

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA  
ESCUELA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS  
Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL  
MARCO DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES: CASO DEL BANANO  
ECUATORIANO FRENTE A SUS PRINCIPALES COMPETIDORES COLOMBIA Y  
COSTA RICA DURANTE EL PERIODO 2014-2017**

**ANDREA YAJAIRA ROMERO PAZMIÑO**

**FEBRERO, 2019  
QUITO – ECUADOR**

## **DEDICATORIA**

A mi madre  
por su amor y apoyo incondicional,  
por estar presente en los momentos más difíciles,  
por su esfuerzo y acompañamiento en esta etapa de mi vida universitaria,  
por ser mi madre, la mejor.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi padre, por su esfuerzo y guía.

A mis abuelitos, por su cariño y confianza en mis capacidades.

A mi hermano, por su apoyo incondicional y ejemplo de superación.

A mis mejores amigos, por sus consejos, risas y aventuras vividas en este camino.

A mi director de tesis, Sergio, por su paciencia y compromiso para llevar a cabo esta disertación.

A mis profesores de carrera por compartir sus conocimientos, experiencias y su compromiso en brindar una educación de calidad.

## ÍNDICE GENERAL

I. TEMA.....	1
II. RESUMEN .....	1
III. ABSTRACT .....	2
IV. RÉSUMÉ.....	3
V. INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO 1 .....	10
ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR-UNIÓN EUROPEA.....	10
1.1. Antecedentes .....	10
1.1.1. Guerra del Banano.....	10
1.1.2. Sistema General de Preferencias Plus.....	13
1.1.3. Proceso de negociación del Acuerdo Comercial Multipartes.....	16
1.2. Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea.....	19
1.2.1. Tipología del acuerdo.....	19
1.2.2. Acceso a mercados .....	21
1.2.3. Defensa comercial .....	23
1.2.4. Normas de origen .....	26
1.3. Herramientas para aprovechar el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea..	28
1.3.1. Eurocámaras .....	29
1.3.2. UE Trade Helpdesk .....	32
1.3.3. Ecuapass.....	35
CAPÍTULO 2 .....	38
COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL CASO DEL BANANO .....	38
2.1. Comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea .....	38
2.1.1. Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea.....	38
2.1.2. Importaciones del Ecuador desde Unión Europea .....	42
2.1.3. Balanza comercial no petrolera del Ecuador con la Unión Europea .....	45
2.2. Sector bananero en Ecuador .....	47
2.2.1. Proceso productivo del banano.....	48
2.2.2. Superficie, producción y rendimiento del banano ecuatoriano .....	51
2.2.3. Importancia socioeconómica del sector bananero en el Ecuador .....	54
2.3. Comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea caso banano .....	57
2.3.1. Indicadores de posición y dinamismo comercial .....	58
2.3.2. Posición y dinamismo comercial antes del Acuerdo Comercial Multipartes .....	60
2.3.3. Posición y dinamismo comercial con el Acuerdo Comercial Multipartes.....	66

CAPÍTULO 3 .....	71
ECUADOR FRENTE A SUS PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA CASO DEL BANANO .....	71
3.1. Colombia.....	71
3.1.1. Sector bananero colombiano .....	71
3.1.2. Situación del banano colombiano para ingresar a la Unión Europea .....	74
3.1.3. Posición comercial del banano colombiano en la Unión Europea .....	78
3.2. Costa Rica .....	81
3.2.1. Sector bananero costarricense .....	81
3.2.2. Situación del banano costarricense para ingresar a la Unión Europea .....	84
3.2.3. Posición comercial del banano costarricense en la Unión Europea .....	87
3.3. Ecuador frente a sus principales competidores .....	90
3.3.1. Sector bananero ecuatoriano, colombiano y costarricense.....	90
3.3.2. Aranceles del banano fresco para Ecuador, Colombia y Costa Rica en el mercado de la Unión Europea .....	94
3.3.3. Posición comercial del banano ecuatoriano, colombiano y costarricense en el mercado de la Unión Europea .....	96
VI. ANÁLISIS .....	103
VII. CONCLUSIONES .....	106
VIII. RECOMENDACIONES .....	108
LISTA DE REFERENCIAS .....	109
ANEXOS .....	125

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Superficie, producción y rendimiento del banano ecuatoriano periodo 2014-2017 ...	51
Tabla 2 Superficie, producción y rendimiento del banano ecuatoriano por provincias año 2017.....	52
Tabla 3 Participación del empleo agropecuario en el empleo total .....	56
Tabla 4 Aranceles según el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos .....	60
Tabla 5 Aranceles según el Acuerdo Comercial Multipartes para el banano ecuatoriano .....	66
Tabla 6 Superficie, producción y rendimiento del banano colombiano .....	71
Tabla 7 Superficie, producción y rendimiento del banano colombiano por departamentos año 2017.....	72
Tabla 8 Arancel del banano colombiano en el mercado de la Unión Europea .....	77
Tabla 9 Superficie, producción y rendimiento del banano costarricense .....	81
Tabla 10 Superficie, producción y rendimiento del banano costarricense de exportación por zona año 2016 .....	82
Tabla 11 Arancel del banano costarricense en el mercado de la Unión Europea .....	86
Tabla 12 Rendimiento del banano del Ecuador, Colombia y Costa Rica periodo 2014-2017	90
Tabla 13 Principales destinos de las exportaciones de banano fresco del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea año 2017 .....	100

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2014-2016.....	38
Figura 2: Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea según principales secciones CUCI periodo 2014-2016 .....	40
Figura 3: Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea a nivel de productos periodo 2014-2016 .....	41
Figura 4: Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea periodo 2014-2016.....	42
Figura 5: Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea según principales secciones CUCI periodo 2014-2016 .....	43
Figura 6: Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea a nivel de productos periodo 2014-2016 .....	44
Figura 7: Balanza comercial no petrolera del Ecuador con la Unión Europea periodo 2014-2016.....	45
Figura 8: Balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea según principales secciones CUCI periodo 2014-2016 .....	46
Figura 9: Proceso productivo del banano.....	48
Figura 10: Clasificación de las exportaciones ecuatorianas .....	54
Figura 11: Participación del banano en las exportaciones y en el PIB nacional.....	55
Figura 12: Exportaciones de banano fresco del Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2014-2016 .....	61
Figura 13: Exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2014-2016.....	62
Figura 14: Participación del Ecuador en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2016.....	63
Figura 15: Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco de la Unión Europea año 2016 .....	64
Figura 16: Exportaciones de banano fresco del Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2016-2017 .....	67
Figura 17: Exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2016-2017.....	67
Figura 18: Participación del Ecuador en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2016-2017.....	68

Figura 19: Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco dentro de la Unión Europea año 2017.....	69
Figura 20: Participación del banano en las exportaciones de Colombia periodo 2014-2017 ..	73
Figura 21: Exportaciones de banano fresco de Colombia hacia la Unión Europea periodo 2014-2017 .....	78
Figura 22: Exportaciones colombianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2014-2017 .....	79
Figura 23: Participación de Colombia en las importaciones de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2017 .....	79
Figura 24: Principales destinos de las exportaciones colombianas de banano fresco dentro de la Unión Europea año 2017.....	80
Figura 25: Participación del banano en las exportaciones de Costa Rica periodo 2014-2017	83
Figura 26: Exportaciones de banano fresco de Costa Rica hacia la Unión Europea periodo 2014-2017 .....	87
Figura 27: Exportaciones costarricenses de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2014-2017 .....	88
Figura 28: Participación de Costa Rica en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2017.....	88
Figura 29: Principales destinos de las exportaciones costarricenses de banano fresco dentro de la Unión Europea año 2017.....	89
Figura 30: Participación del banano en las exportaciones totales del Ecuador, Colombia y Costa Rica periodo 2014-2017.....	93
Figura 31: Reducción arancelaria del banano fresco según el tipo de acuerdo firmado con la Unión Europea .....	94
Figura 32: Exportaciones de banano fresco del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea en millones de euros periodo 2014-2017.....	96
Figura 33: Exportaciones de banano fresco del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea en millones de kilogramos periodo 2014-2017 .....	97
Figura 34: Exportaciones de banano fresco por habitante del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea.....	98
Figura 35: Participación del Ecuador, Colombia y Costa Rica en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2017 .....	99

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

Anexo 1: Artículo 7 del anexo II del ACM .....	125
Anexo 2: Contingentes establecidos para la implementación del mecanismo de estabilización del banano por parte de la Unión Europea.....	126
Anexo 3: Cálculo del IVCR del año 2014 al 2017 .....	127
Anexo 4: Cálculo del IB Norm del año 2014 al 2017.....	131

## **I. TEMA**

Comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes: caso del banano ecuatoriano frente a sus principales competidores Colombia y Costa Rica durante el periodo 2014-2017.

## **II. RESUMEN**

Esta investigación desarrolla un análisis sobre la influencia del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) en el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano frente a sus principales competidores Colombia y Costa Rica. Para ello, se describe el ACM, luego se analiza el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano antes y después del ACM y, por último, se compara la posición comercial del banano ecuatoriano frente a sus competidores. El trabajo se sustenta en las teorías de la dotación de factores y de la integración económica; la primera permite comprender el intercambio comercial entre las partes y la segunda sirve para describir el acuerdo y sus efectos. La metodología empleada consta de un enfoque deductivo, con un diseño cuantitativo no experimental ya que el objetivo es comprender las características del comercio del banano en su contexto natural, es decir en el marco del ACM. Se evidencia un aumento en las exportaciones de banano ecuatoriano hacia el bloque europeo tras la entrada en vigor del ACM, antes con una tendencia decreciente, por ende, los indicadores de posición comercial de la fruta también mejoran frente a sus principales competidores.

**Palabras clave:** Acuerdo Comercial Multipartes, Ecuador, Unión Europea, comercio exterior, banano, posición comercial, Colombia, Costa Rica.

### **III. ABSTRACT**

This research develops an analysis on the influence of the Multiparty Trade Agreement (MTA) in Ecuador's foreign trade with the European Union in the case of bananas against its main competitors Colombia and Costa Rica. To this end, the MTA is described, then Ecuador's foreign trade with the European Union is analyzed in the case of bananas before and after the MTA, and finally, the commercial position of Ecuadorian bananas is compared with its competitors. This work is based on the theories of factor endowment and economic integration; the first one allows to understand the commercial exchange between the parties and the second one serves to describe the agreement and its effects. The methodology used consists of a deductive approach, with a non-experimental quantitative design since the objective is to understand the characteristics of banana trade in its natural context, that is, within the framework of the MTA. There is evidence of an increase in exports of Ecuadorian bananas to the European bloc after the MTA entered into force, previously with a decreasing trend, therefore, the commercial position indicators of the fruit also improve compared to its main competitors.

**Keywords:** Multiparty Trade Agreement, Ecuador, European Union, foreign trade, bananas, commercial position, Colombia, Costa Rica.

#### IV. RÉSUMÉ

Cette recherche développe une analyse de l'influence de l'Accord Commercial Multipartite (ACM) sur le commerce extérieur de l'Équateur avec l'Union européenne dans le cas des bananes face à ses principaux concurrents : la Colombie et le Costa Rica. Pour ce faire, le ACM est décrit, puis le commerce extérieur de l'Équateur avec l'Union européenne est analysé dans le cas des bananes avant et après le ACM et, enfin, la position commerciale des bananes équatoriennes est comparée à celle de ses concurrents. Le travail est basé sur les théories de la dotation en facteurs et de l'intégration économique; la première permet de comprendre les échanges commerciaux entre les parties et la seconde sert à décrire l'accord et ses effets. La méthodologie utilisée consiste en une approche déductive, avec un plan quantitatif non expérimental, puisque l'objectif est de comprendre les caractéristiques du commerce des bananes dans son contexte naturel, c'est-à-dire dans le cadre du ACM. Il est souligné que les exportations de bananes équatoriennes vers le bloc européen augmentent après l'entrée en vigueur du ACM, alors que la tendance était à la baisse; par conséquent, les indicateurs de la position commerciale du fruit s'améliorent également face à ses principaux concurrents.

**Mots-clés:** Accord Commercial Multipartite, Équateur, Union européenne, commerce extérieur, bananes, position commerciale, Colombie, Costa Rica.

## V. INTRODUCCIÓN

En Ecuador, los principales sectores de exportación para la economía del país, además del petróleo, engloban al sector bananero seguido de la acuicultura, el sector pesquero<sup>1</sup> y florícola. Estos cuatro sectores representan el 61% del total de las exportaciones no petroleras. Por otro lado, la Unión Europea es una “potencia comercial” por su grado de participación en el intercambio comercial mundial, de hecho, en el año 2014 el valor de sus exportaciones fue superado por China, mientras que en las importaciones a nivel mundial se situó segunda, después de Estados Unidos (Unión Europea, 2015). En cuanto a la relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea, ambas partes aspiraban ampliar el mercado para sus productos, de forma que, luego de nueve años de negociaciones en busca de satisfacer ambos intereses, en el año 2016 se firmó el Protocolo por el cual Ecuador se adhirió al ACM celebrado entre la Unión Europea - Colombia y Perú. (Enríquez y Paspuel, 2016).

