a las exportaciones ecuatorianas de banano se aminorará por las

disposiciones VAI, que actuarán como una 'salvaguardia' para el Ecuador y para la UE.

El margen preferencial para los beneficiarios de los ACs, que eventualmente alcanzará los 39 € / tonelada a partir del 2020, mejorará de manera significativa la competitividad de los ocho países andinos y centroamericanos en el mercado de la UE *vis a vis* Ecuador y otros exportadores. Se esperan visibles ganancias para los países beneficiarios, que ya se encuentran exportando banano a la UE, ya que tanto sus exportaciones como el precio que reciben por su banano aumentarán. Este probablemente será el caso para países como Colombia, Costa Rica y Perú. Los países que en la actualidad no exportan banano a la UE, o que son exportadores marginales, se beneficiarán de los acuerdos sólo si el aumento de su competitividad en este mercado, que resulta del margen preferencial otorgado, es

lo suficientemente significativo como para superar los factores negativos que hacen a sus exportaciones no rentables.

Después del 2019, el Ecuador (al igual que otros exportadores NMF, países ACP y PMA) sufrirá de una caída significativa de su competitividad relativa en el mercado de la UE con respecto a los ocho signatarios de los ACs. **Ceteris paribus**, se espera que el Ecuador exporte menos a la UE de lo que exportaría en la ausencia de los ACs y que reciba un precio más bajo por sus exportaciones. En el resto de los mercados, las importaciones caerán y los precios aumentarán como resultado de la desviación de una porción del comercio hacia el mercado de la UE por parte de los países andinos y centroamericanos; por el contrario, se espera que el Ecuador y otros países aumenten sus exportaciones a los otros mercados, aunque solo compensarían parcialmente la reducción de sus exportaciones hacia la UE.

5. EL BANANO EN LA POSIBLE NEGOCIACIÓN DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE EL ECUADOR Y LA UE

Originalmente, las negociaciones para un Acuerdo de Asociación involucraban a los cuatro países miembros de la CAN (*Comunidad Andina de Naciones*); sin embargo, Bolivia se retiró de las negociaciones en el 2007 y el Ecuador ‘suspendió’ su participación en el 2009.

Tomando en cuenta lo establecido hasta el momento, no hay duda de que la industria bananera ecuatoriana se beneficiaría de un acuerdo comercial entre Ecuador y la UE semejante a los acuerdos entre la UE y Perú, Colombia y los países centroamericanos.

Obviamente, la decisión debe basarse en una evaluación del efecto neto global del acuerdo, es decir, de una comparación entre los diversos beneficios generales que el Ecuador obtendrá del AC, y los distintos costos que el Ecuador tendrá que enfrentar como resultado del acuerdo. No solo eso, pero adicionalmente a la evaluación de la magnitud de los costos y beneficios totales que se originan del acuerdo, su *distribución* entre los diferentes grupos sociales debe ser cuidadosamente analizada (dados los diferentes ‘pesos’ que la autoridad política les asigne a cada uno).

En el caso de que el Ecuador opte por la reapertura de sus negociaciones para un acuerdo comercial con la UE que contenga un capítulo sobre el banano semejante a los que firmaron Colombia, Perú y los países centroamericanos, el primer factor que debe considerarse es que un acuerdo comercial Ecuador - UE iría en contra de los intereses del resto de los exportadores a la UE y por ende, dichos actores preferirían que el acuerdo no se materialice; de hecho, un acuerdo Ecuador - UE bien podría disminuir el margen preferencial que adquieren los exportadores (solamente de los ocho países andinos y centroamericanos), o podría reducir la competitividad de sus exportaciones de banano en el mercado de la UE (de los países ACP, PMA y otros exportadores NMF, como Brasil y Filipinas).

En lo que se refiere al banano, parece poco probable que la UE esté dispuesta a concederle al Ecuador disposiciones distintas de las incluidas en los ACs firmados con Colombia, Perú y los países centroamericanos. Esto significa que las negociaciones probablemente se centrarán en solamente dos elementos: (a) la cronología de la reducción del arancel que se aplicará a las exportaciones del Ecuador y (b) el volumen de los VAI durante el período de implementación. El arancel preferencial de importación que se alcanzará finalmente - de 75 € / tonelada - parece estar fuera de discusión.

Con respecto a la cronología de la reducción progresiva del arancel aplicable a las exportaciones de banano ecuatoriano, la negociación parece limitada por un lado, por la duración del período de implementación que se establece en los ACs firmados (diez años), y por otro lado, por un período de implementación que inicia a partir de la fecha en que entra en vigor el acuerdo y finaliza en el 2020, año en el cual el período de implementación para Colombia, Perú y los países de Centroamérica termina. A Ecuador le conviene que el período de implementación sea lo más corto posible. El escenario más ventajoso probablemente sea posible - considerando que el Ecuador, siendo miembro de la CAN, pudo haber completado las negociaciones junto con los otros miembros en el 2010 - pero difícil de adquirir por la posible oposición por parte de otros países involucrados indirectamente y de los productores internos de la UE, y también por las rigideces de negociación de la UE; de hecho, la UE podría no estar dispuesta a concederle al Ecuador disposiciones distintas de las que se les otorgaron a los ocho países, ya que esto podría afectar su ‘reputación’ en las negociaciones comerciales, cuyo valor es de suma importancia para la UE.

Los volúmenes de los VAI acordados para los ocho países beneficiarios de los ACs se vinculan a sus respectivas exportaciones recientes a la UE; sin embargo, los distintos VAI establecidos para

cada país sugieren que no se aplica una ‘regla’ común de manera uniforme a todos los países. Al comparar específicamente los VAI de los principales exportadores (Colombia, Costa Rica, Panamá y Perú) con sus respectivos volúmenes de exportación a la UE, es evidente que los VAI para Colombia, el exportador más grande a la UE de los cuatro, son mucho menos generosos que los VAI de los tres países restantes. De hecho, el VAI del 2010 para Colombia equivale al 109% del promedio de las exportaciones a la UE en el período 2007-2008-2009, 117% para Costa Rica, 135% para Panamá y 173% para Perú. Adicionalmente, Perú (el menor exportador de los cuatro) no sólo obtuvo el VAI más generoso en el 2010 con respecto a su historial de exportaciones a la UE; también se le concedió un aumento de los VAI entre el 2010 y el 2020 de un 50%, mientras los VAI del resto de los siete países aumentaron solamente un 45%.

Los factores que limitan el espacio de negociación que el Ecuador posee con

respecto a sus VAI posiblemente se basan en las consecuencias de recibir, por un lado, un tratamiento similar al que se le otorgó al Perú (un VAI en el primer año del período de implementación igual al 173% del promedio de las exportaciones del Ecuador a la UE en el período más reciente de tres años, y un VAI al final de período de implementación igual al 150% del que se otorgó en el primer año), y, por otro lado, un tratamiento semejante al que se le otorgó a Colombia (un VAI en el primer año del período de implementación igual al 109% del promedio de las exportaciones a la UE en el período más reciente de tres años, y un VAI al final de período igual al 145% del que se otorgó en el primer año). Estos dos escenarios extremos se detallan en el cuadro 31. Sin embargo, es improbable que la UE esté dispuesta a considerar para el Ecuador disposiciones semejantes a las que se establecieron para el Perú ya que el Ecuador es un exportador muy grande y altamente competitivo.

6. OTROS FACTORES QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO AL MERCADO DE LA UE

La conclusión que ha surgido es que los cambios de política comercial en el mercado del banano son indudablemente importantes. Los ACs suscritos por la UE con Colombia, Perú y los países centroamericanos en el corto plazo (entre el presente y el 2020) tendrán un impacto inicialmente poco importante para las exportaciones ecuatorianas de banano y los precios de dichas exportaciones, pero que irá aumentando gradualmente. A partir del 2020 el impacto negativo de los ACs en la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano en el mercado de la UE será importante, tanto por la magnitud del margen preferencial otorgado en ese momento a los ocho países beneficiarios de los ACs y por la caducidad de la cláusula de ‘salvaguardia’ que ya no aplica a partir del 2020. Por lo contrario, esto significa que los beneficios para la industria bananera de que Ecuador alcance un acuerdo comercial con la UE conforme los que han sido firmados por Colombia, Perú y los países de Centroamérica en el 2010, serán limitados durante la fase de implementación, pero se volverán importantes a partir del 2020. Además, se debe reconocer que la brecha preferencial del arancel de los ACs en el mercado de la UE aumentaría la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de banano *vis a vis* las exportaciones de las Filipinas, que están sujetas al régimen de importación de NMF.

Dicho esto, la sección final del trabajo se dedica a una breve discusión de los factores exógenos al régimen de importación de la UE que son relevantes en determinar la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de banano en el mercado de la UE.

El tipo de cambio euro/\$. Desde el establecimiento del euro, su tipo de cambio contra el dólar estadounidense ha estado sujeto a amplias fluctuaciones y a cambios en la tendencia del mediano plazo (cuadro 32). Los cambios estructurales en este tipo de cambio obviamente afectarán los volúmenes exportados

por el Ecuador y los precios recibidos (en el mercado de la UE así como en otros mercados, considerando que los mercados de exportación del banano ecuatoriano están bien integrados como se discutió anteriormente).

La diferenciación de productos, incluyendo al banano orgánico y de comercio justo. Basándonos en la tendencia pasada, no existe razón para esperar que la expansión en el consumo del banano, tanto en la UE como a nivel mundial, no continúe en los próximos años. Por lo tanto, el tema de la competitividad del banano ecuatoriano relativa a la de otros exportadores se relaciona con sus consecuencias en términos de la participación que el Ecuador pueda adquirir en un mercado creciente. Hoy en día, la gran mayoría de los consumidores de la UE no son incapaces de identificar el origen del banano que consumen. Las multinacionales que controlan el mercado del banano toman precauciones para proteger el valor de sus propias marcas de un posible surgimiento de preferencias del consumidor basadas en el país de origen del banano. En otras palabras, para el consumidor de la UE de hoy en día “un banano es un banano”, mientras un banano de marca Chiquita, por lo menos para algunos consumidores, es distinto de un banano de marca Del Monte o Dole.¹⁰ Si el Ecuador fuese capaz de convencer a una porción significativa de los consumidores que su banano es *diferente y mejor* que el banano de otro origen, adquiriría un margen competitivo en el mercado, dando lugar a una mayor participación en el mercado y/o un precio premiado (el resultado real dependerá del comportamiento estratégico adoptado para explotar los beneficios que derivan de la diferenciación del producto). La diferenciación de productos es una condición necesaria para la eficiente promoción y desarrollo del mercado ya sea a través de iniciativas públicas o privadas. No es fácil desarrollar una estrategia de diferenciación de productos en el mercado del banano basada en el origen por varias razones, incluyendo que estaría en evidente conflicto

con los comportamientos estratégicos de las multinacionales que controlan una porción muy grande del mercado del banano. No obstante, existen ejemplos de países que han sido capaces de poner en práctica estrategias de diferenciación de productos basadas en características de calidad, principalmente el caso del banano certificado de ‘comercio justo’ y orgánico. El mejor ejemplo de la implementación exitosa de esta estrategia es la República Dominicana. Las exportaciones de la República Dominicana a la UE aumentaron de 60,000 toneladas en el 2000 a más de 300,000 en el 2010, convirtiéndolo en el mayor exportador ACP al mercado de la UE al superar a los dos principales exportadores ACP, Camerún (243,000 toneladas) y Costa de Marfil (244,000 toneladas). La tremenda expansión de las exportaciones de República Dominicana se debe en gran parte a que hoy en día, dos terceras partes de sus exportaciones se certifican como orgánicas y de ‘comercio justo’. A pesar de que las diferencias en las condiciones agro-climáticas entre el Ecuador y la República Dominicana hacen que la producción a gran escala de banano orgánico sea más problemática en el Ecuador, hoy en día el Ecuador produce y exporta un volumen de banano orgánico inferior al de su capacidad. Si el Ecuador aumentara la producción de banano de ‘comercio justo’, obtendría beneficios que van más allá del aumento de la competitividad de sus exportaciones de banano en el mercado de la UE; la estrategia resultaría en un importante impulso adicional para mejorar el cumplimiento de las leyes vigentes con respecto a las condiciones de trabajo en las plantaciones, los salarios y la cobertura del seguro social. Mientras que una significativa expansión del banano de ‘comercio justo’ y orgánico probablemente generará beneficios para el sector privado principalmente en términos de volúmenes exportados (es probable que el incremento del precio recibido no sea mucho mayor de lo necesario para cubrir los costos adicionales y los mayores riesgos de producción que existen en las prácticas ‘orgánicas’), los beneficios se extienden más allá de las entidades privadas involucradas. Primeramente, el banano de ‘comercio justo’, por la específica naturaleza de su ‘característica de calidad’, se asocia a su país

de origen, y esto ayudará a crear una imagen positiva para los consumidores de la industria bananera ecuatoriana, que hoy en día es fuente de preocupaciones sistemáticamente planteadas con respecto a las condiciones de trabajo en las plantaciones y al posible uso de trabajo infantil. Segundo, los beneficios pueden difundirse más allá de la industria bananera porque la percepción que adquiere el consumidor con respecto a la industria bananera ecuatoriana se vincula a la producción orgánica y de ‘comercio justo’, causando efectos positivos indirectos en la imagen del Ecuador como un país fuertemente comprometido con el medio ambiente y beneficiando directamente a la demanda de los servicios turísticos.

La productividad en la producción del banano y la calidad de la infraestructura logística nacional. La eficiencia de la infraestructura logística y la productividad de la industria bananera ecuatoriana obviamente afectan los costos de producción y de manejo directamente, y a su vez impactan la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano. En base a la información disponible, así como a las opiniones expresadas por los actores con los que tuve la oportunidad de conversar, existen márgenes significativos para la mejora de ambos factores. Sorprendentemente, a pesar de la importancia económica y social de la industria bananera en el Ecuador, se ha invertido muy poco, tanto por parte de los actores públicos como de los privados, en el desarrollo de mejores tecnologías ambientalmente y socialmente sostenibles, y en facilitar la adopción de tecnologías de producción que ya se encuentran disponibles y son más productivas y sostenibles ambientalmente y socialmente. El sector público debería considerar el desarrollo de un ‘plan de investigación y desarrollo’ para el sector bananero, con el propósito de apoyar actividades de investigación así como acciones destinadas a facilitar la aplicación de nuevas y existentes tecnologías de producción mejoradas y sostenibles en las plantaciones. Análogamente, surge la necesidad de una evaluación de la infraestructura existente y específicamente relevante para la industria del banano, con el fin de identificar las intervenciones que puedan

llenar los vacíos, en caso de que existan, y que mejoren el stock de infraestructura existente con el fin de reducir los costos internos de manejo del banano.