Respecto al comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea, en el caso del banano, este se ha visto afectado por los aranceles que debe pagar la fruta para entrar a dicho mercado. De esta forma, en el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos (AGCB) celebrado entre la Unión Europea y los países de Latinoamérica en el año 2009, se estipuló una reducción arancelaria progresiva para las exportaciones latinoamericanas de la fruta hacia este mercado que llegaría a los 114 EUR/Tm en el año 2019 (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010, p. 1). Mientras que, con la firma del ACM, el arancel para el banano ecuatoriano en el año 2017 se redujo a 97 EUR/Tm (European Union External Action [EEAS], 2017, p. 21).

También, se ha perjudicado la posición comercial del banano ecuatoriano frente a los bajos aranceles que paga el banano colombiano y costarricense para ingresar al mercado europeo, ya que ambos países poseen acuerdos comerciales con el bloque europeo, no así el

---

<sup>1</sup> La pesca se refiere a la recolección de especies acuáticas en su hábitat, mientras que en la acuicultura se realiza un proceso de injerencia humana para aumentar la producción de dichos organismos (Ministerio de Acuicultura y Pesca, 2017, p. 9).

caso del Ecuador. De esta forma, para el año 2016, el arancel comercial estipulado para el banano fresco colombiano y costarricense fue de 103 EUR/Tm, mientras que el arancel para el banano ecuatoriano, para el mismo año, fue de 127 EUR/Tm, por lo que representa una diferencia de 25 EUR/Tm (EEAS, 2017, p. 21). Debido a la problemática planteada, este trabajo se enfoca en el Ecuador y la Unión Europea en el periodo entre 2014 y 2017. Este periodo de tiempo resulta útil para analizar el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano desde el año 2014 al 2016 en el marco del AGCB y desde el año 2017 conforme la firma del ACM. De esta forma, se puede evaluar la posición comercial del banano ecuatoriano frente a sus competidores Colombia y Costa Rica tras el ACM.

La trascendencia del análisis del ACM entre la Unión Europea y el Ecuador radica en que la Unión Europea es uno de los principales mercados hacia el cual se destinan las exportaciones no petroleras ecuatorianas, entre estas exportaciones se encuentran las del sector bananero, considerado como el principal producto de exportación agrícola del país. Además, el bloque europeo posee un elevado poder de compra y densidad poblacional, lo cual brinda oportunidades a Ecuador para ampliar el mercado en el que se vendan sus productos (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2016, p. 1). Por otro lado, resulta necesario analizar los efectos de pasar de ser beneficiario del Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus) hacia el establecimiento de un acuerdo comercial acordado por ambas partes (EEAS, 2017, p. 3). A nivel universitario, el tema seleccionado permite contribuir con la comunidad en base a los conocimientos adquiridos con énfasis en el tema comercial.

Esta investigación es factible de realizar puesto que se cuenta con el conocimiento necesario sobre los procedimientos metodológicos requeridos para abordar el tema con un alcance explicativo. Además, existe suficiente material web y artículos de entidades destacadas en este ámbito como el Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Federación Ecuatoriana de Exportadores, Asociación de

Exportadores de Banano del Ecuador, PRO ECUADOR, *The European Union External Action, Trade Map* y la Cámara de Comercio de Guayaquil, se dispone de tesis de post grado en negocios internacionales, el material mencionado se encuentra citado a lo largo del trabajo.

Para el desarrollo de esta investigación se utilizó la teoría de la dotación de factores propuesta por Heckscher-Ohlin, en la que estipula que la ventaja comparativa de un país depende de los factores a los que tiene acceso (Starkman, 2015, p. 7). De esta forma, un país posee ventaja comparativa en un producto, si cuenta con factores abundantes y baratos, necesarios para su producción, por lo que deberá especializarse en dichos bienes e importar aquellos productos cuyo factor de producción sea limitado en el país (Case y Fair, 1997, p. 557; Starkman, 2015, p. 7). En consecuencia, se crea comercio al intercambiar productos con distintos factores de producción que varían de acuerdo a las características de los países, por lo que se promueve una especialización complementaria. Esta teoría explica el intercambio comercial existente entre Ecuador y la Unión Europea, así como la ventaja comparativa que posee el país en la producción del banano.

Además, se utilizó la teoría de la integración económica de Bela Balassa en la que define a la integración económica como aquel conjunto de fases por los cuales se eliminan las barreras que obstaculizan el libre comercio, al hacerlo se amplía el espacio para la comercialización de los bienes producidos en los países firmantes (1980, p. 2). El autor señala que existen 5 niveles de integración económica, el primero de ellos es una “zona de libre comercio” en la que los países firmantes acuerdan una liberalización arancelaria, pero se mantiene el derecho de las partes de elegir su política comercial frente a terceros países (Balassa, 1980, p. 2). Balassa sostiene que la integración económica tiende a incrementar la curva de beneficios económicos si se da entre países que poseen economías complementarias más no sustitutivas, de esta forma ambas partes se beneficiarían de precios más bajos y de

diferentes productos que los elaborados en su territorio (1980, pp. 33-36). Esta teoría sirve para describir el ACM, así como para comprender los efectos del mismo y por ende de la eliminación arancelaria en el intercambio comercial.

La hipótesis de este trabajo de disertación sostiene que el ACM mejoraría el comercio exterior del Ecuador en el caso del banano, lo que llevaría a una mejor posición comercial frente a sus principales competidores; Colombia y Costa Rica, en el mercado de la Unión Europea. El objetivo general consiste en determinar la influencia del ACM en el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano frente a sus principales competidores: Colombia y Costa Rica. Los objetivos específicos buscan describir el ACM entre la Unión Europea y el Ecuador firmado en el año 2016; analizar el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano antes y después del ACM; comparar la posición comercial del banano ecuatoriano frente a sus principales competidores en el mercado de la Unión Europea en el periodo 2014-2017.

En cuanto a la metodología empleada, esta consta de un enfoque deductivo puesto en base al concepto e indicadores de comercio exterior, se analiza como el comercio exterior del Ecuador, en el caso del banano, se ve influenciado por la firma del ACM entre la Unión Europea y el Ecuador. Resulta esencial utilizar un diseño cuantitativo no experimental puesto que el objetivo del estudio es comprender las características del comercio del banano en su contexto natural, esto es en el marco del ACM. Por añadidura, se realiza una comparación de la situación del banano ecuatoriano antes y después del ACM para de esta manera determinar si existe o no un cambio en la posición comercial del producto. Para el análisis de los datos sobre el banano se utiliza la estadística descriptiva la cual permite la recolección de datos sobre las exportaciones del banano ecuatoriano y una vez ordenada la información, será presentada en forma de cuadros y gráficos para facilitar la comprensión e interpretación de los datos obtenidos. Para evaluar el comercio exterior se toma en cuenta la recopilación

realizada por la Cepal sobre los “indicadores de comercio exterior” que se dividen en “posición y dinamismo comercial” (Durán y Alvarez, 2008, p. 5).

A nivel de la carrera de Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, el análisis del acuerdo resulta trascendental en el área de negocios internacionales y comercio exterior, pues permite analizar la relación comercial entre un bloque de integración económico y el Ecuador. Cabe señalar que se eligió el periodo comprendido entre el año 2014 y 2017 puesto que este periodo de tiempo permite realizar la comparación respectiva desde el año 2014 al 2016 con el AGCB y desde el año 2017 conforme la firma del ACM.

La estructura de la disertación consta de tres capítulos. En el primero, se describen los antecedentes del ACM, necesarios para comprender el por qué y cómo se llega a dicho acuerdo y la relevancia que posee en el tema del banano. Luego, se establece la tipología del ACM y se detalla su contenido en cuanto al acceso a mercados, defensa comercial y normas de origen para después identificar las principales herramientas que permiten aprovechar el ACM al facilitar el intercambio comercial entre las partes como: eurocámaras, UE Trade Helpdesk y Ecuapass. En el segundo capítulo, se analiza el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea que permite evidenciar los productos que exporta e importa Ecuador hacia y desde el bloque europeo y así señalar si el intercambio comercial entre las partes cumple con los supuestos estipulados por Heckscher y Ohlin.

En el mismo orden y dirección, el estudio se enfoca en el sector bananero ecuatoriano: el proceso de producción de la fruta, la superficie, producción y rendimiento de las plantaciones, el rol de este sector en el ámbito económico y social del país. También, se describe de forma teórica los principales indicadores de comercio exterior, con énfasis en aquellos de posicionamiento comercial y se los calcula antes y después del ACM. Con ello, se busca conocer la influencia del ACM en la posición comercial de la fruta ecuatoriana en el bloque europeo. En el tercer capítulo, se estudia a los principales competidores del banano

ecuatoriano en el mercado de la Unión Europea, para lo cual se toma en cuenta el rendimiento de sus plantaciones, los aranceles que deben pagar para ingresar a este mercado y la posición comercial en la Unión Europea. A continuación, se comparan estos datos con los del Ecuador para así determinar cómo el ACM permite una recuperación de la posición comercial del banano ecuatoriano frente a Colombia y Costa Rica.

## CAPÍTULO 1

### ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR-UNIÓN EUROPEA

#### 1.1. Antecedentes

Para entender cómo se llega al acuerdo comercial es necesario revisar cuales fueron los factores que impulsaron dicho acuerdo, su necesidad y la relación previa entre las partes firmantes. En este apartado se describe los hechos que sobresalen en la relación comercial como: la guerra del banano al ser el producto sobre el cual se centra el análisis, el Sistema General de Preferencias Plus y los efectos de su culminación en 2014 y las negociaciones que se realizaron para llegar a la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

##### 1.1.1. Guerra del Banano

El conflicto por el banano entre la Unión Europea y Latinoamérica se remonta al año 1993 cuando, tras conformarse el mercado único europeo, se instauró un “régimen común de importación del banano” basado en cuotas<sup>2</sup> (“cronología de la guerra del banano”, 2012). Para ello, se clasificó a los proveedores de la fruta en tres grupos: los estados de África, Caribe y Pacífico (ACP); los territorios europeos ultra periféricos; y Latinoamérica (Instituto para la Integración de América Latina [INTAL], 2012). Al grupo ACP, antiguas colonias europeas, se les permitió exportar 850 mil toneladas con una tarifa arancelaria de 0% y si sobrepasaban dicho volumen, se aplicaba un arancel de 100 ECU/Tm<sup>3</sup> (Cardoso, 2006, p. 33). En cuanto al banano procedente del segundo grupo, este no estaba sujeto a ningún arancel hasta un volumen de exportación de 854 mil toneladas (Arias, Dankers, Liu y Pilkauskas, 2004, p. 42).

---

<sup>2</sup> Sistema por el cual se limita el volumen de importación de un bien determinado (Sandí, 2007, p. 43)

<sup>3</sup> ECU: European Currency Unit, unidad monetaria precedente al euro. ECU/Tm equivale a ECU por tonelada métrica (Cardoso, 2006, p. 33)

Sin embargo, para el tercer grupo se estipuló un volumen máximo de exportación de “2 millones de toneladas con un arancel de 100 ECU/Tm” y si se superaba lo establecido se aplicaba un arancel de 850 ECU/Tm (Cardoso, 2006, p. 33). Con estos elevados “aranceles extra-cuota” resultaba inviable exceder los volúmenes establecidos (Sauma, 2008, p. 15). De esta forma, se evidencia un trato privilegiado hacia los dos primeros grupos porque sus exportaciones no pagaban aranceles a excepción que superen las cuotas definidas. Además, las exportaciones de estos países estaban lejos de alcanzar dichos volúmenes, no así el caso de los países Latinoamericanos cuyos volúmenes de exportación para los años anteriores superaron el volumen límite establecido en 1993 (INTAL, 2012).

Ante dichas preferencias establecidas por parte de la Unión Europea, Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos en 1996 presentaron su queja ante la Organización Mundial del Comercio sosteniendo que el régimen de importación europeo perjudicaba a las exportaciones latinoamericanas de la fruta (Vásquez, 2010, p. 177). En 1997, la Organización dictaminó que, en efecto, dicha asignación de cuotas resultaba discriminatoria para este grupo de países por lo que se incumplió el artículo 1 del GATT referente al principio de “nación más favorecida (NMF)” por el cual el trato preferencial otorgado a un país debe ser ampliado al resto de países (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2003). Para el año 1999, la Unión Europea presentó un nuevo régimen, sin embargo, la OMC resolvió que seguía siendo inconsistente con la normativa de la Organización, por lo que autorizó a Ecuador aplicar sanciones hasta un monto de USD 201 millones a los bienes europeos que ingresen a su territorio (“cronología de la guerra del banano”, 2012).

En el año 2001, se llega a un acuerdo por el cual los derechos concedidos a Ecuador de aplicar sanciones quedarían suspendidos si el bloque europeo cambia su régimen de importación de la fruta de un sistema de cuotas a uno netamente arancelario, es decir sin límite de volumen, hasta el año 2006 (INTAL, 2012). Las exigencias de la OMC establecían

que dicho arancel debe brindar a los exportadores latinoamericanos un trato no menos favorable del que tenían antes para ingresar al mercado de la Unión Europea (Vásquez, 2010, p. 178). En el año 2005, la Unión Europea presentó una propuesta de un arancel de 230 EUR/Tm que fue rechazada por Ecuador que prosiguió a solicitar el arbitraje de la Organización (Vásquez, 2010, p. 178). Es así que, la OMC resolvió a favor de Ecuador al verificar que dicho arancel no cumplía con el requerimiento mencionado y ponía en desventaja a los países exportadores latinoamericanos. Entonces, la Unión Europea realizó una segunda propuesta de 187 EUR/Tm la cual de igual forma fue rechazada por la OMC (Vásquez, 2010, p. 178).