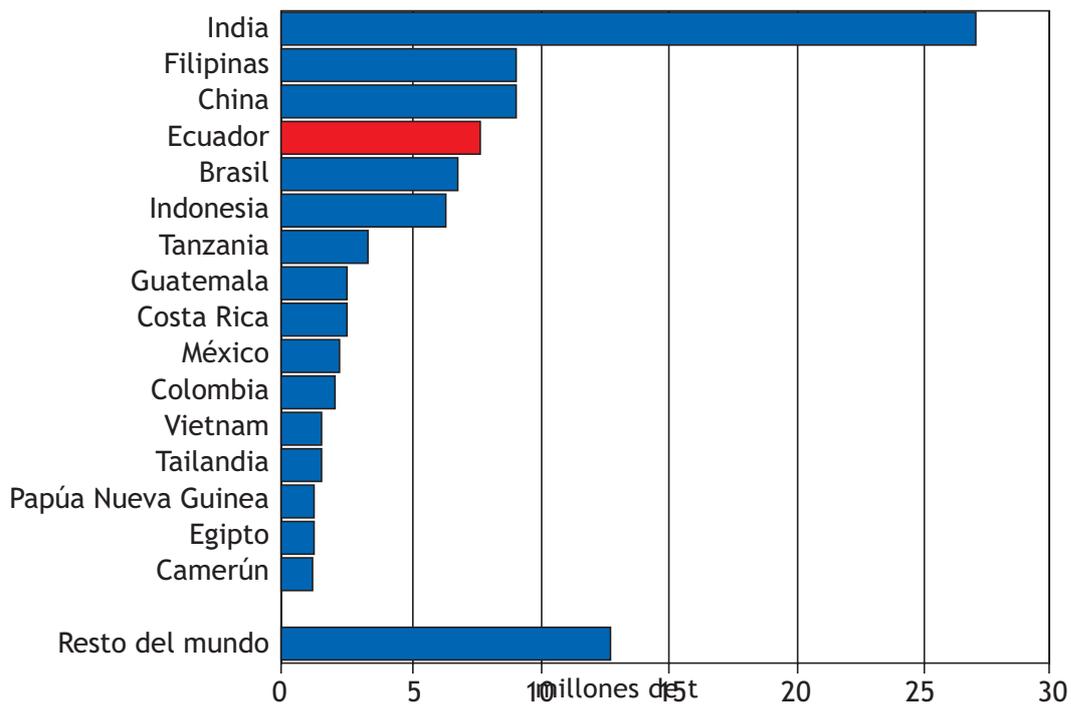
La distribución de poder a lo largo de la cadena de comercialización de banano. La cuantificación de dos factores, (a) los beneficios totales potenciales para la industria bananera ecuatoriana que resultan de un AC con la UE semejante a los que firmaron Colombia, Perú y los países de Centroamérica en el 2010, y (b) la distribución de estos beneficios entre los principales grupos sociales nacionales involucrados (esto es, trabajadores, propietarios de plantaciones, exportadores), no se puede realizar sin una evaluación de los términos contractuales (formales e informales) que regulan los intercambios de bienes y servicios entre los actores (y en el caso de los exportadores sus intercambios con los agentes intermedios, como los comerciantes, los proveedores de servicios de transporte y los importadores). Cualquier decisión política, independientemente de que esté relacionada con el comercio o con intervenciones internas, sería incorrecta. Esto se debe a la falta de información sobre la distribución de poder del mercado a lo largo de la cadena de producción y comercialización del banano ecuatoriano, que hace imposible evaluar las consecuencias de aquellas alternativas bajo consideración. Esto significa que se debe tratar de identificar, por lo menos en términos generales, las 'reglas' formales e informales que rigen los precios pagados y recibidos en los intercambios de bienes y de servicios a lo largo de la cadena de comercialización del banano ecuatoriano.

Otros factores fuera del alcance de posibles intervenciones por parte del gobierno ecuatoriano. Otros factores importantes que afectarán la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano en el mercado de la UE incluyen los avances en las tecnologías internacionales de transporte y costos, cómo evolucionan el grado de concentración y las estrategias de compra y precios del sector minorista, y los cambios estructurales en el comercio internacional del banano. Todos estos factores se encuentran fuera del área de una

posible intervención directa por parte de los responsables políticos del Ecuador.

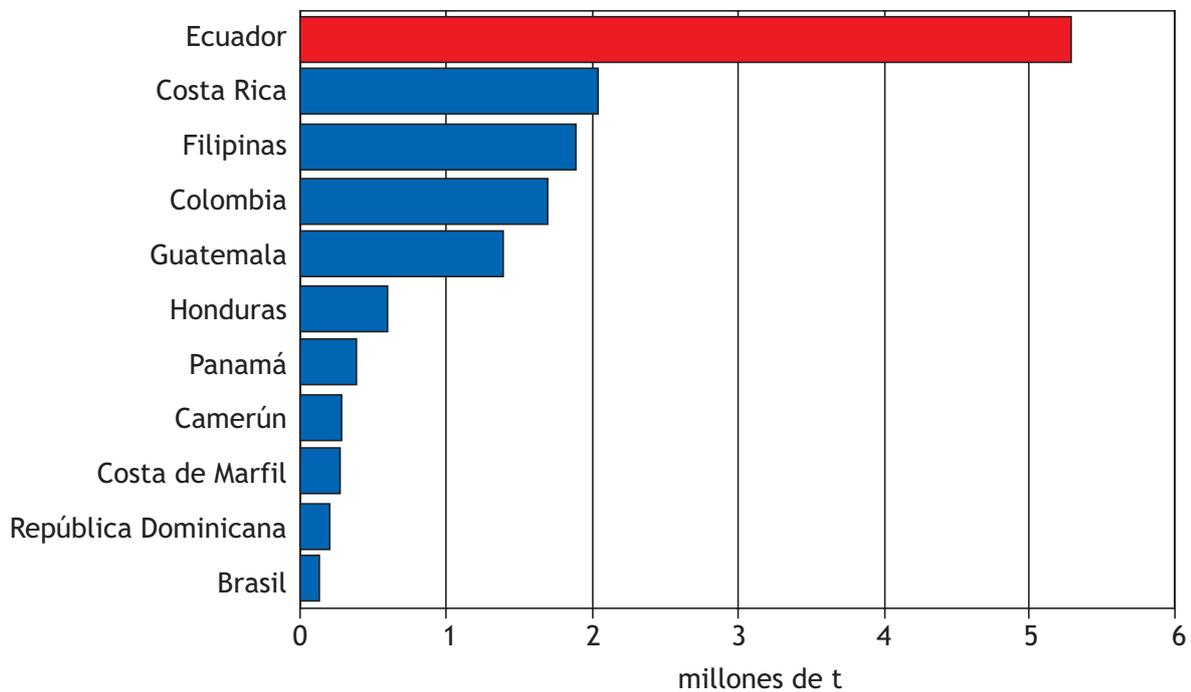
Se sugiere una consideración final referente a la cuestión más general del diseño de las intervenciones de política pública para la industria bananera. Las actuales y potenciales intervenciones de política pública en este sector de la industria ecuatoriana incluyen instrumentos de política muy variados que afectan diversos aspectos de la producción y del comercio bananero: desde políticas fiscales (a nivel de plantaciones y de fronteras), hacia la regulación de los términos contractuales del comercio interno del banano mediante la fijación de un precio mínimo por caja de banano que debe pagarse a los productores por los exportadores; desde la regulación de las obligaciones de las plantaciones a sus empleados en términos de condiciones laborales, salarios mínimos y cobertura del seguro social, hacia las inversiones en actividades de investigación y desarrollo; desde aumentar los esfuerzos para una implementación efectiva de las regulaciones vigentes (una decisión relevante de política per se), hacia la inversión en la infraestructura física nacional o en la promoción de mercados o planes de desarrollo para mercados específicos. Debido a la importancia económica y social de la industria bananera en el Ecuador, existe la necesidad de desarrollar un 'plan de acción de políticas integradas' definido bajo única responsabilidad del gobierno pero desarrollado con la participación de todos los actores sociales relevantes. Este plan debe, en primera instancia, identificar las metas públicas que se desea alcanzar; luego se deben establecer todas las intervenciones de política pública a realizarse que sean relevantes para la industria bananera (intervenciones actuales; modificadas, de ser necesario; innovadoras) en un único plan de acción de política integrado y coherente; finalmente, se deben identificar las contribuciones que se esperan por parte del sector público y de cada uno de los grupos sociales involucrados. Solo cuando se hayan definido e implementado dentro de un único, concertado y coherente plan de acción, serán efectivas las intervenciones de política pública y podrán ser implementadas eficazmente para alcanzar las metas públicas mencionadas.

Figura 1. Bananos. Principales países productores (millones de t; 2009)



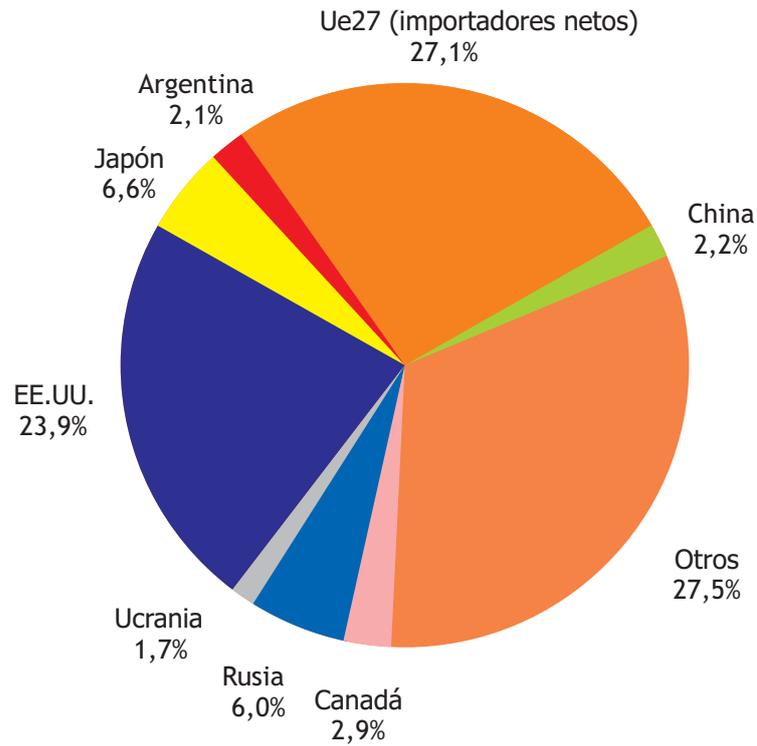
Fuente: Faostat

Figura 2. Bananos. Principales países exportadores (importaciones netas; millones de t; 2008)



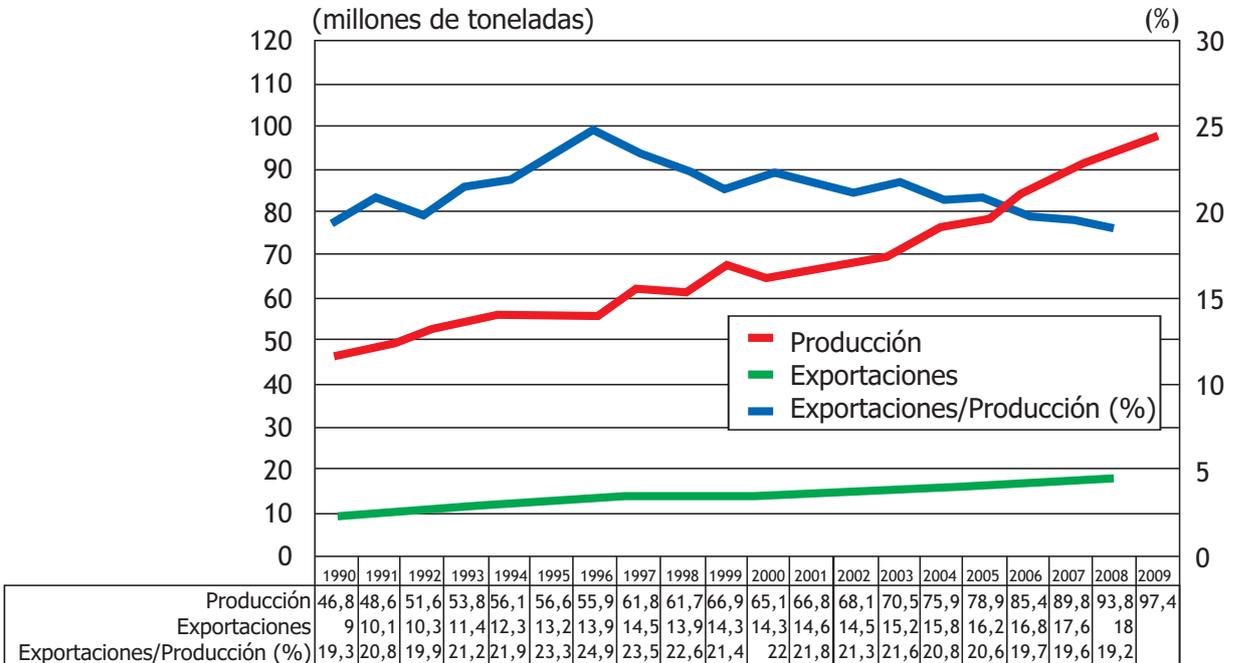
Fuente: Faostat

Figura 3. Participación de los importadores de bananos en el mercado mundial (2008; %)



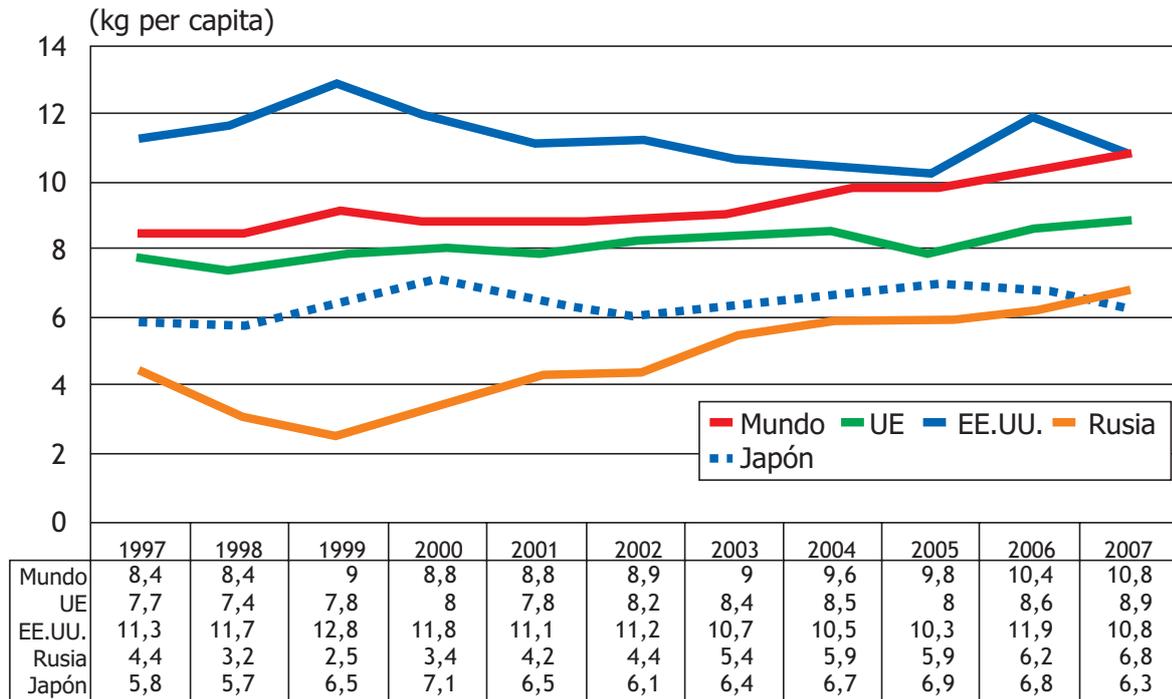
Fuente: Faostat

Figura 4. Bananos. Producción mundial, exportaciones y exportaciones como porcentaje de la producción [millones de t; 1990-2009 (producción); 1990-2008 (exportaciones)]



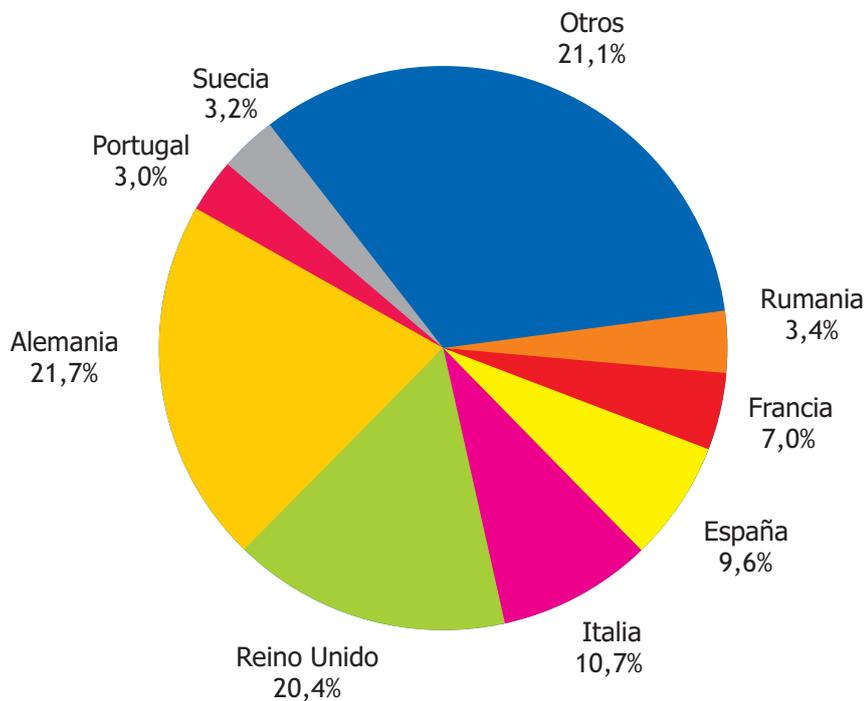
Fuente: Faostat

Figura 5. Bananos. Mundo, UE, EE.UU., Rusia y Japón. Consumo per capita (kg per capita por año; 1997-2007)



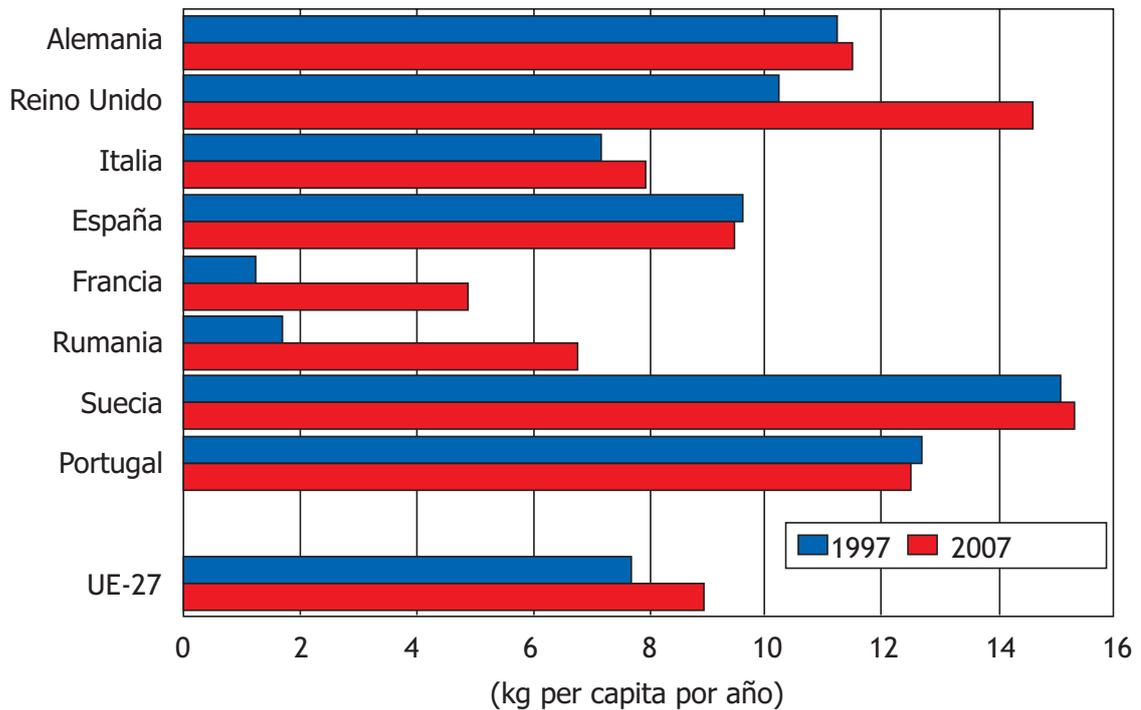
Fuente: Faostat

Figura 6. UE-27. Consumo por Estado miembro (2007; %)



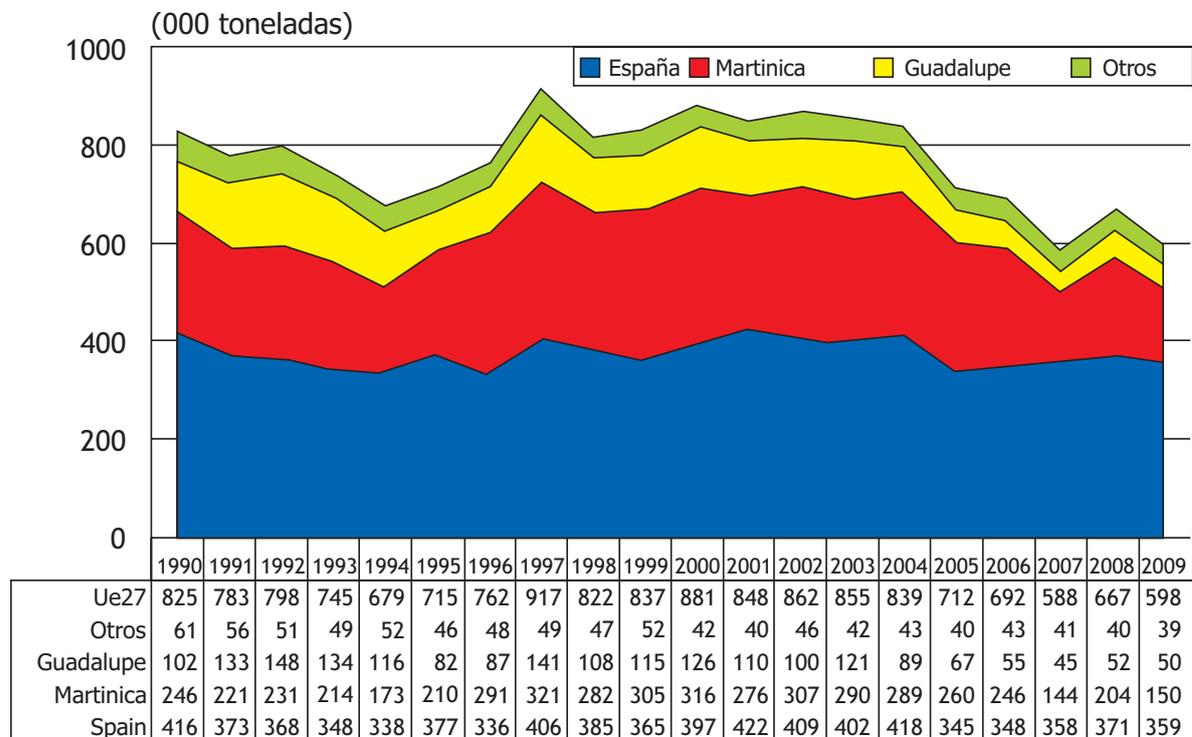
Fuente: Faostat

Figura 7. Unión Europea. Consumo anual per capita de bananos en ciertos Estados miembro (2007; kg)



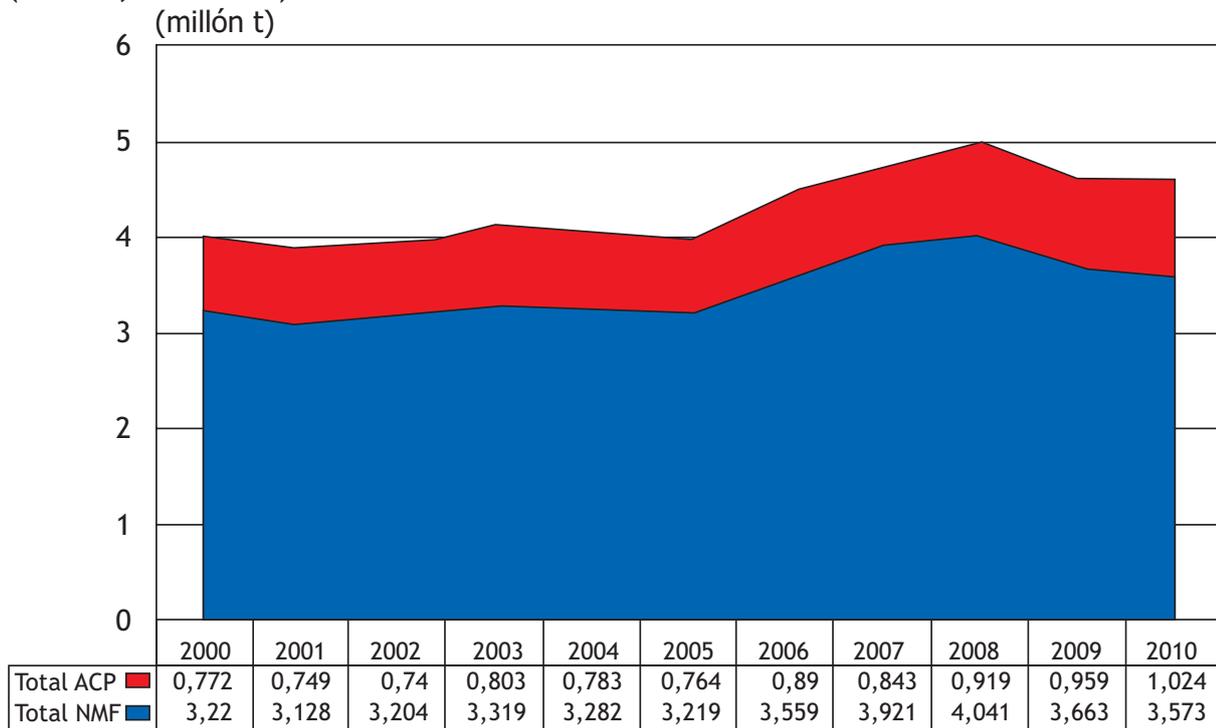
Fuente: Faostat.

Figura 8. Unión Europea. Producción de banana (1990-2009; 000 toneladas)



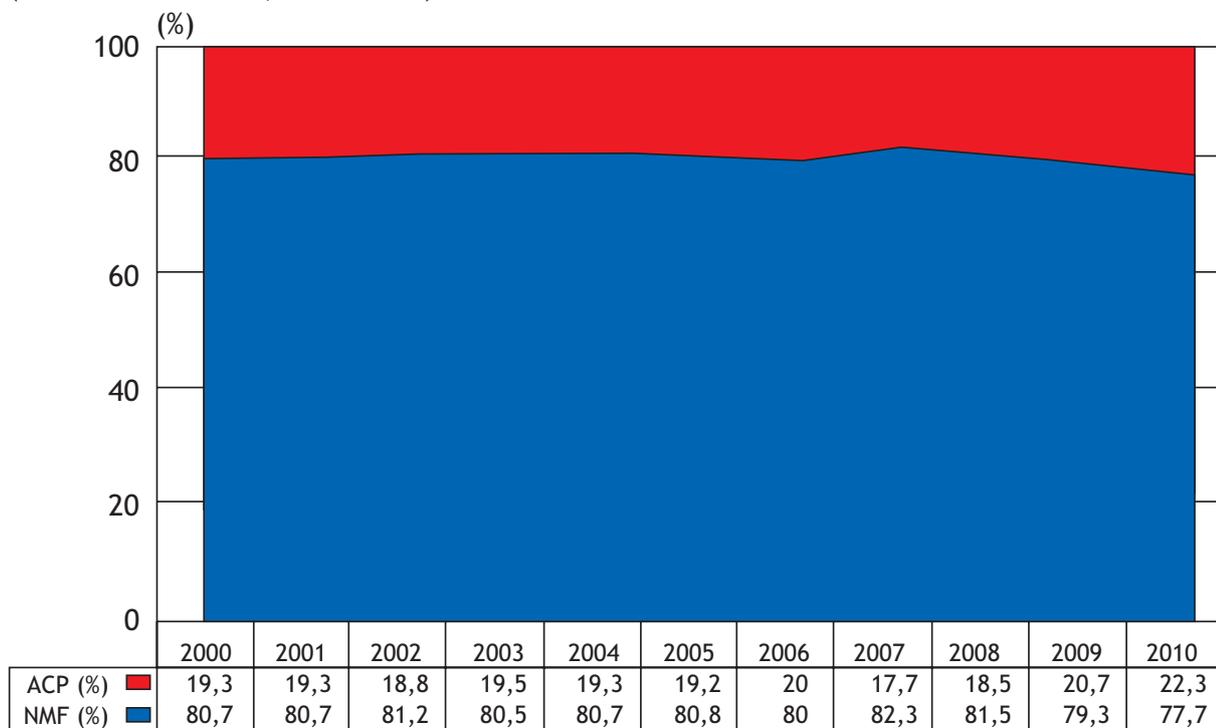
Fuente: Faostat.