Luego, el bloque europeo estableció un arancel de 176 EUR/Tm el cual se aplicaría a partir del 2006, monto que resultaba elevado en comparación con el arancel de 75 EUR/Tm deseado por los países exportadores de América Latina (Cardoso, 2006, p. 33). Por esta razón, Ecuador impuso una queja para que el conflicto se trate a través del mecanismo de solución de diferencias en el 2007, un año después, dicho órgano falló a favor de Ecuador y volvió a subrayar el carácter discriminatorio del régimen de importación europeo (Vásquez, 2010, p. 178). Cabe resaltar que, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) vela por el respeto hacia los compromisos adquiridos por los países que integran la OMC para evitar un enfrentamiento entre las partes y el deterioro de sus relaciones comerciales (OMC, 2017). Su objetivo principal es que las partes logren resolver sus diferencias por sí mismas mediante consultas, más no el dictamen directo de soluciones por parte de dicho órgano.

Para diciembre del año 2009, las partes resolvieron sus disputas mediante el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos (AGCB) y en el año 2012 se lo ratificó una vez que la OMC constató el cumplimiento del mismo por parte de la Unión Europea (“cronología de la guerra del banano”, 2012). Así, el AGBC se celebró entre el bloque europeo y 11 Estados de Latinoamérica y consistió en el establecimiento por parte de la Unión Europea de

una nueva lista de aranceles para las importaciones de banano de los países mencionados, desde el año 2010 con un arancel de 148 EU/Tm hasta 114 EU/Tm en el 2017, para que se cumpla con las reglamentaciones de la OMC (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010, p. 1).

Este arancel estipulado es de tipo NMF, es decir, según la OMC (2005b) es un “arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones que excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes”. Así, se refiere a un acuerdo de carácter general, por lo que varios de los países latinoamericanos optaron por firmar acuerdos comerciales de forma directa con el bloque europeo para obtener un mejor trato en base a los aranceles estipulados en el ACGB, tal es el caso del acuerdo entre la Unión Europea y América Central, así como el acuerdo con Colombia y Perú (Food and Agriculture Organization [FAO], 2017, p. 6). Este tipo de acuerdo, al centrarse de forma exclusiva al comercio de bananos y al llevarse a cabo bajo el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, no pretende una integración económica y no entra dentro de la clasificación propuesta por Balassa. Se trata entonces de un acuerdo por el cual se resuelven las disputas comerciales entre las partes en base al derecho internacional público y a los principios estipulados en el marco de la OMC.

### **1.1.2. Sistema General de Preferencias Plus**

Para comprender el funcionamiento del SGP es necesario tomar en cuenta sus antecedentes. De esta forma, en el año 1968, en el marco de la “Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo” (UNCTAD, 2016, p. 2) se subraya el papel de los países desarrollados en mejorar las condiciones en las que los países en desarrollo acceden a sus mercados. En el año 1971, la Unión Europea implementó lo solicitado por la UNCTAD a través de la creación del SGP por un tiempo de 10 años que fue prolongado hasta 1994, en

dicho periodo se realizaron observaciones anuales sobre las características básicas del sistema (UNCTAD, 2016, p. 2). Luego, se estableció una segunda fase del SGP de la Unión Europea desde el año 1995 hasta el 2004, en este periodo se llevaron a cabo diferentes resoluciones para pulir el sistema entre las cuales sobresale el “Reglamento (CE) núm. 2501/2001 del Consejo” que fue aprobado en 2001 y se puso en marcha del año 2002 hasta el año 2004 (UNCTAD, 2016, p. 2). Dicho reglamento definió 5 grupos preferenciales:

- a) un régimen general;
- b) un régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales;
- c) un régimen especial de estímulo para la protección del medio ambiente;
- d) un régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas;
- e) un régimen especial en favor de los países menos adelantados (PMA). (UNCTAD, 2016, p. 2)

En el caso de los países miembros de la Comunidad Andina (CAN), así como Centroamérica, Panamá y Pakistán, estos se beneficiaron del SGP Droga, el cual estaba enfocado en incentivar la apertura de mercado a través de reducciones arancelarias para diversificar las exportaciones de dichos países y reducir así su dependencia hacia los cultivos de droga (Comisión Europea, 2004, p. 9). En el año 2002, India presentó una queja contra la Unión Europea en el marco de la OMC por dicho sistema preferencial, basándose en el principio de NMF bajo el cual no debería haber distinción entre los países (OMC, 2005a). De esta forma, la OMC dio la razón a India y la Unión Europea modificó su sistema de preferencias para que se ajuste con la normativa de la OMC. Así, en el año 2005, se emitió el “Reglamento (CE) núm. 980/2005” por el cual se disminuyó de 5 a 3 regímenes: uno de tipo general, otro plus, y uno para los PMA (EUR-Lex, 2008). Cada uno de estos regímenes

tienen una constitución diferente: los beneficiarios, los productos a los que se aplica el arancel, las condiciones, todo ello varía de acuerdo al tipo de régimen.

En el SGP Plus los países beneficiarios fueron los mismos que el SGP Droga con la excepción de Pakistán y se añadieron 4 países: “Georgia, República de Moldova, Sri Lanka y Mongolia” (EUR-Lex, 2008). El objetivo de este régimen fue incentivar la sostenibilidad y un buen manejo gubernamental de los países en desarrollo. El SGP Plus combinó en uno solo los regímenes previos sobre el trabajo, medio ambiente y droga. Por ello, para que un Estado pueda beneficiarse de dicho sistema debía cumplir con ciertas disposiciones como: presentar una solicitud a la Comisión Europea, cumplir con los 27 acuerdos a nivel internacional en temas de carácter laboral, medioambiental y droga; no tener un ingreso catalogado como alto, que sus exportaciones estén concentradas en pocos sectores, y que dichas exportaciones no superen el 2% de las importaciones totales de la Unión Europea (UNCTAD, 2016, pp. 15-16).

El SGP Plus añadió 30 bienes a lista de productos con desgravación arancelaria en comparación con el anterior SGP Droga, pues el nuevo régimen englobó un total de 6.600 bienes, de los cuales más del 95% entraron libres de aranceles (“Ecuador beneficiado por preferencias”, 2005). Cabe mencionar que se trata de un mecanismo de carácter unilateral por el cual la Unión Europea aplica las condiciones y plazos que considere necesarios para cumplir con sus compromisos adquiridos en el marco de la UNCTAD (Taric, 2018, p. 1).

Para el año 2012, 6.500 bienes ecuatorianos accedieron al mercado de la Unión Europea, sin embargo, entre dichos productos no se encontró el banano, es decir alrededor del 55% de las exportaciones que realizó el Ecuador hacia la Unión Europea contaron con beneficios arancelarios en el marco del SGP Plus, este porcentaje crece si se omiten las exportaciones de banano y llega al 85% (Federación Ecuatoriana de Exportadores

[Fedexpor], 2014, p. 6; Presidencia de la República del Ecuador, 2012). De esta forma, Ecuador ahorró USD 400 millones en términos arancelarios (Fedexpor, 2014, p. 2).

Sin embargo, desde el año 2014, se realizó una reestructuración del sistema por la que se disminuyó la cantidad de Estados beneficiarios de 176 a 86 con la finalidad de ayudar a los países que más lo necesiten (UNCTAD, 2016, p. 6). A los Estados que ya no gozaron de los beneficios arancelarios se los clasificó en 3 grupos: aquellos que ya poseen un trato preferencial para ingresar al mercado de la Unión Europea; aquellos “territorios de ultramar” es decir aquellos que forman parte de un Estado, pero se encuentran apartados del mismo por el océano; y aquellos países que tengan un ingreso medio-alto o superior por 3 años consecutivos basados en los datos del Banco Mundial (Taric, 2018, p. 3).

Bajo estas nuevas reglas, Ecuador sería beneficiario de dichas preferencias hasta el año 2014 ya que desde el 2011 el país tenía un ingreso per cápita mayor a USD 4.000, considerado un nivel de renta media alta (Fedexpor, 2014, p. 2). De esta forma, resultaba necesario la firma de un acuerdo comercial con el bloque europeo para que Ecuador mantenga y mejore su participación en dicho mercado. Por ello, las partes llegaron un acuerdo mediante el cual las preferencias arancelarias a los productos ecuatorianos se mantendrían hasta que entre en vigencia el ACM (Taric, 2018, p. 4).

### **1.1.3. Proceso de negociación del Acuerdo Comercial Multipartes**

Las negociaciones entre Ecuador y la Unión Europea iniciaron en el año 2007 en un marco regional CAN y Unión Europea, con el objetivo de establecer un acuerdo de asociación entre ambas regiones, en este contexto, se llevaron a cabo 3 rondas de negociación en el periodo 2007-2008 (Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE], 2007). Sin embargo, el proceso tuvo que enfrentar la declaración por parte de Venezuela de salirse del bloque andino, así como la postura de Perú a favor de un acuerdo bilateral (Valdez y

Docarmo, 2010, p. 21). A estas dificultades se suma la voluntad de los países andinos de, basándose en el diferente grado de desarrollo económico existente frente a la Unión Europea, querer seleccionar qué materias formarían parte del acuerdo y cuáles no, lo cual era inadmisibles para el bloque europeo (Valdez y Docarmo, 2010, p. 22).

Estas trabas hicieron que se exploraran diferentes alternativas y se llegó a la conclusión que, si bien un acuerdo de asociación está enfocado en tres ejes: uno político, otro en temas de cooperación y un tercero en el aspecto comercial, los países andinos ya mantenían acuerdos en los dos primeros ámbitos por lo que faltaría el tercero referido al campo comercial<sup>4</sup> (Valdez y Docarmo, 2010, p. 22). Es así que, surgió la noción de realizar un Acuerdo Comercial Multipartes (ACM), por el cual se realizarían negociaciones bilaterales entre la Unión Europea y cada uno de los países miembros de la CAN, motivando que, de forma progresiva, todos los países que conforman el grupo andino puedan adherirse a este acuerdo para impulsar tanto la integración andina como entre regiones (Valdez y Docarmo, 2010, p. 26).

Por lo tanto, el ACM “consta de un único texto para la parte normativa, y contempla anexos individuales con las listas de desgravación para reflejar las sensibilidades de cada uno de los países” (Valdez y Docarmo, 2010, p. 25). De esta forma, se cumplía con las expectativas de las partes, la normativa de la OMC, así como la “Decisión 598” de la CAN que permite la firma de acuerdos por parte de sus miembros de forma bilateral sin que perjudiquen a la integración regional en el marco del organismo (Valdez y Docarmo, 2010, p. 23-24). Para el año 2009, Colombia, Ecuador y Perú decidieron negociar con la Unión Europea un ACM y se llevaron a cabo 9 rondas y 14 mesas de negociación que culminaron en 2010 con el establecimiento de la estructura del acuerdo (SICE, 2007).

---

<sup>4</sup> Para el ámbito político y de cooperación existe el Acuerdo de 2003, la Declaración de Roma de 1996 y el Acuerdo de 1993 (Valdez y Docarmo, 2010, p. 23)

Se continuó con el proceso de aprobación de la Unión Europea y en el año 2012 se firmó el ACM entre Colombia y Perú-Unión Europea y entró en vigencia en agosto y marzo del año 2013 respectivamente (SICE, 2007). Sin embargo, en el caso de Ecuador, este no culminó el proceso de negociación pues, en julio del año 2009, en la quinta ronda al tratar el tema del arancel del banano, decidió abandonar la negociación al no obtener resultados de las demandas interpuestas al bloque europeo en el marco de la OMC (Ministerio de Comercio Exterior [MCE], 2017a, p. 3). Una vez arreglado el tema del banano, en abril del año 2013, se llevó a cabo un encuentro entre los mandatarios Rafael Correa y Angela Merkel en el cual Ecuador manifestó su predisposición para la firma de un instrumento comercial con el bloque europeo y la Canciller alemana respaldó esta iniciativa (MCE, 2014a, p. 1).

En julio del año 2013, las partes establecieron los cimientos para retomar la negociación y hasta diciembre se llevaron a cabo reuniones para organizar la primera ronda de negociación, al igual que un primer acercamiento al contenido del acuerdo y ciertas modificaciones a ser consideradas por parte de la Unión Europea presentadas por Ecuador (MCE, 2014a, p. 1). Para el año 2014 se desarrollaron 4 rondas de negociación. La primera realizada en enero, se enfocó en las especificaciones entregadas por parte de Ecuador para cambiar o esclarecer las condiciones del acuerdo; la segunda ronda se llevó a cabo en marzo y se trató los temas de derechos de aduana y demás requisitos para ingresar a cada mercado, así como precisiones en el sector de los servicios (MCE, 2014a, p. 2).