Figura 9. Bananos. Importaciones de UE-27 (solo comercio extra-UE) de países NMF y ACP (millón t; 2000-2010)



Fuente: Eurostat

Figura 10. Bananos. Importaciones de UE-27 (solo comercio extra-UE) de países NMF y ACP (cuotas de mercado; 2000-2010)



Fuente: Eurostat

Figura 11. UE, tarifas de importación para bananos bajo los distintos regímenes de importación (euro/tonelada)

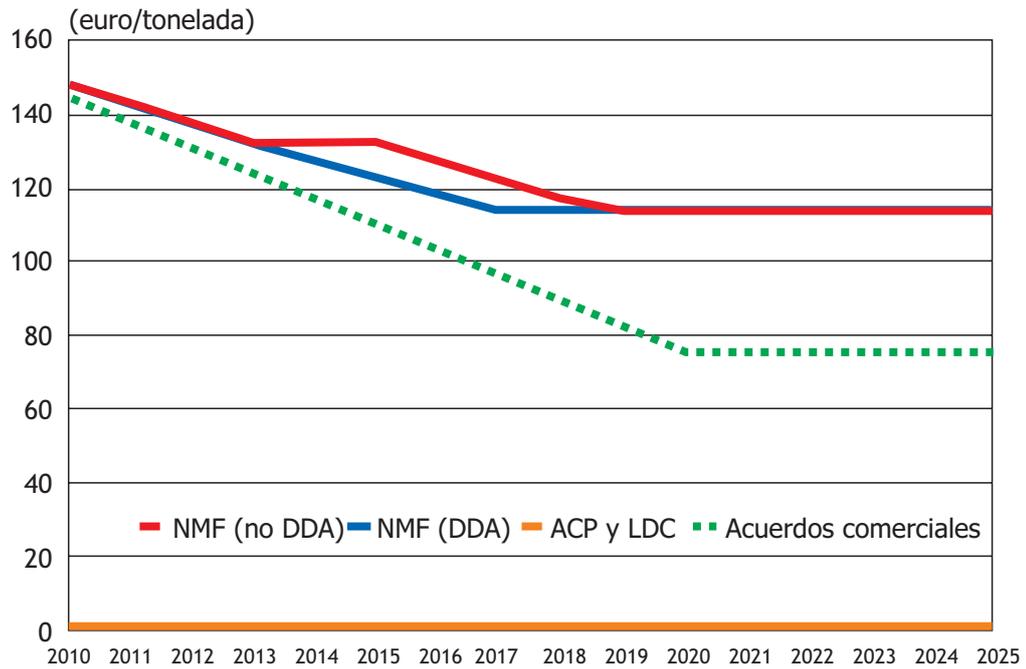
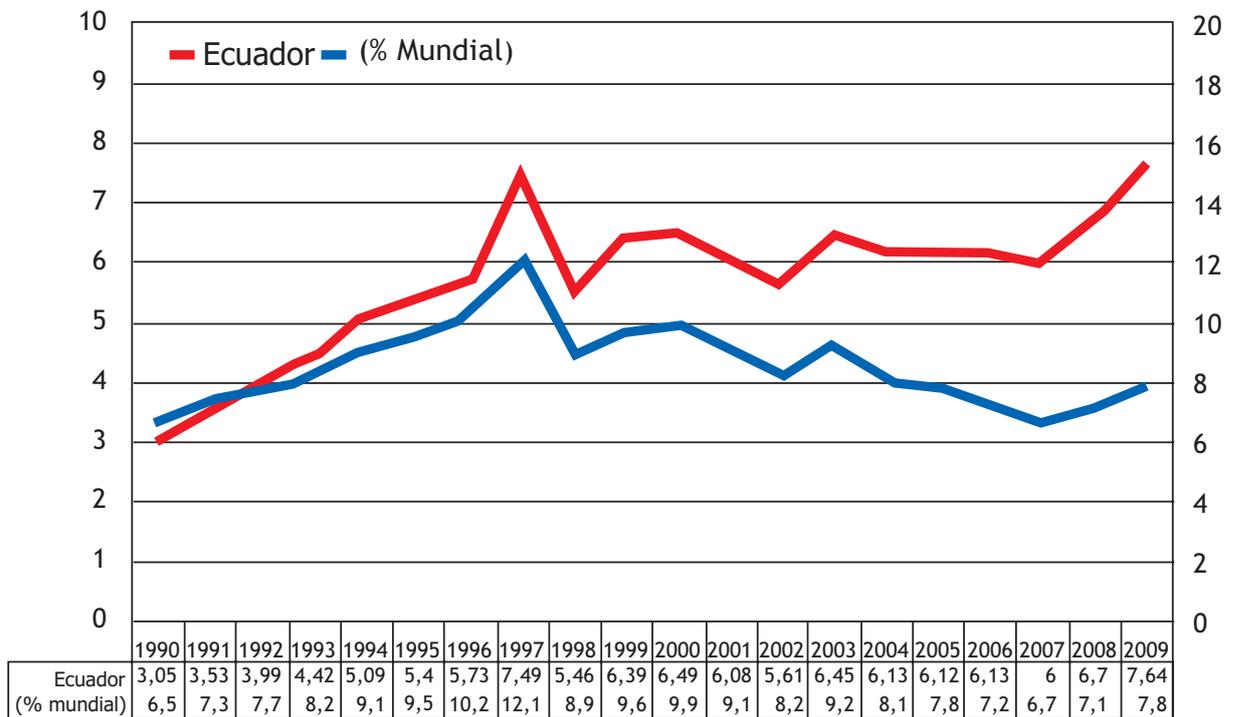
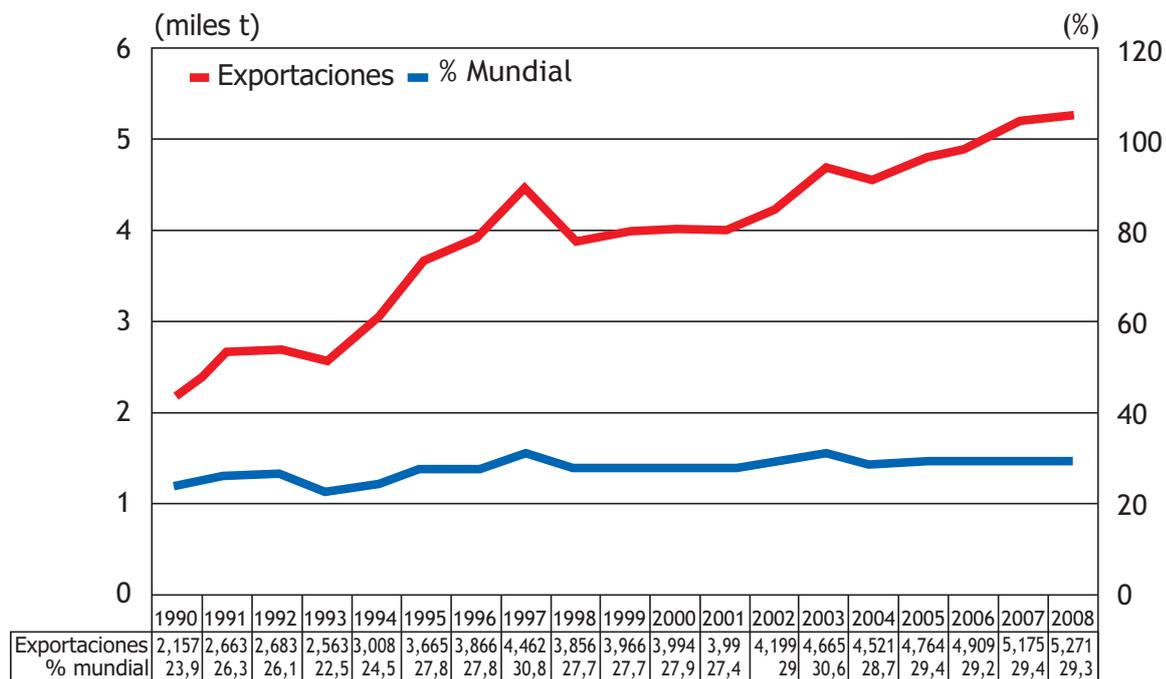


Figura 12. Bananos. Ecuador, producción (millón t; % de la producción mundial; 1990-2009)



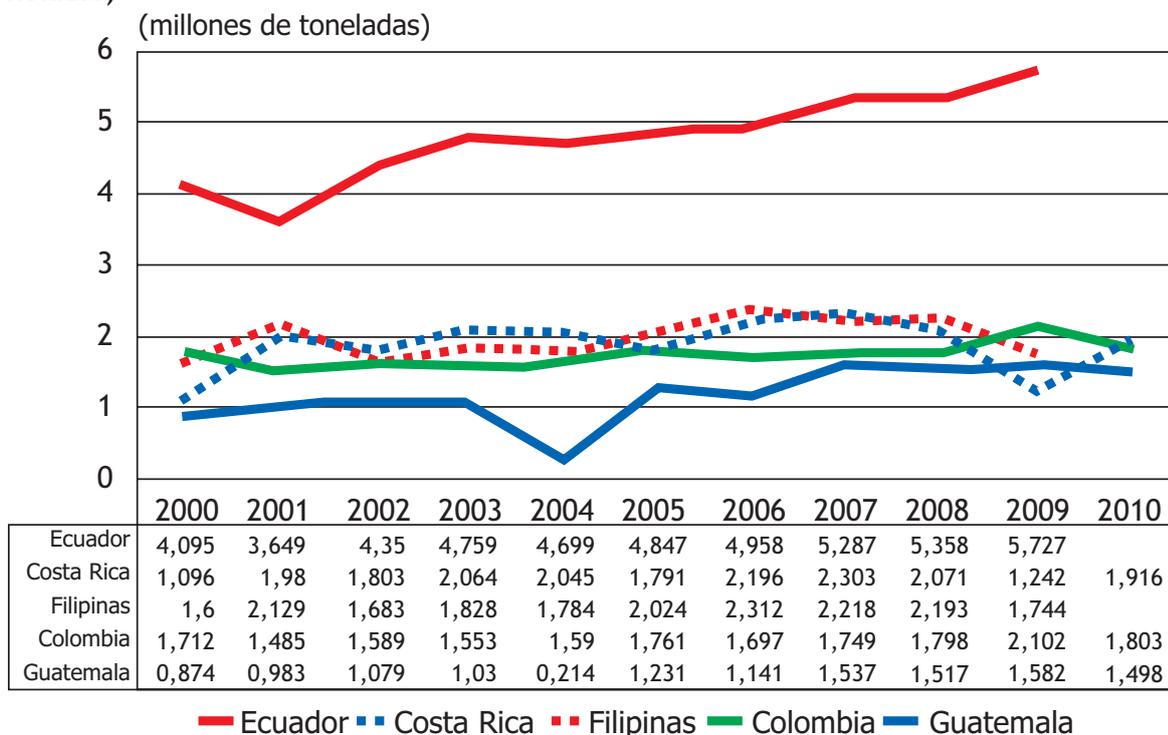
Fuente: Faostat.

Figura 13. Bananos. Ecuador, exportaciones (miles t; % de las exportaciones mundiales; 1990-2008)



Fuente: Faostat.

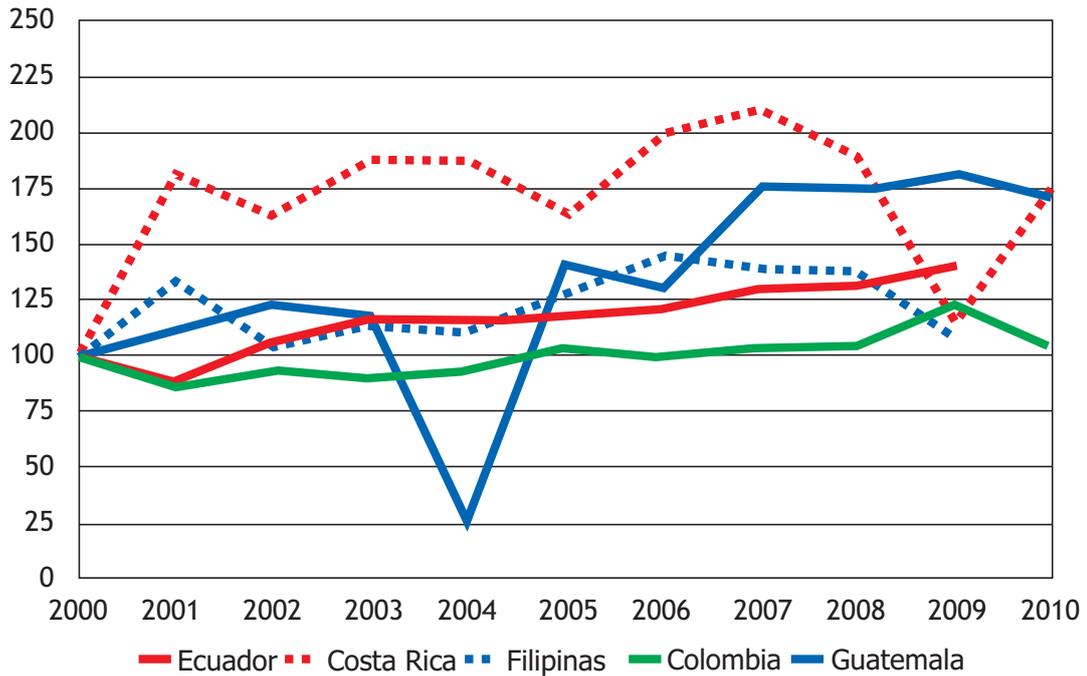
Figura 14. Exportaciones de los principales exportadores (2000-2009/2010; en millones de toneladas)



— Ecuador ■ Costa Rica ■ Filipinas ■ Colombia — Guatemala

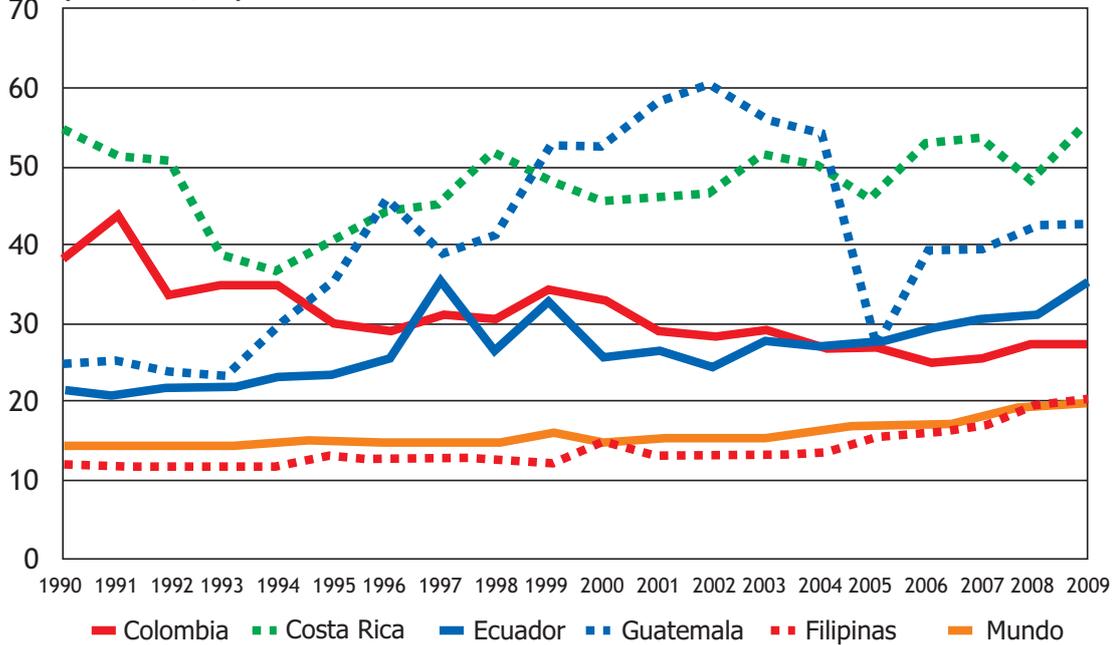
Fuente: Comtrade

Figura 15. Exportaciones de los principales exportadores (2000-2009/2010; 2000=100)