La tercera ronda tuvo lugar en junio y un mes después se efectuó la última ronda que constó de dos fases. En la primera, el grupo negociador de Ecuador volvió al país para obtener la opinión del mandatario sobre puntos específicos correspondientes a las diferentes mesas de negociación como: los aranceles para el banano ecuatoriano, las obligaciones contraídas en lo referente a indicaciones geográficas y aquellas áreas en las que no se podría realizar contrataciones internacionales (MCE, 2014a, p. 2). En la segunda etapa de esta ronda,

las partes firmaron de manera provisoria el acuerdo por lo que se puso fin a las negociaciones (MCE, 2014a, p. 2). Para el año 2016 se firmó el Protocolo de Adhesión de Ecuador al ACM Unión Europea - Colombia y Perú, el cual “entró en vigencia provisional el 1° de enero del 2017” (EEAS, 2017, p. 3).

## **1.2. Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea**

El ACM prevé un escenario legal duradero para impulsar el intercambio comercial, el cual debe ser revalidado por cada uno de los 28 Estados que conforman la Unión Europea para obtener el carácter de definitivo (EEAS, 2017, pp. 19-20). En el acuerdo se corrobora la responsabilidad de las partes de respetar las normas dispuestas por la OMC, se prevé una apertura comercial y se establecen normas sanitarias y fitosanitarias necesarias para velar por la salud pero que no deben ser utilizadas como un mecanismo de discriminación de bienes extranjeros (EEAS, 2017, pp. 19- 21-24). Además, se destacan los mecanismos que pueden ser usados frente a distorsiones del comercio, las normas de origen, propiedad intelectual y de un trato nacional en las contrataciones públicas, el acuerdo también considera la promoción del desarrollo sostenible y la creación de un Comité con el objetivo de brindar soluciones a posibles controversias (EEAS, 2017, p. 33). Para efectos de este análisis, ya que el objetivo es evaluar el comercio exterior entre las partes en el caso del banano, se establecerá la tipología dentro de la cual se encuentra este acuerdo, para luego hacer énfasis en la apertura comercial, mecanismos de defensa y normas de origen.

### **1.2.1. Tipología del acuerdo**

El ACM Ecuador-Unión Europea, según lo estipulado por Balassa (1980, p. 2) posee las características de una “zona de libre comercio” y corresponde a la etapa más básica de la integración económica puesto que las partes acuerdan una liberalización arancelaria de sus

productos, por ende, el objetivo principal es la eliminación de trabas arancelarias entre las partes firmantes, pero cada Estado conserva la independencia para establecer sus políticas comerciales frente a terceros países. De hecho, en el artículo 3 del ACM, las partes convienen la formación de una “zona de libre comercio” de acuerdo a la normativa de la OMC, dicha organización define a esta etapa de integración de la misma forma que lo hace Balassa (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016a, p. 10).

Además, en el artículo 7 de ACM se resalta que el acuerdo no se lleva a cabo entre bloques, sino que se lo realiza de forma bilateral, cada Estado miembro de la CAN con la Unión Europea, de esta forma, estos Estados latinoamericanos no adoptan ningún compromiso entre ellos, sino de forma particular con el bloque europeo, por lo que el ACM no actúa sobre los compromisos de los países andinos establecidos en el seno de la CAN (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016a, p. 14). De esta forma, el artículo 10 del ACM está dedicado a resaltar la integración regional, tanto entre los miembros de cada región, como la integración entre regiones, es decir entre la CAN y la Unión Europea (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016a, pp. 16-17).

Las partes concuerdan sobre la trascendencia de la integración regional como un instrumento que permite mejoras económicas y sociales, así como una mejor posición de los países firmantes en el comercio internacional (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016a, pp. 16-17). Para ello, se deja abierto la posible adhesión de Bolivia al ACM y una adecuación de las disposiciones del acuerdo para promover la integración de la región andina (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016a, pp. 16-17). En adición, el acuerdo simboliza una transición de ser parte de un sistema general de preferencias, establecido de manera unilateral por parte de la Unión Europea, hacia una relación comercial acordada por ambas partes (EEAS, 2017, p. 3).

### 1.2.2. Acceso a mercados

Según Balassa (1980, p. 2) el objetivo principal de la integración económica es eliminar las barreras al libre comercio para de esta forma ampliar el mercado en el que los productos de ambas partes puedan ser comercializados. Es por ello que, en el ACM, se estableció un “cronograma de eliminación arancelaria” tanto de Ecuador como de la Unión Europea, en el que se detallan las partidas arancelarias y el grupo al que pertenecen los productos según el grado de liberalización de los mismos (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016b, p. 48). En lo que respecta al acceso al mercado de la Unión Europea, con el ACM más del 99% de los bienes agrícolas ecuatorianos entraron al mercado europeo con un arancel de 0% así como los bienes pertenecientes a la industria y pesca, estos bienes mencionados representaban la mayoría de las exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea (MCE, 2017a, pp. 9-10).

Los bienes ecuatorianos que entraron al mercado Unión Europea mediante el régimen SGP Plus obtuvieron un arancel de 0% con el acuerdo comercial, estos productos se engloban en los sectores agrícola y pesquero entre los que sobresale el camarón que antes mantenía un arancel del 3.6% (MCE, 2014a, p. 4). También se acordó una liberación total para bienes que no formaban parte de la lista del SGP Plus, sensibles para el bloque europeo y que no han sido exportados a dicho mercado como lo es “arroz, azúcar, maíz, panela, fécula de yuca” (MCE, 2014a, pp. 4,5).

Cabe resaltar que se logró una reducción arancelaria anual para el banano ecuatoriano con una diferencia de 1 EUR/Tm frente al arancel del banano colombiano y centroamericano, el cual se nivelará en el año 2020 (MCE, 2017a, p. 13). Por otro lado, las partes acordaron la eliminación de “subsidios a la exportación” de bienes agrícolas para los cuales se haya acordado un arancel de 0%, ya que dicha asistencia económica representa una alteración al libre comercio, pone en desventaja las exportaciones de los demás países y altera el precio de

los productos (Villagómez, 2011, p. 20). Además, aquellos bienes pertenecientes a: “la economía popular y solidaria, (...) priorizados en el cambio de la matriz productiva y (...) con fomento productivo (...) ingresarán a la UE con 0% de arancel” (MCE, 2017a, pp. 11,12,15).

Por otro lado, en relación al acceso al mercado ecuatoriano, más del 91% de los bienes que Ecuador importa desde la Unión Europea obtuvieron una liberalización inmediata (MCE, 2017a, p. 20). En cuanto a los bienes pertenecientes a la agricultura, el 45% de estos entraron a Ecuador con una liberalización arancelaria completa, el otro 45% lo hará mediante liberaciones anuales, mientras que el 10% sobrante no se negoció en el acuerdo (EEAS, 2017, p. 22). Para llegar a este resultado, se clasificó a los bienes agrícolas en “no sensibles y sensibles” (MCE, 2014a, p. 7). El primer grupo engloba 593 subpartidas, con liberalización total, a 3, 5 y 7 años conforme al tipo de producto, cabe mencionar que estos bienes son importados sobre todo desde países latinoamericanos por su cercanía con Ecuador (MCE, 2014, pp. 7,8). Los licores obtuvieron un arancel de 0% de forma inmediata (MCE, 2014a, pp. 6-7).

En el segundo grupo, se estipularon liberaciones arancelarias graduales para 10, 15 y 17 años (MCE, 2014a, p. 7). En la primera categoría se estableció 128 subpartidas; en la segunda categoría se fijó 4 subpartidas y en la tercera categoría se colocó 4 subpartidas relacionadas a diferentes variedades de queso a las que se les estableció un arancel de 0% para un volumen de importación de 1.000 Tm (MCE, 2014a, p. 8). Además, se acordó la aplicación del “Sistema Andino de Franja de Precios a 160 bienes” (MCE, 2014a, p. 9). Este sistema instaurado por la CAN, permite nivelar el precio de los bienes agrícolas importados frente a las fluctuaciones a nivel internacional. Si el precio internacional se encuentra por encima del precio tope, se disminuye el arancel y lo mismo en el sentido contrario; de esta forma, el arancel permite modificar el precio del producto para estabilizarlo (Villagómez,

2011, p. 19). También, se excluyó a 128 bienes agrícolas por ser sensibles a la economía ecuatoriana (MCE, 2014a, p. 9).

En cuanto a los bienes pertenecientes a la industria, se puede mencionar que el 60% de estos bienes ingresaron a Ecuador con un arancel del 0%, mientras que el 40% sobrante lo hará de forma gradual en un plazo de 5 a 10 años (EEAS, 2017, p. 21). De esta forma, los equipos e insumos para el sector agrícola ingresaron al mercado libres de aranceles, mientras que el arancel de fármacos, materiales para la edificación y productos de aseo será eliminado en un periodo de 5 a 10 años; en cuanto al sector textil, de acuerdo a las características del producto, puede tener una liberalización de 5 y 10 años y respecto a artículos de belleza y automóviles, estos se liberarán entre 7 y 10 años (MCE, 2017a, p. 19).

### **1.2.3. Defensa comercial**

Balassa (1980, p. 86) sostiene que los intereses proteccionistas de los países los llevan a formar la etapa más básica de la integración económica que son acuerdos de libre comercio, es por ello que se establecen mecanismos de defensa comercial para proteger sus industrias. En este caso, cabe señalar dichos mecanismos porque se aplican para los bienes que fueron negociados en el acuerdo y descritos en el anterior subcapítulo. Las partes acuerdan atenerse a lo establecido por la OMC en defensa comercial y por ende se plantea la utilización de “salvaguardias, derechos antidumping y derechos compensatorios a las subvenciones” (MCE, 2014a, p. 12). Las salvaguardias son instrumentos que los Estados implementan para limitar las importaciones que representen un perjuicio a la industria local en cualquier sector productivo del país, por lo que se busca dar tiempo a dicho sector para que mejore sus capacidades y pueda hacer frente a un aumento en el número de competidores (EEAS, 2017, pp. 25-26).

Las principales características de esta medida es que para ser implementada se debe demostrar el perjuicio que ocasiona o podría ocasionar las importaciones de determinado bien, son de carácter temporal y no discriminatorio, por ende, no se deben utilizar para limitar las importaciones desde un Estado en específico, si un país aplica una salvaguardia, este tendría que indemnizar a los países afectados, caso contrario estos pueden aplicar sanciones análogas al daño recibido (OMC, 2001). En el ACM entre Ecuador y la Unión Europea, se establece que el intervalo de tiempo en el cual las partes pueden implementar una salvaguardia es de 10 años desde la validez del acuerdo, y para aquellos bienes con una liberación de 10 o más años se aumentan 3 años en los que se puede emplear esta medida (EEAS, 2017, p. 26). Si se llega a implementar este mecanismo, Ecuador lo puede hacer por un periodo de máximo 3 años sin otorgar ninguna indemnización a la otra parte, cabe resaltar que este periodo es un año más en comparación a lo concedido a Colombia y Perú (MCE, 2014a, p. 12).

Otra diferencia con lo dispuesto en el ACM entre Colombia, Perú-Unión Europea recae en que Ecuador tiene la opción de adoptar esta medida en defensa de los sectores englobados en el marco del “cambio de la matriz productiva” (MCE, 2014a, p. 12). La salvaguardia puede ser empleada a través de una interrupción a la disminución arancelaria establecida o mediante un aumento arancelario que tiene como techo el arancel NMF, y en caso de que la salvaguardia se dé de forma temporal y responda a una situación de urgencia, esta se puede aplicar sin necesidad de analizarlo con la otra parte (EEAS, 2017, p. 26). Las partes también acordaron el establecimiento de una salvaguardia agrícola a favor de Ecuador que se aplica para “13 productos sensibles”: aquellos bienes que se liberarán en un periodo de 17 años y los vegetales que se liberarán en 10 años, dicho mecanismo puede ser utilizado mediante el tiempo que dura la liberación de aranceles (MCE, 2014a, pp. 9-10).

Además, en el acuerdo se establece una salvaguardia por balanza de pagos. Esta balanza engloba todos los intercambios económicos a nivel de “bienes, servicios y capitales” que se realizan entre un Estado con el resto de países (Enríquez, 2015). Existe un déficit cuando la cantidad de dinero que entra a un país es menor a la que sale, por ende, se permite la aplicación de salvaguardias para nivelar la balanza de pagos mediante aranceles que reducen las importaciones y lograr así una disminución de la salida de dinero (Enríquez, 2015). Ecuador al ser un país dolarizado y frente a un aumento del valor de esta moneda, no puede devaluarla, esto produce que las importaciones aumenten al ser más baratas y ocasiona una descompensación en la balanza comercial (Enríquez, 2015). Por ello, las partes acuerdan que Ecuador está en la capacidad de aplicar este instrumento para proteger su balanza de pagos por 1 año, el cual puede aplazarse siempre y cuando responda a ocasiones que pongan en peligro el manejo monetario del país (EEAS, 2017, p. 27).

Otro mecanismo de defensa comercial al que las partes acuerdan acogerse, son los derechos *antidumping*. El *dumping* es una distorsión a nivel de precios, se da cuando el bien que exporta una empresa cuesta menos en el país de destino que a nivel local (Villagómez, 2011, p. 22). Para aplicar acciones correctivas, es necesario que el país perjudicado presente evidencias sobre la existencia de *dumping*, determine su dimensión, y tenga una relación causal con el deterioro en el sector productivo local (OMC, 2001). Una vez evidenciada esta distorsión del comercio, se establece que el país importador se beneficie de un “derecho a las importaciones (...) equivalente a la diferencia entre el precio de exportación de las mercancías y su valor normal” (OMC, 2005b). De esta forma, se nivela el precio del bien y se evita un perjuicio a los sectores productivos del país, este mecanismo tiene un plazo de duración de 5 años, sin embargo, se puede prolongar si se evidencia un perjuicio a la producción nacional con la eliminación de los derechos (Villagómez, 2011, p. 22; OMC, 2001).

Como siguiente mecanismo de defensa se encuentran los derechos compensatorios a las subvenciones. Las subvenciones consisten en una ayuda económica por parte del Estado a un sector productivo (OMC, 2005b). Según la OMC (2001) existen 2 tipos: “recurribles y prohibidas”. En el primer grupo, el Estado afectado debe evidenciar que las subvenciones afectan a su producción nacional, caso contrario, estas medidas son autorizadas; en el segundo grupo, se encuentran las subvenciones que están destinadas a incrementar las exportaciones o a motivar el consumo del producto local y están desaprobadas por la OMC (OMC, 2001). Frente a estas últimas subvenciones, el demandante puede acudir al OSD, este órgano, luego de corroborar la afectación a nivel nacional, establecerá la eliminación de las mismas y de no ser acatada esta disposición, la otra parte tiene la potestad de aplicar derechos que permitan resarcir dicha subvención (OMC, 2001). En el instrumento comercial, las partes convienen atenerse a estas medidas con el fin de salvaguardar sus sectores productivos (Villagómez, 2011, p. 23).

#### **1.2.4. Normas de origen**

La integración económica tiene efectos como la “creación y desviación de comercio” (Balassa, 1980, p. 24). La creación se da por el hecho de ampliar el mercado lo que aumenta la producción de bienes con precios bajos, mientras que la desviación se da cuando la integración conlleva una variación de un productor eficiente a uno menos eficiente con el cual se lleva a cabo el proceso de integración (Balassa, 1980, pp. 27-28). En una zona de libre comercio, para evitar una desviación del comercio, se deben establecer normas de origen a fin de que los productos de los países firmantes cuenten con los beneficios arancelarios establecidos en el acuerdo (Balassa, 1980, p. 78).

De forma general, las normas de origen se refieren a las reglamentaciones que permiten verificar la procedencia de una mercancía, pues de esto depende el tratamiento del

bien para ingresar a otro mercado tal como tarifas arancelarias o ciertos condicionamientos, y pueden ser de tipo “preferencial y no preferencial” (MCE, 2014b). En el primer caso, estas reglas son establecidas dentro de un instrumento comercial por lo que los bienes que se negocian en el acuerdo deben cumplir con los requisitos estipulados para beneficiarse de la reducción arancelaria, de lo contrario no obtendrán un trato preferencial; mientras que, en el segundo caso, estas no van acompañadas de una liberación de aranceles, sino son empleadas para efectos de defensa comercial (MCE, 2014b).

En el ACM, los Estados firmantes se comprometen a respetar lo estipulado en la OMC sobre las normas de origen. Además, establecen que un bien es “originario” de los países firmantes si: su producción o fabricación se realiza de forma completa en dicho país y si para la producción del bien se requiere insumos procedentes de otros países siempre y cuando se realice una modificación fundamental expresado mediante una variación en el código arancelario (MCE, 2014b; EEAS, 2017, p. 30). Asimismo, se subraya que los productos elaborados en los países miembros del acuerdo podrán incorporar insumos de países latinoamericanos, centroamericanos y de la Unión Europea, lo que se conoce como “acumulación de origen” (EEAS, 2017, p. 30). Mediante este término se determina que, los elementos procedentes de uno de los países mencionados, al ser añadido en la producción de uno de los países firmantes del acuerdo, se convierten en elementos originarios de los mismo, para ello, deberá existir un correcto proceso de modificación que no sea considerado como insuficiente en conformidad con el artículo 7 del anexo II del ACM el cual se muestra en el anexo 1 del documento (Comisión Europea, 2011, pp. 7-8). Además, los países aludidos deberán contar con los mecanismos necesarios para verificar esta figura.

Para corroborar la procedencia de los bienes y beneficiarse de la liberación arancelaria es necesario presentar el “certificado de circulación de mercancías EUR.1 o una declaración en factura” (Comisión Europea, 2011, p. 22). Los bienes que no deben presentar dicha

documentación son aquellos considerados individuales y por ende no tienen un fin comercial (Comisión Europea, 2011, p. 22). La liberación arancelaria estipulada en el ACM se cumple si los bienes son trasladados de forma directa, por dicha razón, se acepta que los productos permanezcan en terceros Estados de forma momentánea y que las acciones a las que se vean expuestos tengan el objetivo de resguardarlos más no modificarlos, si el caso amerita hacer una parada en un país diferente al de destino, se deberá proveer los papeles necesarios para sustentar la estancia provisional (Comisión Europea, 2011, p. 14). A efectos del ACM, para velar el cumplimiento del mismo, se crean subcomités, uno de los cuales está dedicado a observar el respeto de las normas de origen (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016a, p. 25).

### **1.3. Herramientas para aprovechar el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea**

Estas herramientas hacen referencia a los diferentes mecanismos existentes para sacar provecho al Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Existen diversas herramientas, así como programas creados para este fin, sin embargo, en este caso se resaltarán tres mecanismos orientados a impulsar el intercambio comercial entre las partes. En primer lugar, se menciona el rol de las cámaras de comercio del bloque europeo en proveer la información necesaria a los operadores comerciales para motivar su participación comercial. En segundo lugar, EU Trade Helpdesk es una página web que facilita el entendimiento sobre cómo funciona el mercado europeo y sus reglamentaciones. En tercer lugar, Ecuapass es el sistema ecuatoriano que permite agilizar e informar sobre los trámites para importar o exportar desde el país. De esta forma, resulta necesario conocer las herramientas mencionadas para poder beneficiarse del acuerdo comercial.

### 1.3.1. Eurocámaras

El nombre Eurocámaras define al conjunto de Cámaras de Comercio de la Unión Europea. En el caso del Ecuador, las eurocámaras presentes en el país son las de: “Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido” (Revista Gestión, 2018). Su función principal radica en estrechar los vínculos entre Ecuador y cada uno de países europeos mencionados, estas relaciones están enmarcadas sobretodo dentro del ámbito comercial y de inversión, por lo que, se busca favorecer la inserción empresarial tanto en el Ecuador como en la Unión Europea a través de “ferias, misiones empresariales, ruedas de negocios” (EEAS, 2017, p. 37). Además, se deja a criterio de cada organización el establecimiento de las condiciones para afiliarse, así como las cuotas a pagar (EEAS, 2017, p. 37). Los beneficios que ofrecen las Eurocámaras radican en obtener información, así como capacitación sobre el mercado europeo para potencializar la capacidad tanto exportadora e importadora del país, también ofrece contactos con distintas instituciones y empresas extranjeras por lo que brinda seguridad al momento de realizar intercambios comerciales, además proporcionan estadísticas o datos de interés sobre el mercado europeo necesarios para evaluar la aceptación del producto a ser exportado (EEAS, 2017, p. 37).

En julio del 2017 “Fedexpor junto a las Eurocámaras del Ecuador organizaron el II Encuentro Empresarial Europa – Ecuador” con el objetivo de dotar a la audiencia de información técnica y el ambiente necesario para impulsar el intercambio comercial con el bloque europeo (Revista Gestión, 2018). Los encuentros constaron de dos etapas, en la primera se explicó la reglamentación europea y aspectos a tener en consideración para exportar, en la segunda se realizó un acercamiento entre los participantes, importadores y mentores para resolver inquietudes y afianzar la información recibida (Encuentro Europa Ecuador, 2018).

La Cámara Ecuatoriana Alemana posee 300 miembros, para ser miembro de la Cámara se debe cumplir con los requisitos establecidos en la página web, cancelar un valor de ingreso de USD 60 y los pagos anuales serán establecidos de acuerdo al capital de la empresa y van desde un valor de USD 420 hasta USD 840 (AHK Ecuador, 2018). Como servicios ofrece estudios de mercado para exportar a Alemania, encontrar empresas alemanas dispuestas a formar alianzas de acuerdo con los requerimientos solicitados por la empresa ecuatoriana, resuelve cualquier inquietud relacionada a las regulaciones del mercado alemán y pone a disposición estadísticas comerciales (AHK Ecuador, 2018). Si existen conflictos empresariales, la Cámara funciona como mediadora en búsqueda de una solución fuera del marco legal que resulte conveniente para los involucrados y cuenta con el servicio de “Expertos Senior Alemanes” quienes, por su preparación y experiencia, están prestos a resolver dudas o dar su opinión sobre el mercado alemán (AHK Ecuador, 2018).

La Cámara de Comercio e Industrias Franco-Ecuatoriana (CCIFEC, 2015) cuenta con 100 compañías asociadas y ofrece 5 opciones de membresía acorde a los ingresos de la empresa, para ser socio se debe completar un documento en el que se detalle información de la compañía y enviarlo por correo, el costo de la membresía va desde los USD 200 hasta USD 2.000. Afiliarse a la Cámara otorga beneficios como participar en las diferentes actividades preparadas por la institución entre las cuales se resalta el “Salón del Chocolate”, el cual busca impulsar el sector chocolatero del país y que para el año 2017 contó con la participación de 70 exponentes (CCIFEC, 2015). Además, al asociarse se obtiene un trato diferenciado en la cámara de comercio y en todas las entidades francesas del país, así como datos relevantes sobre el mercado francés y oportunidades de negocios (CCIFEC, 2015).

La Cámara de Comercio Italiana del Ecuador (CCIE, 2013) ofrece 5 tipos de membresía de acuerdo si se trata de personas particulares, auspiciantes o compañías, para ello, se debe completar un documento y enviarlo al organismo, el costo varía entre USD 150

y USD 1.500. La cámara ofrece desde proveer datos hasta desarrollar planes de ingreso al mercado italiano, también pone “Tumercato” a disposición de sus miembros, se trata de una página web que ofrece varios bienes y servicios italianos con diferentes beneficios adicionales por usar la página, de esta forma se busca crear vínculos comerciales entre ambos países y resaltar las características de los bienes italianos (CCIE, 2013). La cámara creó el evento “Premio Leonardo Da Vinci” mediante el cual se destaca a aquellas personas o empresas que adaptan los saberes italianos al contexto ecuatoriano (CCIE, 2013).

La Cámara Oficial Española de Comercio del Ecuador (2016) posee 160 asociados los cuales son clasificados de acuerdo a la naturaleza de su negocio, para solicitar la membresía se debe entregar un listado de documentos estipulados en la página web que varía de acuerdo a la constitución de la empresa. Los solicitantes deberán entregar un valor único inicial de USD 100 y una cantidad mensual que varía de USD 30 a USD 50 de acuerdo al capital de la empresa (Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito [CAMESPA], 2018). Los servicios que ofrece la cámara antes citada, están enfocados a: aconsejar a sus miembros en temas comerciales, realizar publicaciones cada año, crear escenarios que fomenten el intercambio comercial, poner su infraestructura a disposición de sus miembros (CAMESPA, 2018). Una de las principales actividades que organiza la cámara es la “Fiesta de la Vendimia” una oportunidad para disfrutar y conocer la preparación del vino español (CAMESPA, 2018).

La Cámara Ecuatoriano Británica (2016) cuenta con 200 empresas asociadas y ha desarrollado 50 actividades dedicadas a la promoción comerciales entre ambos países, ofrece 5 diferentes tipos de membresía de acuerdo a las características de sus asociados y se puede solicitar la misma a través de su página web o mediante correo electrónico. La cámara permite a sus miembros participar en ferias, reuniones y misiones comerciales, exposiciones con ponentes calificados y con experiencia, asesoramiento en temas comerciales y técnicos,

cuenta con su propia revista Links, cuyas publicaciones se realizan cada tres meses y permite difundir información comercial relevante, así como para subrayar los logros comerciales de sus miembros (Cámara Ecuatoriano Británica, 2016). En cuanto a los diferentes servicios que brinda esta cámara, se encuentran inmersos la solución de controversias, traducción de textos, profesionales de idiomas, asesoramiento en temas de exportación e importación, así como la realización de informes sobre la viabilidad de actividades comerciales (Cámara Ecuatoriano Británica, 2016).