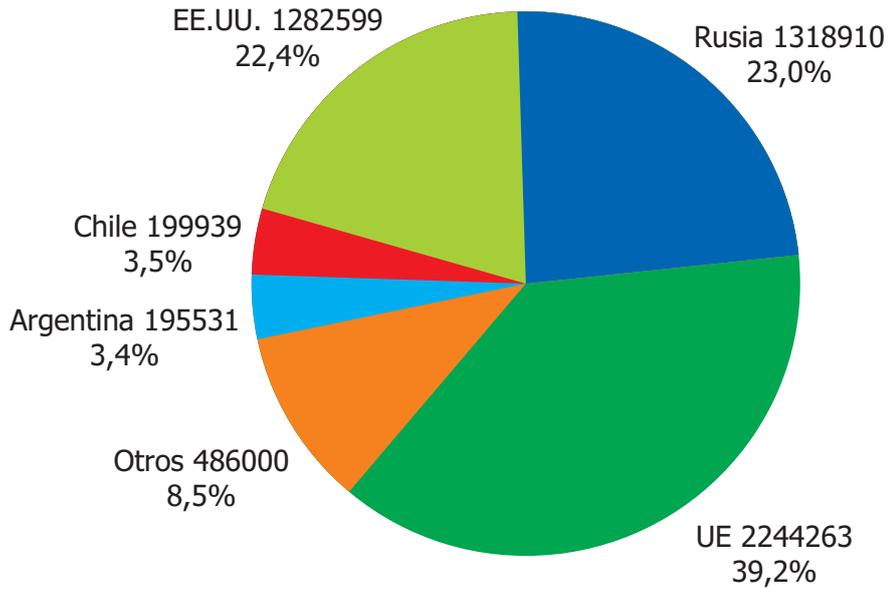
Fuente: Comtrade

Figura 16. Productividad de las tierras en la producción de bananos (1990-2009; toneladas/ha)



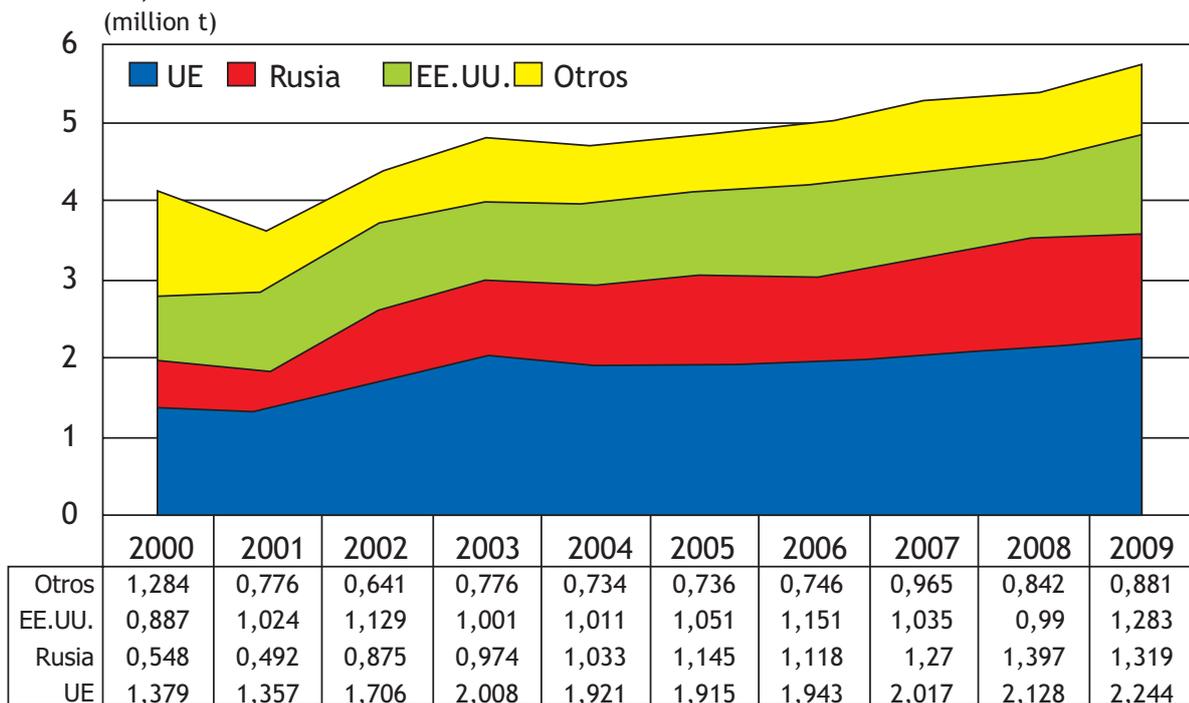
Fuente: Faostat

Figura 17. Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (t; %; 2009)



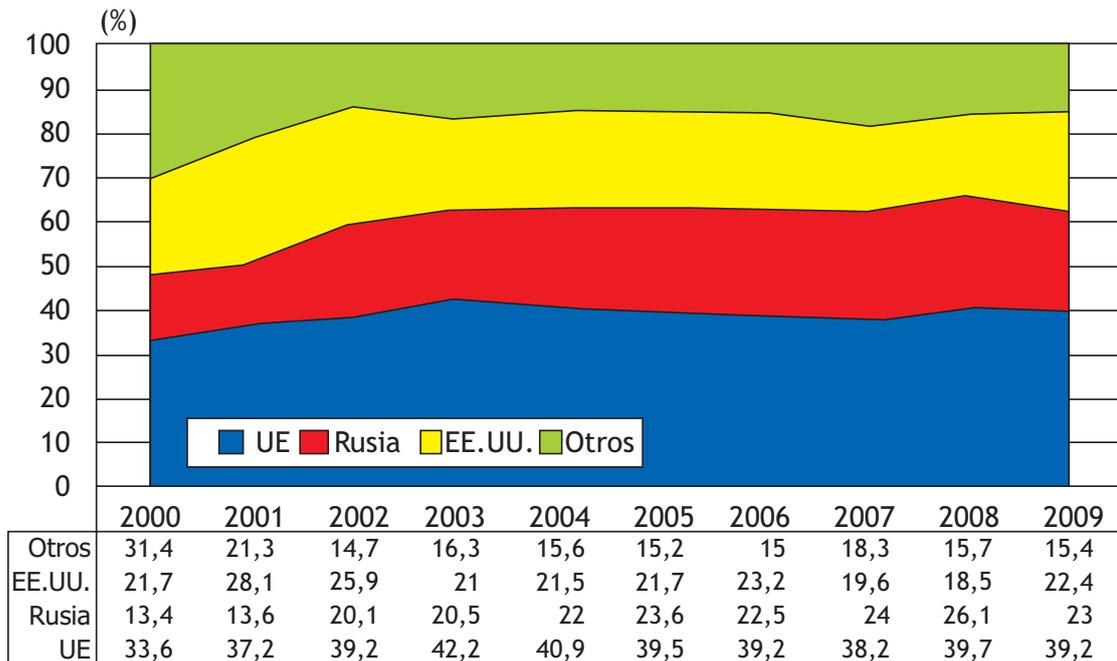
Fuente: Comtrade

Figura 18. Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (en millones de t; 2000-2009)



Fuente: Comtrade

Figura 19. Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (% 2000-2009)



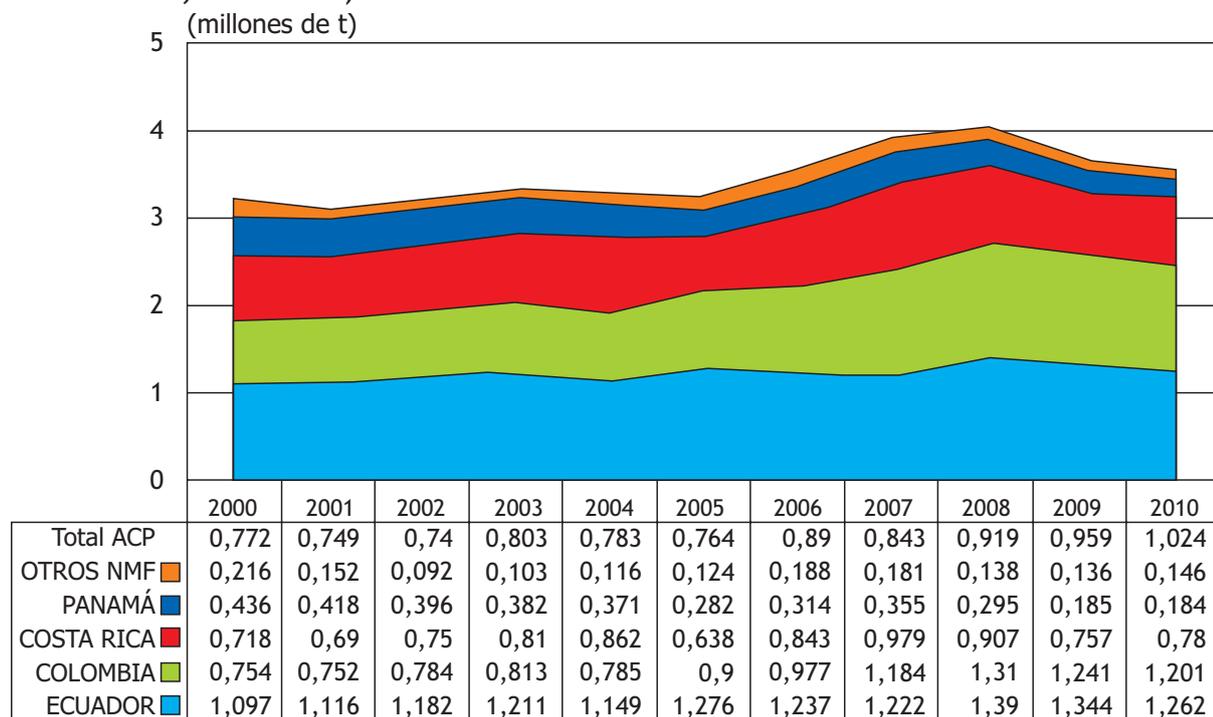
Fuente: Comrade

Figura 20. Ecuador. Exportaciones de bananos por país de destino (2000=100; 2000-2009)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Otros	100	60	50	60	57	57	58	75	66	69
EE.UU.	100	115	127	113	114	118	130	117	112	145
Rusia	100	90	160	178	189	209	204	232	255	241
UE	100	99	124	146	140	139	141	147	155	163

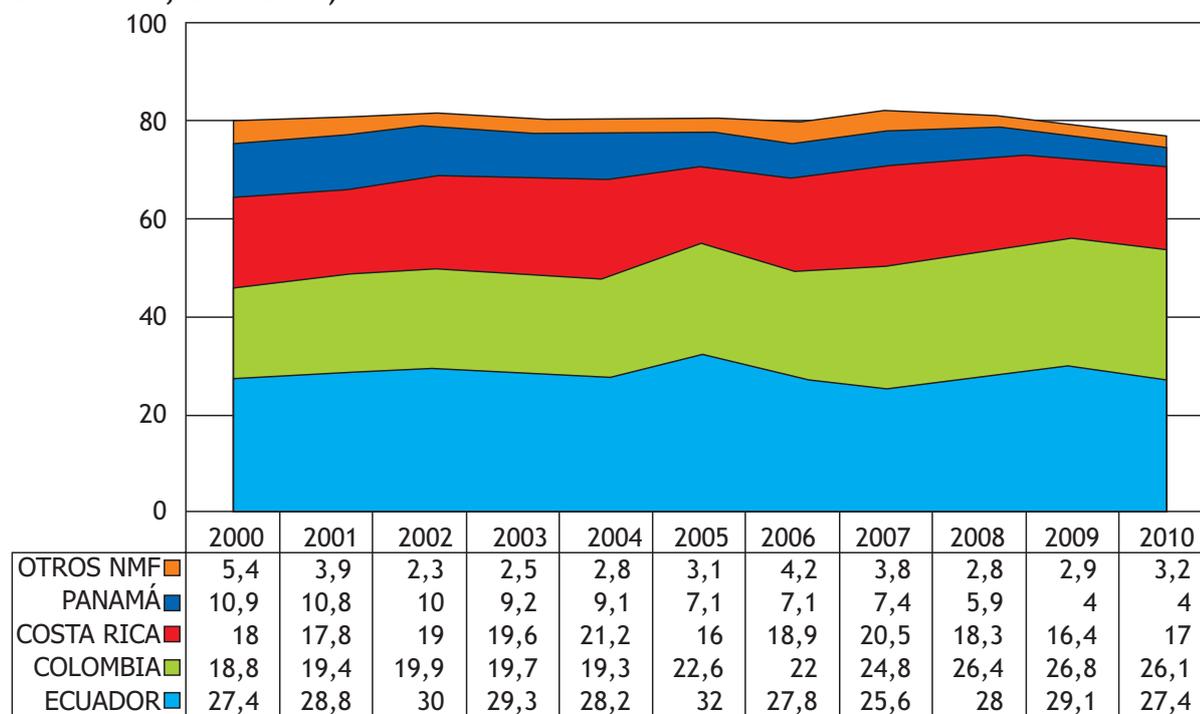
Fuente: Comrade

Figura 21. Bananos. UE-27, importaciones (solo comercio extra-UE) de países NMF (en millones de t; 2000-2010)



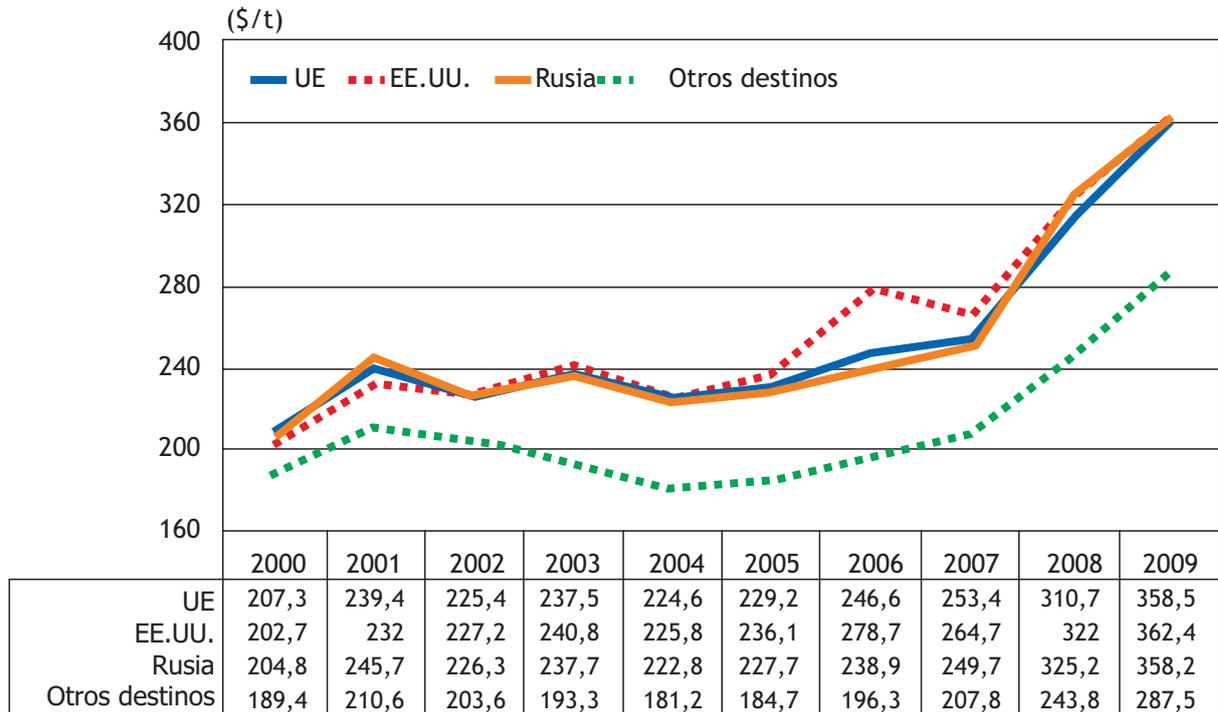
Fuente: Eurostat

Figura 22. Bananos. UE-27, importaciones (solo comercio extra-UE) de países NMF (cuotas de mercado; 2000-2010)



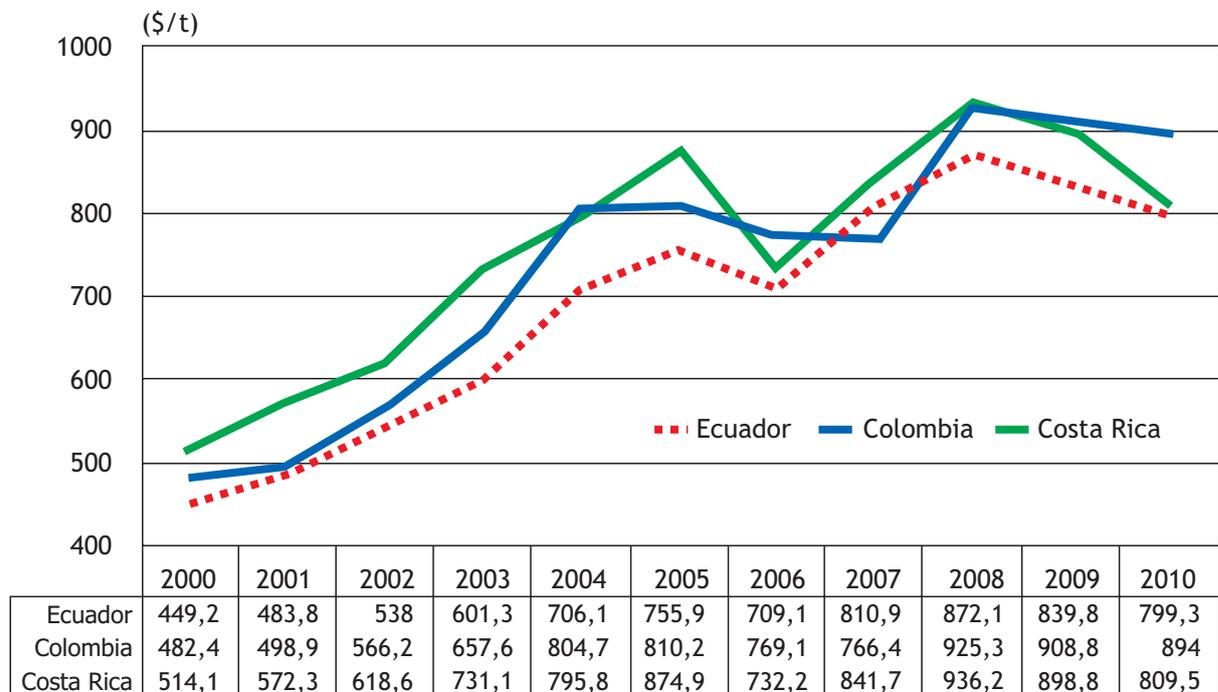
Fuente: Eurostat

Figura 23. Ecuador. Valor promedio de unidad de exportaciones de banano por país de destino, según reportado por Ecuador (FOB en sus fronteras; \$/t; 2000-2009)



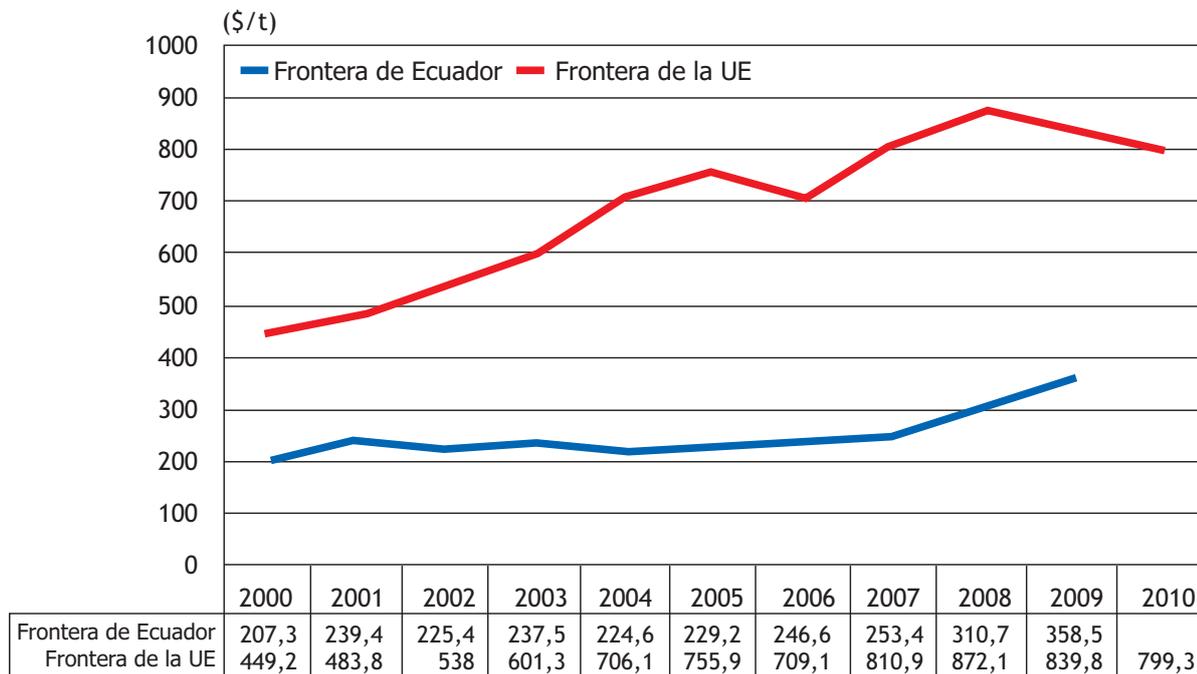
Fuente: Comrade

Figura 24. Ecuador, Colombia y Costa Rica. Valor promedio de unidad de exportaciones de banano a la UE, según reportado por la UE (CIF en sus fronteras; \$/t; 2000-2010)



Fuente: Comrade

Figura 25. Valor promedio de unidad de exportaciones de banano de Ecuador a la UE, según reportado por Ecuador (FOB en sus fronteras) y por la UE (CIF en sus fronteras) (\$/t; 2000-2010)



Fuente: Comrade

Figura 26. Márgenes preferenciales de Colombia, Perú y países centroamericanos con respecto a Ecuador (euro/tonelada; 2010-2025)

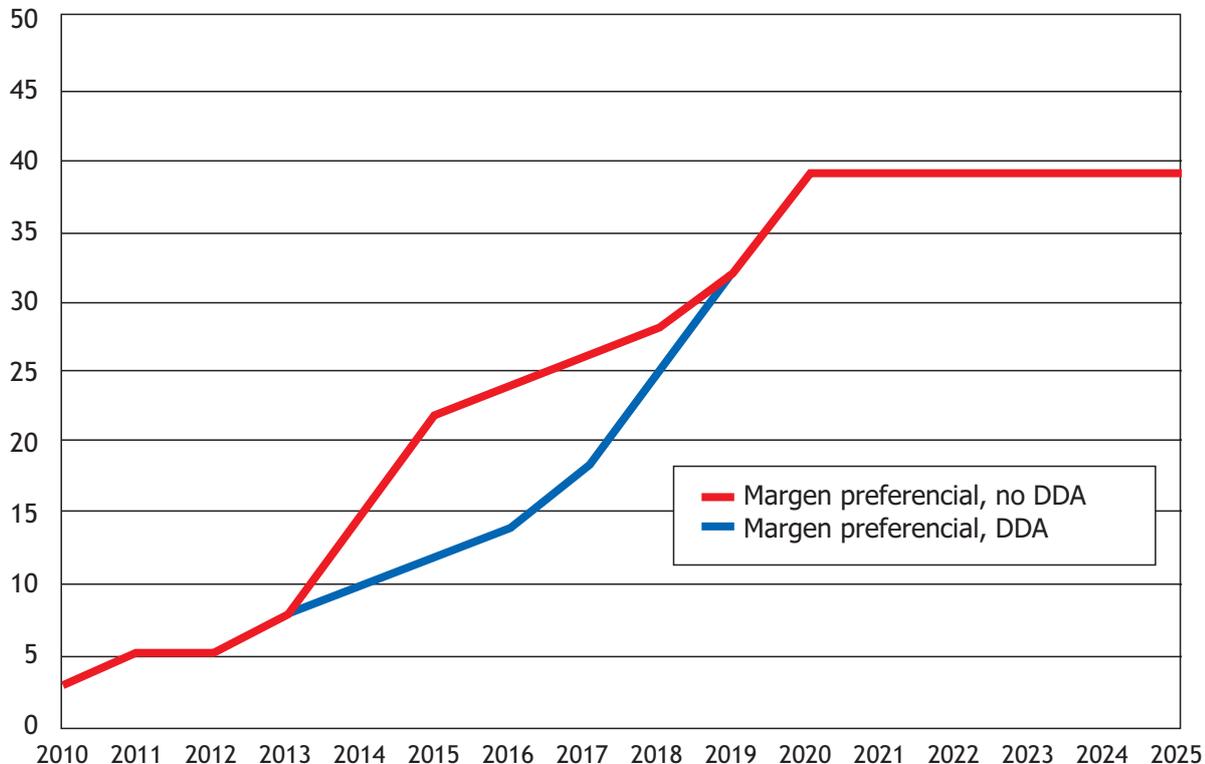
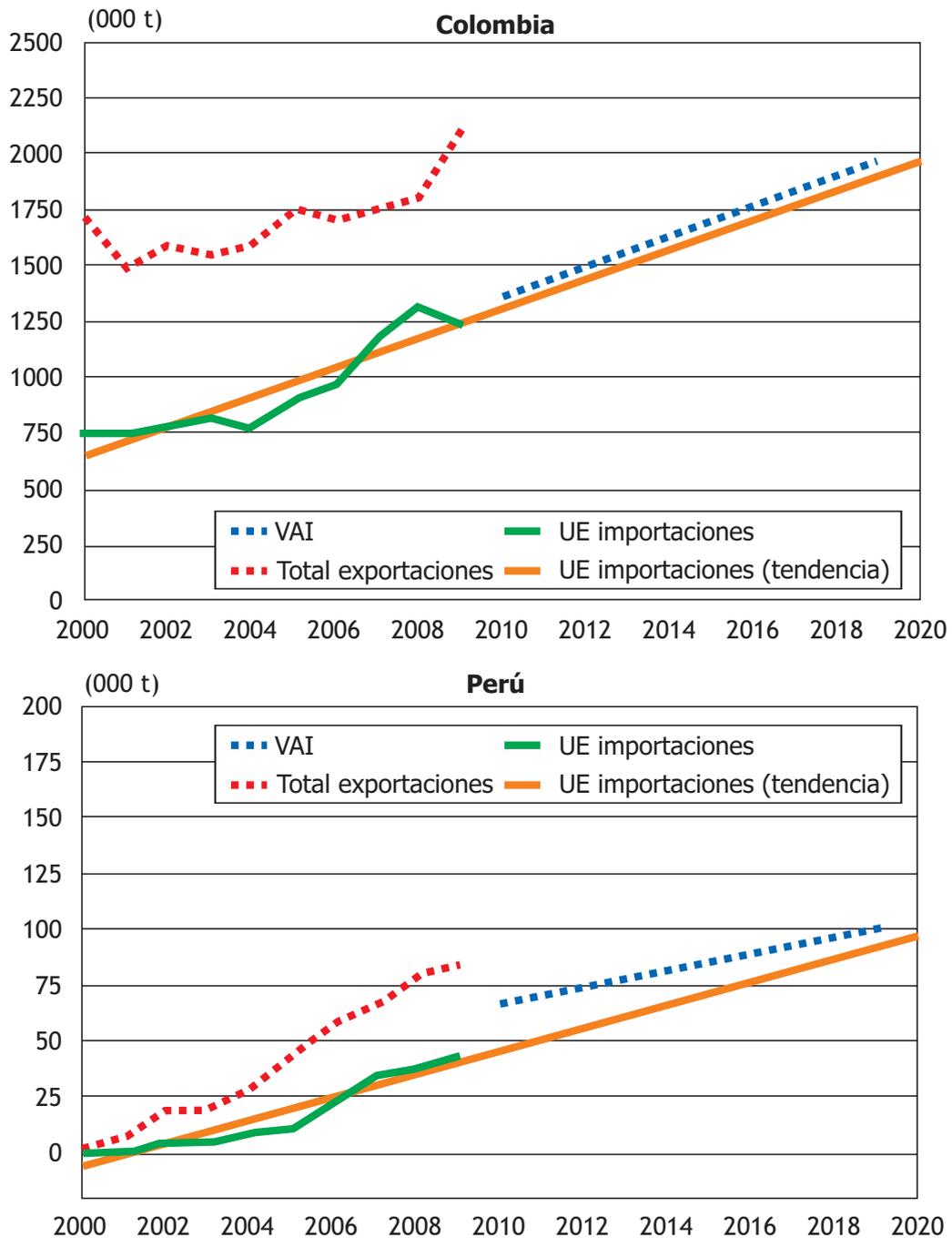
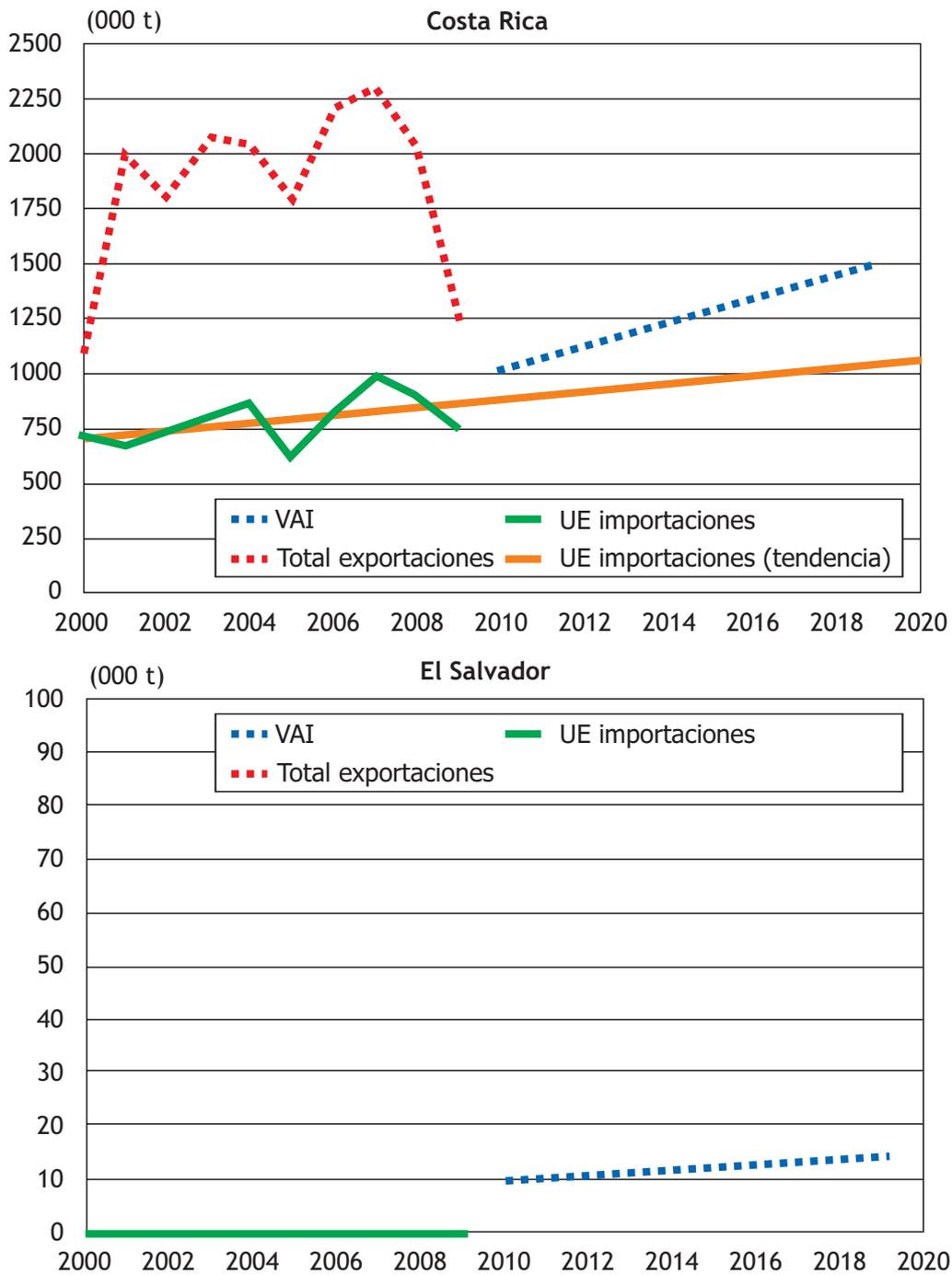