### **1.3.2. UE Trade Helpdesk**

Es una página web de la Comisión Europea que nace en el año 2004 cuyo objetivo es favorecer el ingreso de productos extranjeros a la Unión Europea, este medio es abierto a todo público, no es necesario la creación de una cuenta o algún tipo de pago (Comisión Europea, 2006, p. 13). La información se encuentra disponible en 4 diferentes idiomas y clasificada en 6 áreas de interés, si se consulta sobre un producto específico, toda esta información se muestra en una sola pestaña lo cual facilita la comprensión de dicho producto para ingresar al mercado de la Unión Europea (Trade Helpdesk, 2017). El primer apartado hace referencia al mercado de la Unión Europea y se especifica que el bloque europeo es una “unión aduanera” (Trade Helpdesk, 2017). De acuerdo a lo establecido por Balassa (1980, p. 2) esta corresponde a la segunda etapa de la integración económica en la que, a más de una liberación arancelaria entre sus miembros, se establece un arancel externo común frente a terceros países. Así, la Unión Europea representa un único mercado en el que se eliminan las revisiones aduaneras fronterizas y los productos que ingresen a dicho mercado se mueven de forma libre entre sus países miembros.

En el segundo apartado se ofrece información sobre los condicionamientos que debe cumplir un bien para ingresar al mercado de la Unión Europea. De manera general, un

producto debe respetar los reglamentos en materia de defensa al ecosistema. Así, los productos comestibles deberán cumplir con las reglamentaciones dispuestas para asegurar que son aptos para su consumo, los animales importados o productos derivados de ellos serán sometidos a inspecciones para corroborar su estado y calidad, los productos del reino vegetal tendrán que respetar las normas fitosanitarias específicas según el producto a fin de impedir un daño a las plantaciones europeas (Trade Helpdesk, 2017). En cuanto al uso de sustancias químicas, la Unión Europea establece un listado sobre los tipos de plaguicidas que son permitidos, también se especifica normas sobre el envasado y etiquetado, todo ello de acuerdo al tipo de producto que se desee exportar al bloque europeo.

El tercer apartado presenta la clasificación arancelaria de la Unión Europea, la cual consta de 3 elementos: los primeros 6 dígitos corresponden a la clasificación del “Sistema Armonizado”; los 2 siguientes dígitos corresponden a la “Nomenclatura Combinada de la Unión Europea” y los últimos 2 dígitos son parte del “arancel integrado de la Unión Europea TARIC” (Trade Helpdesk, 2017). Esta clasificación le permite al bloque europeo llevar un registro propio y detallado del tipo de bienes que ingresan y salen de su territorio. Además, se refiere a las medidas de *antidumping* que puede establecer la Unión Europea, las causas, el proceso, las etapas e instituciones encargadas, así como el tiempo por el cual se puede aplicar dichas medidas.

La cuarta sección se refiere al “Impuesto sobre el Valor Añadido” (IVA), este impuesto se grava a los intercambios comerciales tanto de productos como de servicios, entre los países miembros de la Unión Europea, así como con terceros países (Trade Helpdesk, 2017). Este es un impuesto de consumo, es decir se grava en el país en el que se consume el producto, por lo cual, si un país de la Unión Europea realiza una importación, pero el consumo del bien se lo realiza en otro país del bloque europeo, será este último en donde se grave el impuesto, el IVA varía de acuerdo a cada país de la Unión Europea (Trade Helpdesk,

2017). También se determinan aquellos “impuestos especiales” cuyo objetivo es incrementar el valor de un bien considerado perjudicial para desalentar su compra, este impuesto se aplica a 4 categorías de productos: “alcohol, tabaco, hidrocarburos y productos energéticos” (Trade Helpdesk, 2017).

La quinta sección se dedica al tema de la procedencia de los bienes, de manera general y en marco de acuerdos comerciales. De esta forma, se especifica qué se entiende por normas de origen y se establecen los documentos y requisitos necesarios para que el bien sea considerado originario del país con el que existe un acuerdo comercial, caso contrario, el bien no podrá beneficiarse de la reducción arancelaria. Para verificar el origen del bien se establecen dos mecanismos: uno a través de una certificación que varía según el tipo de acuerdo y otro mediante una “declaración en factura” (Trade Helpdesk, 2017). Además, se puede gestionar una “Información Vinculante en materia de Origen” (IVO), como su nombre lo indica implica la obligatoriedad de ser respetado, se la realiza para establecer el lugar de origen del bien y evitar problemas en aduanas, tiene una duración de 3 años (Trade Helpdesk, 2017).

En el sexto apartado se pone a disposición estadísticas sobre los bienes comercializados ya sea entre la Unión Europea o con terceros países. Para ello, se debe seleccionar un país o todos los países que forman parte de la Unión Europea; un país con el que se quiere evidenciar la relación comercial; el código arancelario del producto que se comercializa entre dichos países; el periodo de tiempo que se quiere consultar, este puede ser desde el año 2003 pero variará según los registros de cada producto. Esta sección permite conocer el comportamiento del mercado y desarrollar una estrategia comercial.

### 1.3.3. Ecuapass

Es el servicio en línea que ofrece Aduana del Ecuador con la finalidad de agilizar los trámites aduaneros tanto para enviar o traer bienes y servicios, por ende, busca promover el comercio y aumentar la confianza de los ciudadanos en las dirigencias comerciales (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador [SENAE], 2016, p. 8). Ecuapass fue puesto en marcha en el año 2012 como resultado de un acuerdo de cooperación llevado a cabo entre el hoy denominado SENAE y aduanas de Corea del Sur, el cual fue firmado en el año 2010 (SENAE, 2016, p. 8; SENAE, 2010). El gobierno ecuatoriano decidió realizar este acuerdo con Corea del Sur puesto que su servicio aduanero es un referente a nivel mundial y ha obtenido varios reconocimientos internacionales.

Para ello, según la publicación “Senae apuesta a Ecuapass” (2012), se destinó un monto de USD 21 millones de los cuales, más del 30% estuvo enfocado en adquirir los equipos y tecnología informática necesaria para el funcionamiento del servicio aduanero. La creación y funcionamiento óptimo de Ecuapass implicó la participación de 90 especialistas surcoreanos y 60 miembros de SENAE en un trabajo conjunto por modernizar el sistema aduanero ecuatoriano (“Senae apuesta a Ecuapass”, 2012). En tal sentido, para el año 2013, el nuevo sistema aduanero ecuatoriano recibió el reconocimiento de la Organización Mundial de Aduana (OMA) al obtener el “Primer lugar en innovación aduanera” (SENAE, 2016, p. 11).

Para poder hacer uso de Ecuapass, los interesados deben primero obtener su certificación digital, luego deben ingresar a la plataforma para crearse una cuenta al elegir entre las opciones disponibles aquella que se ajuste a su perfil. Es decir, Ecuapass (2012) permite el acceso a compañías, público en general, instituciones gubernamentales e intergubernamentales y de acuerdo con el perfil seleccionado, se habilitarán las diferentes funciones que posee la plataforma. La página web se divide en 3 secciones: la primera

destinada a aquellas diligencias de carácter operativo como declaraciones aduaneras y sus correcciones; la segunda es de tipo informativa en la que se puede averiguar el código arancelario del bien y sus especificaciones como limitaciones, impuestos, documentos requeridos, entre otros; la tercera y más usada es la “Ventanilla Única Ecuatoriana” (VUE) la cual da a conocer todas las formalidades requeridas para la actividad comercial que se desee realizar, en total se suma una cantidad de 126 formularios a disposición de sus usuarios (Ecuapass, 2012; SENA E, 2012, p. 5).

La VUE agrupa a 19 instituciones gubernamentales para un trabajo conjunto en torno a los requerimientos de comercio exterior, de esta manera sus usuarios tienen acceso a información clara y evita confusiones entre los requisitos que deben ser cumplidos (SENA E, 2016, p. 11). Por ende, existe un intercambio de información más rápido entre las instituciones gubernamentales y sus usuarios, quienes también pueden informarse sobre cómo avanzan sus solicitudes realizadas. Así, se disminuye el tiempo para obtener todos los documentos que habiliten las operaciones comerciales, así como el consumo de hojas de papel (SENA E, 2016, pp. 8-9). Otro beneficio radica en la implementación de la rúbrica virtual que brinda seguridad a los procesos realizados y la facilidad en los pagos. Todas estas opciones permiten que sean las propias personas o empresas involucradas en el comercio exterior del país las que llenen los documentos necesarios para la aprobación de su actividad económica, por lo tanto, se agiliza el proceso aduanero.

En el marco de la Unión Europea, se resalta la certificación de origen para beneficiarse del ACM. En este sentido, en la VUE se puede tramitar dicho documento para lo cual se debe iniciar con la “Declaración Juramentada de Origen” (DJO) en la que se llena información sobre la compañía, el bien a ser comercializado, los insumos no nacionales empleados para la elaboración del bien y el acuerdo mediante el cual se rige el comercio de dicho bien (MCE, 2017c, pp. 1-2). A continuación, se procede a gestionar el certificado de

origen, para lo cual la VUE muestra diferentes opciones de certificados en función de los acuerdos de los cuales Ecuador forma parte, y ahí, en el caso del ACM, se escoge la opción de “certificado EUR.1” (MCE, 2017c, p. 3). Y se procede a llenar los datos acerca del titular del certificado, datos acerca del lugar de origen y de destino, las características detalladas del bien como su código arancelario, embalaje y las normas bajo las cuales se declara la procedencia del bien, se anexa la factura comercial y se firma de manera virtual la solicitud (MCE, 2017c, pp. 4-6).

Al terminar este capítulo enfocado en el ACM, se pudo, a través de sus antecedentes, conocer el contexto y la relación existente entre Ecuador y la Unión Europea de manera general y en torno al banano, la cual ha sido delicada por las constantes diferencias sobre el tema y un punto significativo para lograr la firma del instrumento comercial. El ACM establece un escenario estable que promueve el intercambio comercial entre las partes y mejora las condiciones de acceso al mercado de la Unión Europea en comparación con el anterior SGP Plus que era establecido de forma unilateral por parte del bloque europeo. De esta forma, el acuerdo representa una forma de integración económica entre Ecuador y uno de sus principales socios comerciales como lo es la Unión Europea. Sin embargo, de poco sirve un acuerdo si sus operadores comerciales no saben cómo sacarle provecho, es por ello que se resaltan las herramientas que se encuentran a disposición para eliminar cualquier traba que obstaculice el intercambio comercial. Al tomar en cuenta los antecedentes del instrumento comercial, las materias del acuerdo y las herramientas necesarias para beneficiarse del mismo, se cumple el objetivo del capítulo, que consiste en describir el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador firmado en el año 2016.

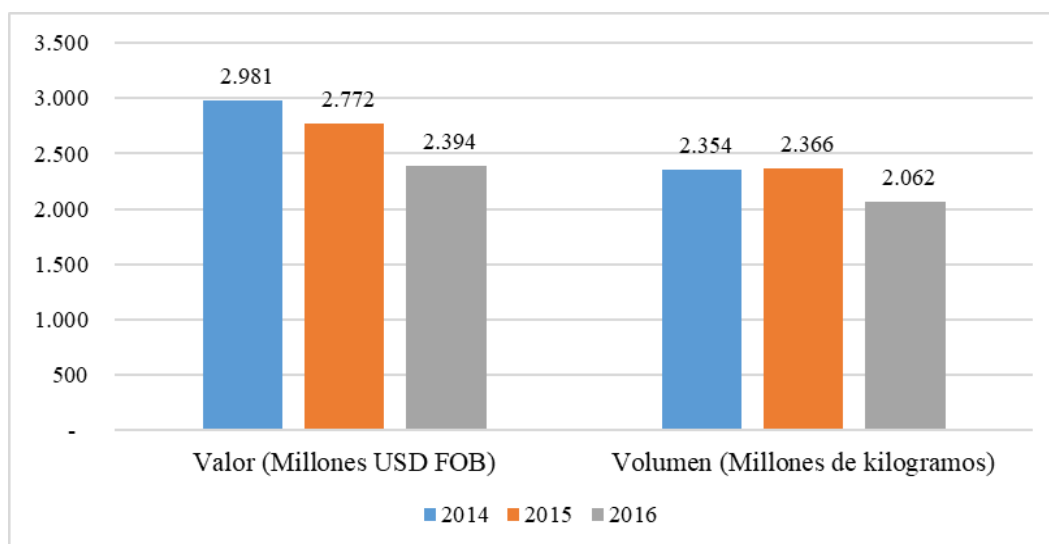
## CAPÍTULO 2

### COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL CASO DEL BANANO

#### 2.1. Comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea

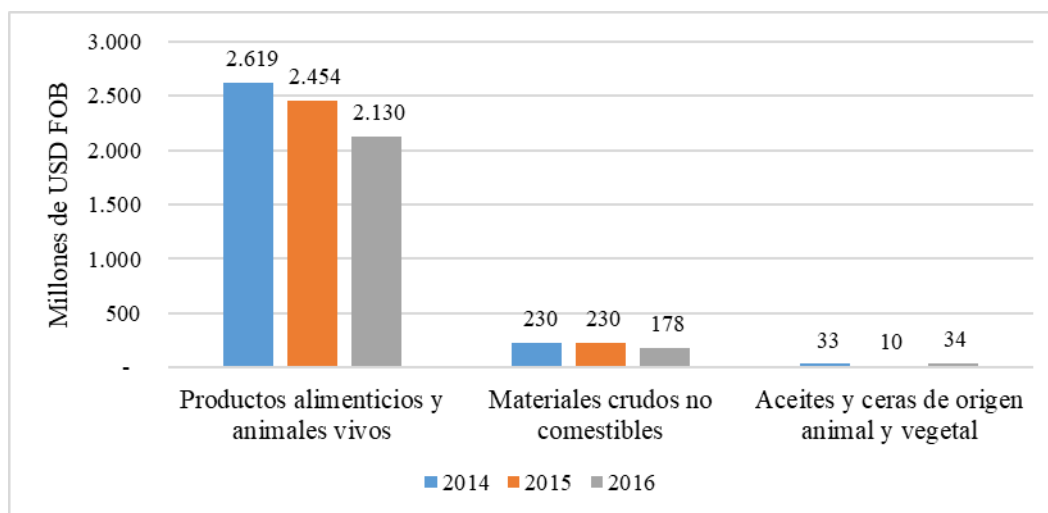
El comercio exterior hace referencia al intercambio comercial entre dos países o grupos económicos analizado desde la perspectiva de un país específico, lo cual marca la diferencia con el comercio internacional (Witker, 2011, p. 2). De esta forma, para determinar las características de la relación comercial de bienes entre Ecuador y la Unión Europea es necesario analizar qué bienes exporta e importa Ecuador hacia y desde la Unión Europea respectivamente, así como la balanza comercial existente entre las partes.