Figura 27. Colombia y Perú: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019)



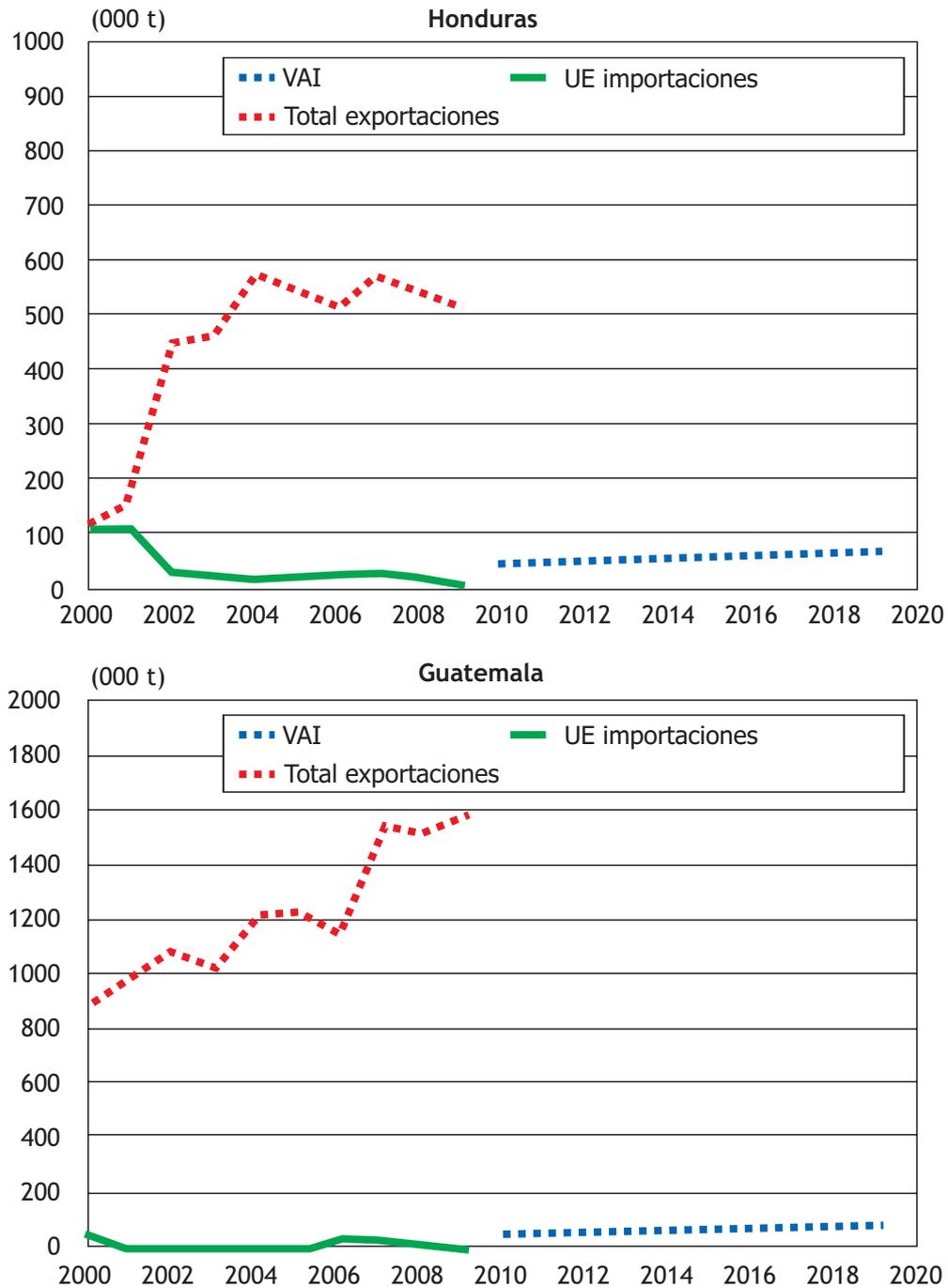
Fuente para los datos comerciales: Comext, Comtrade.

Figura 28. Costa Rica y El Salvador: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019)



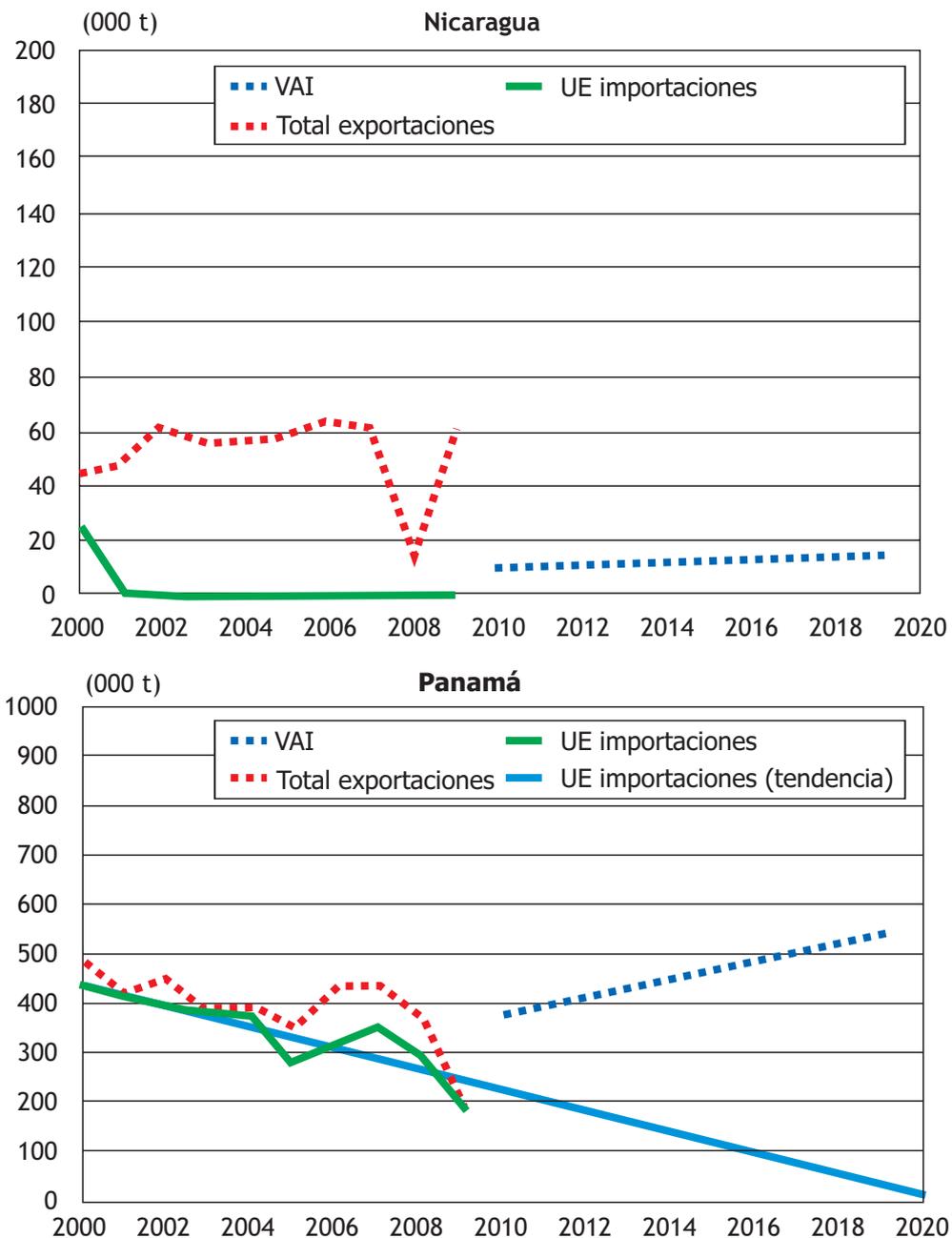
Fuente para los datos comerciales: Comext, Comtrade.

Figura 29. Honduras y Guatemala: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019)



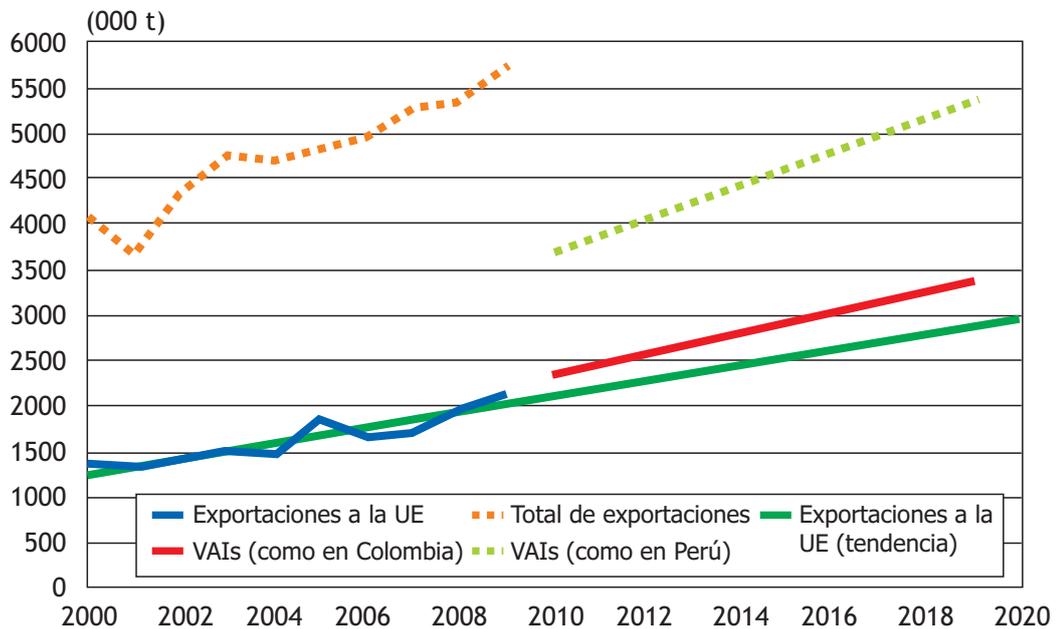
Fuente para los datos comerciales: Comext, Comtrade.

Figura 30. Nicaragua y Panamá: exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y “volúmenes de activación de importación” (2010-2019)



Fuente para los datos comerciales: Comext, Comtrade (Faostat para el total de exportaciones de banano de Panamá en 2004).

Figura 31. Ecuador. Exportaciones de banano a la UE-27, total de exportaciones de banano (2000-2009) y rango probable para los “volúmenes de activación de importación” (mil toneladas; 2010-2019)



Fuente para los datos comerciales: Comext, Comtrade.

Figura 32. Tipo de cambio Euro/USD (enero 1999-junio 2011)



Fuente: Banco Central Europeo.

Tabla 1. Unión Europea. Consumo per capita y total por estado miembro (kg per capita por año; 000 toneladas; 1997, 2002, 2007)

	1997		2002		2007	
	Consumo total	Consumo per capita	Consumo total	Consumo per capita	Consumo total	Consumo per capita
Austria	80	10	73	9	82	9,9
Bélgica	Na	Na	7	0,6	71	6,7
Bulgaria	14	1,7	31	4	36	4,7
Chipre	8	10,9	10	12,4	9	10,8
República Checa	84	8,2	89	8,7	84	8,2
Dinamarca	50	9,6	77	14,3	77	14,1
Estonia	11	7,6	9	6,7	11	8
Finlandia	57	11,1	59	11,4	68	12,8
Francia	68	1,2	138	2,3	305	4,9
Alemania	914	11,2	921	11,2	950	11,5
Grecia	57	5,2	64	5,8	87	7,8
Hungría	54	5,3	96	9,5	71	7
Irlanda	35	9,6	40	10,1	47	10,8
Italia	412	7,2	460	8	470	7,9
Letonia	17	6,9	14	6	17	7,4
Lituania	24	6,8	16	4,7	16	4,7
Luxemburgo	Na		3	7,7	3	7,3
Malta	6	16,7	6	15,9	4	10
Países Bajos	20	1,3	114	7,1	59	3,6
Polonia	167	4,3	128	3,3	118	3,1
Portugal	128	12,7	149	14,4	133	12,5
Rumania	38	1,7	61	2,8	147	6,8
Eslovaquia	60	11,2	44	8,1	39	7,3
Eslovenia	26	13,4	25	12,6	23	11,3
España	382	9,6	372	9	420	9,5
Suecia	133	15,1	157	16,6	140	15,3
Reino Unido	600	10,2	787	13,2	891	14,6
Unión Europea	3694	7,7	3951	8,2	4378	8,9

Tabla 2. Aranceles de importación para el banano bajo los distintos regímenes de importación de la UE; márgenes preferenciales de los países andinos y centroamericanos, signatarios de los Acuerdos Comerciales con la UE, vis a vis Ecuador.

	Tarifa de importación (€/t)				Margen preferencial de los países andinos y centroamericanos con respecto a Ecuador (modalidades no DDA)	Margen preferencial de los países andinos y centroamericanos con respecto a Ecuador (modalidades DDA para el 31.12.2013)
	NMF (modalidades no DDA)	NMF (modalidades DDA para el 31.12.2013)	ACP y LDC	Acuerdos comerciales entre la UE y los países andinos y de Centroamérica*		
2010	148	148	0	145	3	3
2011	143	143	0	138	5	5
2012	136	136	0	131	5	5
2013	132	132	0	124	8	8
2014	132	127	0	117	15	10
2015	132	122	0	110	22	12
2016	127	117	0	103	24	14
2017	122	114	0	96	26	18
2018	117	114	0	89	28	25
2019	114	114	0	82	32	32
From 1.1.2020	114	114	0	75	39	39

* Hasta el 31/12 de 2019 la tarifa preferencial está sujeta a una "cláusula de estabilización" basada en los volúmenes de activación de importación específicos de cada país

NOTAS

- 1 En el cuadro 2 se detallan las cifras del 2008 porque la base de datos del Comtrade no provee información para algunos de los principales exportadores en el 2008 y el 2009.
- 2 Reglamento CE 1782 del 19 de diciembre del 2006.
- 3 Reglamento CE 416 del 28 de febrero del 2001.
- 4 Un grupo de países identificados como los menos avanzados, según criterios definidos por las Naciones Unidas. Actualmente, el grupo incluye a 47 países.
- 5 Reglamento CE 1528 del 20 de diciembre del 2007. En efecto, solo los países de la Comunidad del Caribe CARIFORUM (excepto Haití) firmaron un AAE con la UE, mientras los demás acuerdos firmados hasta la fecha entre la UE y los países ACP son acuerdos 'provisionales'. No obstante, esto no hace diferencia alguna con respecto a las implicaciones de los acuerdos preferenciales para el régimen de política comercial de la UE.
- 6 Opiniones varían con respecto a la capacidad de los exportadores ACP de continuar aumentando tanto sus exportaciones a una tasa constante, como su participación en el mercado de la UE. Aunque existen amplios márgenes para mejorar las tecnologías de producción e incrementar la porción de tierras asignadas a la producción del banano, problemas relacionados con la fortaleza de las instituciones públicas y la infraestructura física son los principales factores que limitan la expansión de las exportaciones en muchos países ACP.
- 7 Las exportaciones del Ecuador incrementaron en el 2009, pero disminuyeron en el 2010 debido a condiciones climáticas adversas en la segunda mitad del año.
- 8 Al considerar los vínculos entre la productividad de la tierra y la competitividad de las exportaciones de banano, se debe considerar la posibilidad de distintos sistemas de producción - uno para las exportaciones, otro para la producción destinada al mercado interno - que se caracterizan por distintas tecnologías de producción y características de calidad del producto.
- 9 Considerando a los ocho países signatarios, al usar la reciente evolución de sus exportaciones de banano a la UE para predecir la futura evolución de sus exportaciones, se debe tomar en cuenta que en años recientes los países han sido sujetos a dos importantes cambios en el régimen de importación de la UE para el banano que han causado efectos contradictorios en su competitividad: el régimen de importación de 'sólo aranceles' para el banano proveniente de los países NMF que entró en vigor el 1 de enero del 2006, y los AAEs que establecieron un régimen de importación libre de impuestos y cuotas para las exportaciones ACP y entraron en vigor el 1 de enero del 2008.
- 10 Existe evidencia de que el banano de marca Chiquita se vende a un precio premiado en el mercado de la UE. Sin embargo, si este precio es únicamente el resultado de los grandes esfuerzos de marketing por parte de Chiquita o también refleja las diferencias de calidad entre el banano de marca Chiquita y el banano de otras marcas sigue siendo una cuestión en debate.

SELECCIÓN DE DOCUMENTOS DE FONDO DE ICTSD

Agriculture Trade and Sustainable Development

The Impact of US Biofuel Policies on Agricultural Price Levels and Volatility. By Bruce Babcock. Issue Paper No. 35, 2011.
Post-2013 EU Common Agricultural Policy, Trade And Development: A Review of Legislative Proposals. By Alan Matthews. Issue Paper No. 39, 2011.
Improving the International Governance of Food Security and Trade. By Ahmad Manzoor. Issue Paper No. 38, 2011.
Food Reserves in Developing Countries. By Christopher Gilbert. Issue Paper No. 37, 2011.
Global Food Stamps: An Idea Worth Considering?. By Timothy Josling. Issue Paper No. 36, 2011.
The Impact of US Biofuel Policies on Agricultural Price Levels and Volatility. By Bruce Babcock. Issue Paper No. 35, 2011.
Risk Management in Agriculture and the Future of the EU's Common Agricultural Policy. By Stefan Tangermann. Issue Paper No. 34, 2011.
Policy Solutions To Agricultural Market Volatility: A Synthesis. By Stefan Tangermann. Issue Paper No. 33, 2011.
Composite Index of Market Access for the Export of Rice from the United States. By Eric Wailes. Issue Paper No. 32, 2011.
Composite Index of Market Access for the Export of Rice from Thailand. By T. Dechachete. Issue Paper No. 31, 2011.
Composite Index of Market Access for the Export of Poultry from Brazil. By H. L. Burnquist, C. C. da Costa, M. J. P. de Souza, L. M. Fassarella. Issue Paper No. 30, 2011.

Competitiveness and Sustainable Development

Evaluating Aid for Trade on the Ground: Lessons from Malawi. By Jonathan Said, John McGrath, Catherine Grant, and Geoffrey Chapman. Issue Paper No.21, 2010.
Evaluating Aid for Trade Effectiveness on the Ground: A Methodological Framework. By Ratnakar Adhikari. Issue Paper No.20, 2010.
EU Climate Policies and Developing Country Trade Vulnerability. By ICTSD. Issue Paper No.19, 2011.
The Allocation of Emission Allowances Free of Charge: Legal and Economic Considerations. By Ingrid Jegou and Luca Rubini. Issue Paper No.18, 2011.
The Role of International Trade, Technology and Structural Change in Shifting Labour Demands in South Africa. By H. Bhorat, C. van der Westhuizen and S.Goga. Issue Paper No. 17, 2010.
Trade Integration and Labour Market Trends in India: an Unresolved Unemployment Problem. By C.P. Chandrasekhar. Issue Paper No. 16, 2010.
The Impact of Trade Liberalization and the Global Economic Crisis on the Productive Sectors, Employment and Incomes in Mexico. By A. Puyana. Issue Paper No. 15, 2010.
Globalization in Chile: A Positive Sum of Winners and Losers. By V. E. Tokman. Issue Paper No. 14, 2010.

Dispute Settlement and Legal Aspects of International Trade

Conflicting Rules and Clashing Courts. The Case of Multilateral Environmental Agreements, Free Trade Agreements and the WTO. By Pieter Jan Kuijper. Issue Paper No.10, 2010.
Burden of Proof in WTO Dispute Settlement: Contemplating Preponderance of the Evidence. By James Headen Pfitzer and Sheila Sabune. Issue Paper No. 9, 2009.
Suspension of Concessions in the Services Sector: Legal, Technical and Economic Problems. By Arthur E. Appleton. Issue Paper No. 7, 2009.

Fisheries, International Trade and Sustainable Development

The Importance of Sanitary and Phytosanitary Measures to Fisheries Negotiations in Economic Partnership Agreements. By Martin Doherty. Issue Paper No. 7, 2008.
Fisheries, Aspects of ACP-EU Interim Economic Partnership Agreements: Trade and Sustainable Development Implications. By Liam Campling. Issue Paper No. 6, 2008.
Fisheries, International Trade and Sustainable Development. By ICTSD. Policy Discussion Paper, 2006.

Innovation, Technology and Intellectual Property

The Influence of Preferential Trade Agreements on the Implementation of Intellectual Property Rights in Developing Countries. By Ermias Tekeste Biadgleng and Jean-Christophe Maur. Issue Paper No. 33, 2011.
Intellectual Property Rights and International Technology Transfer to Address Climate Change: Risks, Opportunities and Policy Options. By K. E. Maskus and R. L. Okediji. Issue Paper No. 32, 2010
Intellectual Property Training and Education: A Development Perspective. By Jeremy de Beer and Chidi Oguamanam. Issue Paper No. 31, 2010.
An International Legal Framework for the Sharing of Pathogens: Issues and Challenges. By Frederick M. Abbott. Issue Paper No. 30, 2010.

Trade in Services and Sustainable Development

Facilitating Temporary Labour Mobility in African Least-Developed Countries: Addressing Mode 4 Supply-Side Constraints. By Sabrina Varma. Issue Paper No.10, 2009.
Advancing Services Export Interests of Least-Developed Countries: Towards GATS Commitments on the Temporary Movement of natural Persons for the Supply of Low-Skilled and Semi-Skilled Services. By Daniel Crosby, Issue Paper No. 9, 2009.
Maritime Transport and Related Logistics Services in Egypt. By Ahmed F. Ghoneim, and Omneia A. Helmy. Issue Paper No. 8, 2007.

Environmental Goods and Services Programme

Harmonising Energy Efficiency Requirements - Building Foundations for Co-operative Action. By Rod Janssen. Issue Paper No. 14, 2010
Climate-related single-use environmental goods. By Rene Vossenaar. Issue Paper No.13, 2010.
Technology Mapping of the Renewable Energy, Buildings, and transport Sectors: Policy Drivers and International Trade Aspects: An ICTSD Synthesis Paper. By Renee Vossenaar and Veena Jha. Issue Paper No.12, 2010.

Trade and Sustainable Energy

International Transport, Climate Change and Trade: What are the Options for Regulating Emissions from Aviation and Shipping and what will be their Impact on Trade? By Joachim Monkelbaan. Background Paper, 2010.
Climate Change and Trade on the Road to Copenhagen. Policy Discussion Paper, 2009.
Trade, Climate Change and Global Competitiveness: Opportunities and Challenge for Sustainable Development in China and Beyond. By ICTSD. Selected Issue Briefs No. 3, 2008.
Intellectual Property and Access to Clean Energy Technologies in Developing Countries: An Analysis of Solar Photovoltaic, Biofuel and Wind Technologies. By John H. Barton. Issue Paper No. 2, 2007.

Regionalism and EPAs

Implications of Trade Policy Changes for the Competitiveness of Ecuadorian Banana Exports to the EU Market. By Giovanni Anania. Issue Paper No. 10, 2011.
Obstacles sanitaires, phytosanitaires et techniques au commerce dans les Accords de partenariat économique entre l'Union européenne et les pays ACP. By Denise Prévost. Issue Paper No. 9, 2010.
Questions Juridiques et Systémiques Dans les Accords de Partenariat économique : Quelle Voie Suivre à Présent ? By Cosmas Milton Obote Ochieng. Issue Paper No. 8, 2010.
Rules of Origin in EU-ACP Economic Partnership Agreements. By Eckart Naumann. Issue Paper No. 7, 2010
SPS and TBT in the EPAs between the EU and the ACP Countries. By Denise Prévost. Issue Paper No. 6, 2010.
Los acuerdos comerciales y su relación con las normas laborales: Estado actual del arte. By Pablo Lazo Grandi. Issue Paper No. 5, 2010.

Global Economic Policy and Institutions

The Microcosm of Climate Change Negotiations: What Can the World Learn from the European Union? By Håkan Nordström, Issue Paper No. 1, 2009.

Estas publicaciones así como otros documentos de ICTSD están disponibles en: <http://www.ictsd.org>

El Programa sobre Regionalismo busca mejorar la comprensión y proveer opciones de política en la articulación de las múltiples negociaciones comerciales y sus relaciones con el desarrollo sostenible.

- Implications of Trade Policy Changes for the Competitiveness of Ecuadorian Banana Exports to the EU Market. By Giovanni Anania. Issue paper No. 10, 2011
- Obstacles sanitaires, phytosanitaires et techniques au commerce dans les Accords de partenariat économique entre l'Union européenne et les pays ACP. By Denise Prévost. Issue Paper No. 9, 2010
- Questions Juridiques et Systémiques Dans les Accords de Partenariat économique : Quelle Voie Suivre à Présent ? By Cosmas Milton Obote Ochieng. Issue Paper No. 8, 2010
- Rules of Origin in EU-ACP Economic Partnership Agreements. By Eckart Naumann. Issue Paper No. 7, 2010
- Sanitary, Phytosanitary and Technical Barriers to Trade in the Economic Partnership Agreements between the European Union and the ACP Countries. By Denise Prévost. Issue Paper No. 6, 2010
- Los acuerdos comerciales y su relación con las normas laborales: Estado actual del arte by Pablo Lazo Grandi, ICTSD Programme on Regionalism and EPA's, Issue Paper No. 5, 2010
- Revisiting Regional Trade Agreements and Their Impact on Services Trade by Mario Marconini, ICTSD Programme on Regionalism and EPA's, Issue Paper No. 4, 2010
- Trade Agreements and their Relation to Labour Standards: The Current Situation by Pablo Lazo Grandi, ICTSD Programme on Regionalism and EPA's, Issue Paper No. 3, 2009
- Legal and Systematic Issues in the Interim Economic Partnership Agreements: Which Way Now?, by Cosmas Milton Obote Ochieng, ICTSD Programme on Regionalism and EPA's, Issue Paper No. 2, 2009
- Environmental Issues in Economic Partnership Agreements: Implications for Developing Countries, by Beatrice Chaytor, ICTSD Programme on Regionalism and EPA's, Issue Paper No. 1, 2009

Para más información: www.ictsd.org

SOBRE ICTSD

Fundado en 1996, el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD, por sus siglas en inglés) es una organización no gubernamental sin fines de lucro basada en Ginebra. Por medio de la provisión de información, creación de una red de contactos, promoción de diálogo, investigación y construcción de capacidades, el Centro persigue dos objetivos principales. Por un lado, empoderar a las partes involucradas en la política comercial y por otro, influir en el sistema multilateral de comercio a fin de promover el desarrollo sostenible.