##### 2.1.1. Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea



*Figura 1:* Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2014-2016  
Fuente: MCE, 2018, p. 272. Elaboración propia.

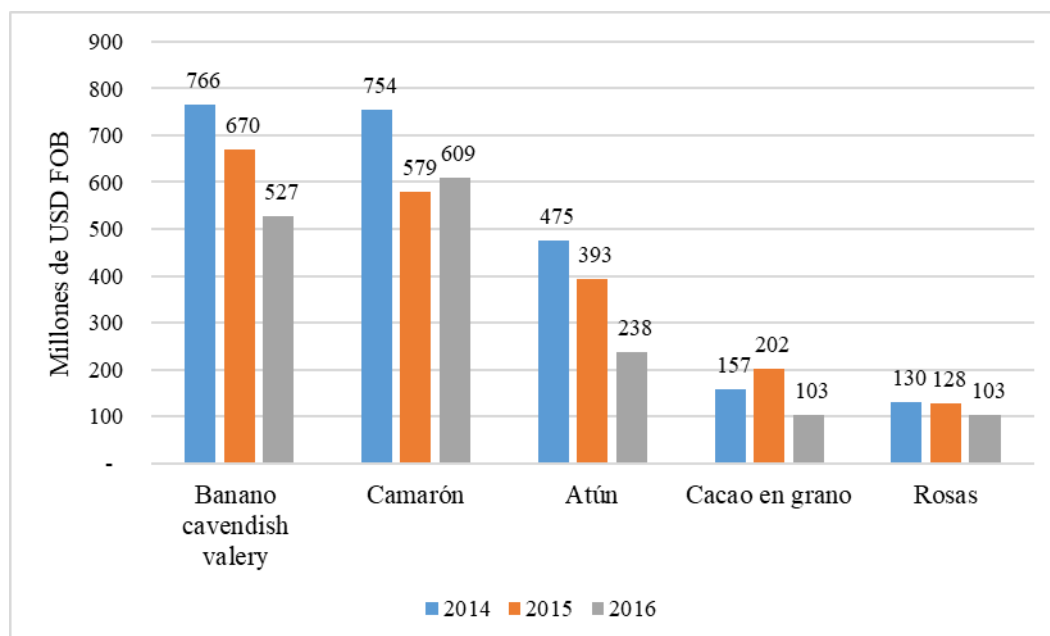
De acuerdo con la figura 1, las exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea disminuyeron en el periodo analizado. Así, estas pasaron de USD FOB 2.981 millones en el año 2014 a USD FOB 2.394 millones en el año 2016 lo que equivale a un decrecimiento anual promedio del 10,38%. Esta disminución en las exportaciones se debió a la apreciación del dólar, por lo cual los productos ecuatorianos resultaron más caros y perdieron competitividad. Ante esta situación y la imposibilidad de devaluar la moneda, Ecuador optó por imponer restricciones a sus importaciones para equilibrar su balanza comercial. Otro factor en la reducción en las exportaciones hacia el bloque europeo obedece al ambiente de inseguridad creado por la demora de la entrada en vigencia del ACM que ponía en duda la continuación de las preferencias arancelarias otorgadas de forma unilateral por la Unión Europea que ya fueron extendidas para el año 2015 y 2016. En cuanto al volumen de exportación, este pasó de 2.354 millones de kilogramos en el año 2014 a 2.062 millones de kilogramos en el año 2016. Sin embargo, para el año 2015 se registró un aumento en la cantidad exportada del 0,51%, en el mismo año el valor de las exportaciones disminuyó en un 7% esto demuestra que se exportó un poco más, pero a un menor precio.



*Figura 2:* Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea según principales secciones CUCI periodo 2014-2016

Fuente: MCE, 2018, p. 274. Elaboración propia.

Las exportaciones según la “Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional” (CUCI), presentadas en la figura 2, muestran que la mayoría de las exportaciones ecuatorianas destinadas al bloque europeo corresponden a la sección de “Productos alimenticios y animales vivos” (MCE, 2018, p. 274). Esta sección representó un valor de USD FOB 2.619 millones para el año 2014. Si bien este rubro mantiene su importancia, disminuyó a USD FOB 2.130 millones para el año 2016, lo que equivale a un decrecimiento anual promedio del 9,82%. Este decrecimiento obedece a una disminución general de las exportaciones ecuatorianas hacia el bloque europeo como se lo explicó antes. De esta forma, la estructura de las exportaciones del Ecuador concuerda con lo establecido por Heckscher y Ohlin, quienes manifiestan que un país se especializa de acuerdo al factor abundante que tiene a disposición (Case & Fair, 1997, p. 557). Existen dos factores: capital y trabajo, para determinar el factor abundante se deben relacionar ambos. Así, Ecuador posee poca maquinaria por trabajador por lo que tiene en abundancia el factor trabajo, lo cual es evidenciado en el tipo de bienes que exporta referentes sobre todo al sector agrícola al poseer una ventaja comparativa en la producción de dichos bienes.

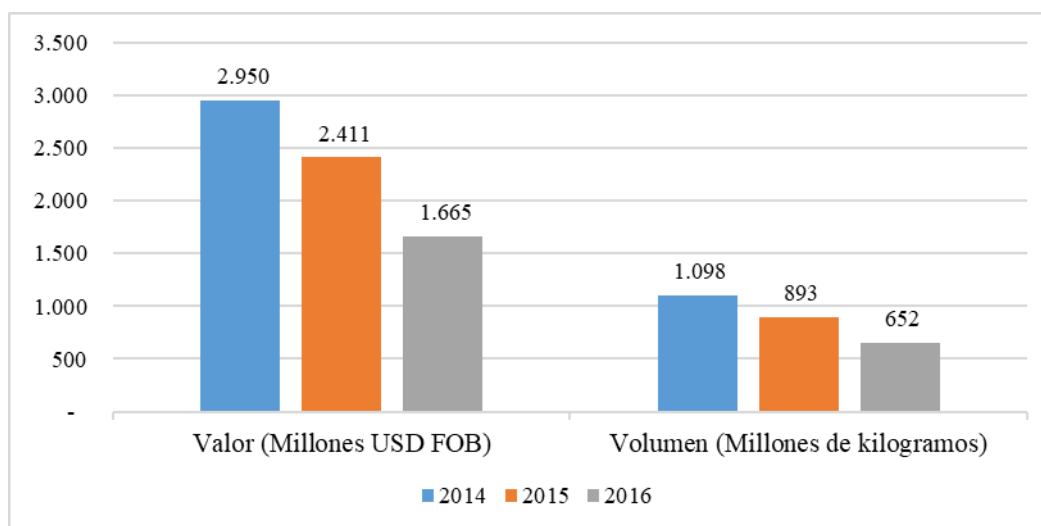


*Figura 3:* Exportaciones del Ecuador hacia la Unión Europea a nivel de productos periodo 2014-2016

Fuente: MCE, 2018, p. 277. Elaboración propia.

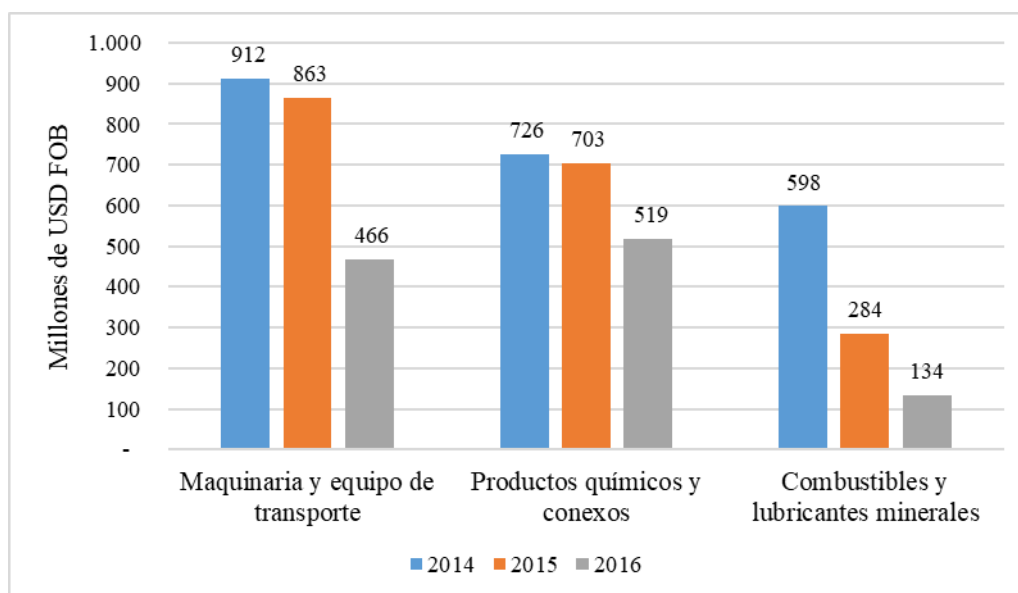
Según la figura 3, el banano cavendish valery, principal tipo de banano fresco, fue el producto más vendido a la Unión Europea en el periodo de tiempo analizado. De esta forma, para el año 2014 representó un valor de USD FOB 776 millones, valor que disminuyó a USD FOB 527 millones para el año 2016. Esta reducción en las exportaciones ecuatorianas se debe a las condiciones arancelarias desfavorables en comparación con los demás exportadores latinoamericanos de la fruta, los cuales poseen acuerdos comerciales con el bloque europeo que garantiza un mejor acceso. Para el año 2016, el camarón supera a las exportaciones de banano con un valor de USD FOB 609 millones. Este aumento de las exportaciones de camarón responde a un incremento en la producción del crustáceo, así como un aumento en inversión, tecnificación y capacitaciones realizadas a los productores. Como se puede observar estos 5 productos se mantienen como principales exportaciones en el periodo analizado, lo que comprueba que Ecuador se especializa en productos primarios.

### 2.1.2. Importaciones del Ecuador desde Unión Europea



*Figura 4:* Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea periodo 2014-2016  
Fuente: MCE, 2018, p. 272. Elaboración propia.

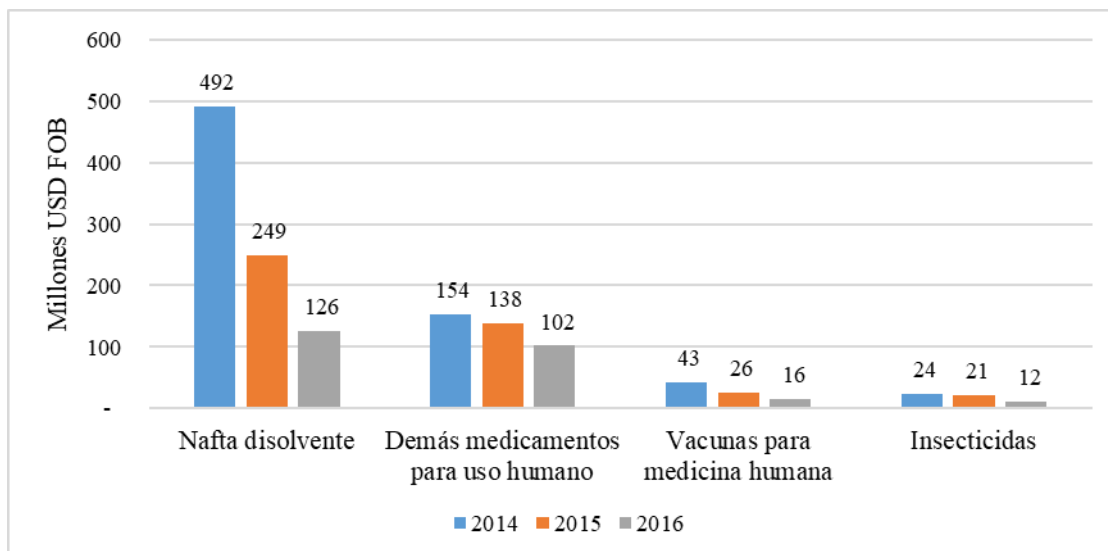
La figura 4 muestra un decrecimiento de las importaciones desde el bloque europeo en el periodo analizado. Así, en el año 2014, Ecuador importó USD FOB 2.950 millones, mientras que para el año 2016 las importaciones representaron un valor de USD FOB 1.665 millones lo que significó un decrecimiento promedio anual de 24,87%. En términos de volumen, las importaciones también disminuyeron de 1.098 millones de kilogramos en el 2014 a 652 millones de kilogramos en el 2016. Esta disminución en las importaciones responde a la implementación de “salvaguardias por balanza de pagos”, que se aplicó para todos los países con los que el Ecuador tiene una relación comercial (MCE, 2015). De esta forma, se establecieron sobretasas que van desde el 5% al 45% con el objetivo de frenar la crisis producida por la apreciación del dólar y la disminución del precio del petróleo. Esta medida fue implementada desde marzo del 2015 y postergada hasta su completa eliminación en junio del 2017 que dio como resultado una disminución en las importaciones procedentes de la Unión Europea y de forma general.



*Figura 5:* Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea según principales secciones CUCI periodo 2014-2016

Fuente: MCE, 2018, p. 274. Elaboración propia.

La figura 5 permite evidenciar que la sección que más importa el país se refiere a “maquinaria y equipos de transporte” (MCE, 2018, p. 274). Este grupo representó un valor de USD FOB 912 millones para el año 2014, si bien existe un decrecimiento, esta se mantuvo como una de las principales secciones. A este grupo le sigue los productos químicos que también tienen un crecimiento negativo en el periodo analizado. Esta disminución notable en las 3 principales secciones importadas por Ecuador responde a las salvaguardias de carácter general aplicadas por el gobierno desde el año 2015. Realizar un análisis en base a la clasificación CUCI, permite constatar que las importaciones que realiza Ecuador desde la Unión Europea se basan en lo estipulado por la teoría de Heckscher-Ohlin, puesto que Ecuador al no poseer en abundancia el factor capital, le resulta más provecho importar aquellos productos desde el bloque europeo.

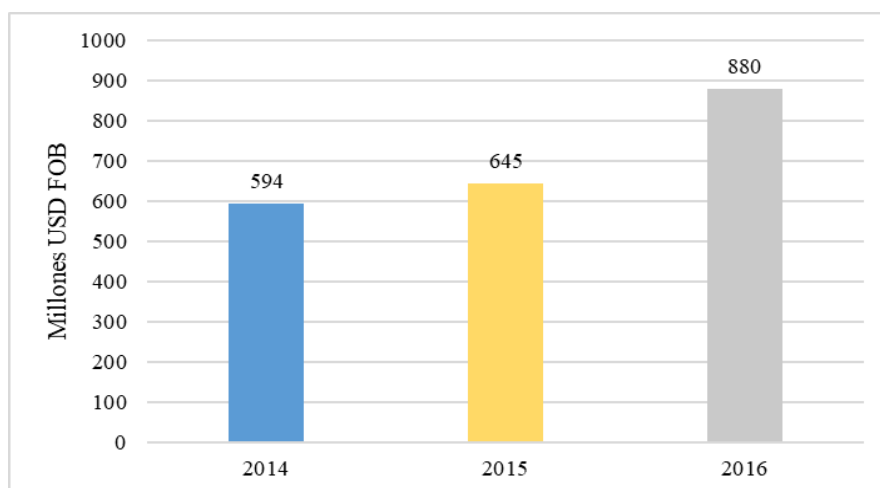


*Figura 6:* Importaciones del Ecuador desde la Unión Europea a nivel de productos periodo 2014-2016

Fuente: MCE, 2018, p. 277. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 6, el producto que más compró Ecuador desde la Unión Europea fue nafta disolvente cuyo valor de importación disminuyó en el periodo de análisis debido a la crisis producida por el aumento del valor del dólar y la disminución de los precios del petróleo, principal sustento de la economía ecuatoriana. Así, para el año 2014 se importó una suma de USD FOB 492 millones que se vio reducida a USD FOB 126 millones para el año 2016. Este producto es el resultado de un proceso de “destilación del petróleo” y se utiliza para la preparación de gasolina, pintura, laca, etc (New Jersey Department of Health, 2007, p. 1). El segundo producto de mayor importación se refiere a “demás medicamentos para uso humano” (MCE, 2018, p. 277). De esta forma, se puede evidenciar que Ecuador importa desde la Unión Europea bienes manufacturados o industrializados que le resulta difícil producirlos a nivel nacional.

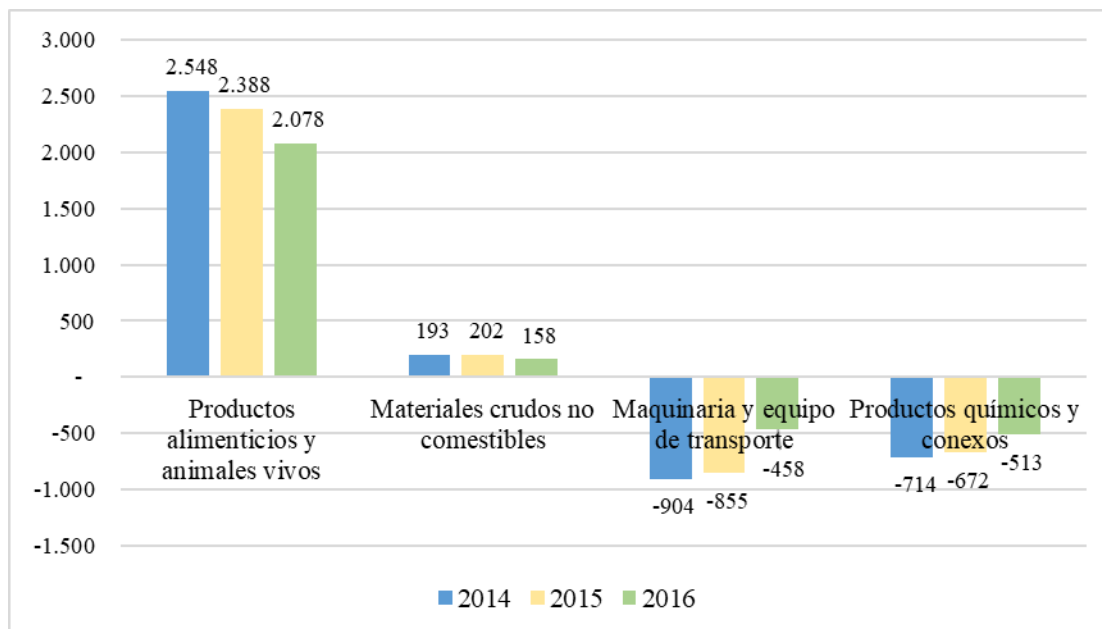
### 2.1.3. Balanza comercial no petrolera del Ecuador con la Unión Europea



*Figura 7:* Balanza comercial no petrolera del Ecuador con la Unión Europea periodo 2014-2016

Fuente: MCE, 2018, p. 271. Elaboración propia.

Según se muestra en la figura 7, la balanza comercial no petrolera del Ecuador con la Unión Europea tuvo un saldo positivo ascendente en los 3 años estudiados. Así, para el año 2014 se registró un saldo de USD FOB 594 millones, en el año 2015 se obtuvo un superávit de USD FOB 645 millones y para el año 2016 este valor se incrementó a USD FOB 880 millones. Aunque tanto las exportaciones como importaciones del Ecuador han disminuido a causa de las políticas implementadas y del contexto internacional, el decrecimiento en el valor de las importaciones fue mayor al de las exportaciones, por lo que se obtuvo un superávit comercial. Mantener un saldo comercial positivo significa que las divisas que entran al país son mayores a las que salen, por ende, los participantes de toda la cadena de exportación tienen los medios económicos para continuar o ampliar sus actividades, con lo que se mejora las condiciones de vida de los habitantes de dicho país.



*Figura 8:* Balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea según principales secciones CUCI periodo 2014-2016

Fuente: MCE, 2018, p. 273. Elaboración propia.

La balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea, de acuerdo a la clasificación CUCI ilustrada en la figura 8, muestra que el país tiene el mayor saldo positivo en la sección de “productos alimenticios y animales vivos” (MCE, 2018, p. 273). Así, en el año 2014 el valor fue de USD FOB 2.548 millones y para el año 2016 se registró un monto de USD FOB 2.078 millones. Si bien este saldo comercial ha disminuido debido a la reducción de las exportaciones como consecuencia de la apreciación del dólar y de la demora del ACM, esta sección se mantuvo como la principal categoría con superávit. Por otro lado, Ecuador mantuvo un saldo negativo en “maquinaria y equipo de transporte” (MCE, 2018, p. 273). En el año 2014 esta sección significó un déficit de USD FOB 904 millones, valor que se redujo a USD FOB - 458 millones para el 2016. Este déficit se debe a que Ecuador no produce este tipo de productos por lo que importa desde el bloque europeo y existe una disminución de este saldo negativo ocasionado por las salvaguardias impuestas desde el año 2015 que restringieron las importaciones.

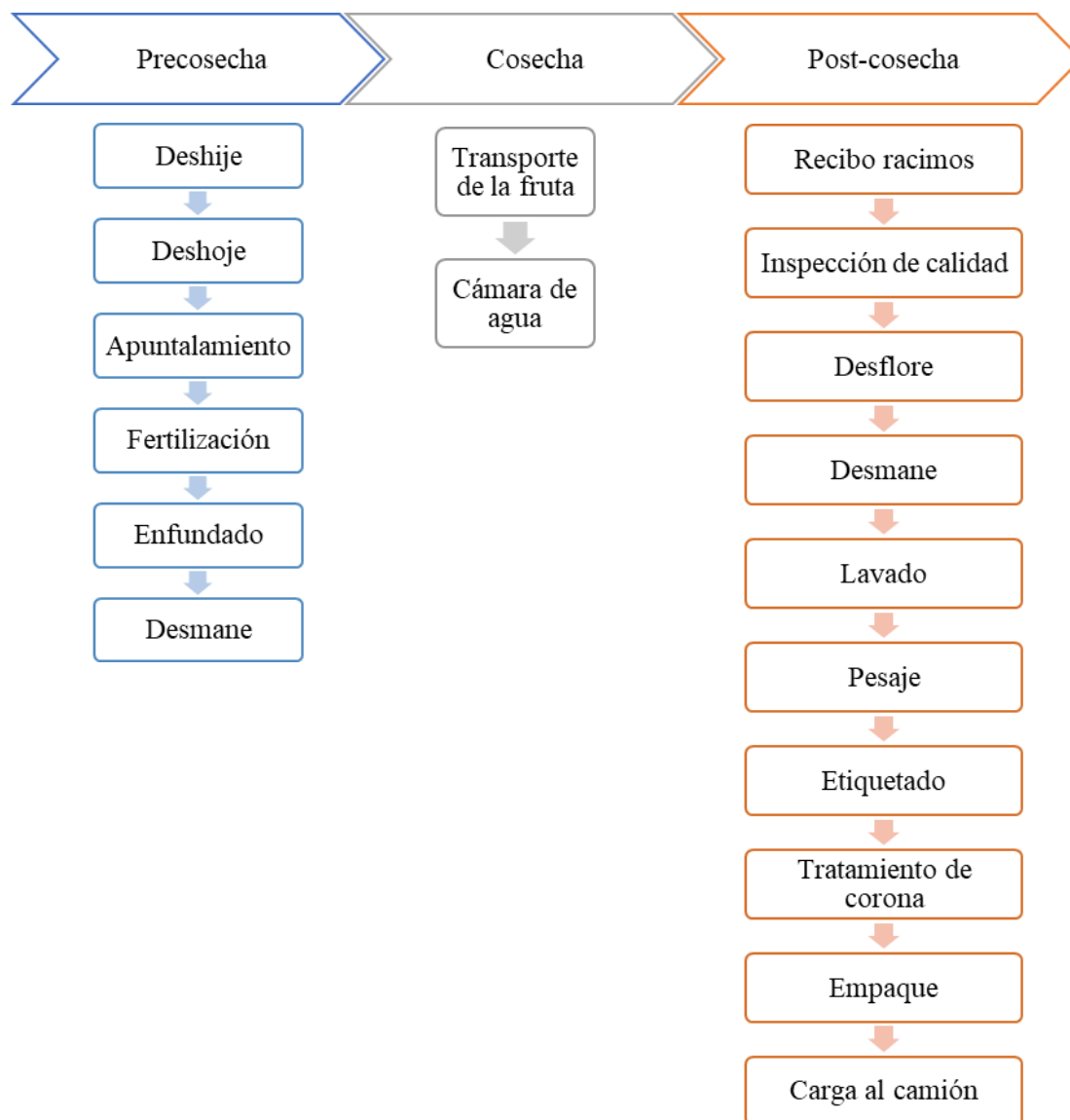
De esta forma, la balanza comercial del Ecuador con la Unión Europea se explica a través de la teoría propuesta por Heckscher y Ohlin, que establece que un país exportará bienes cuyo factor de producción sea intensivo y barato, e importará aquellos productos cuyo factor de producción es limitado en el país y por ende resulta más conveniente importarlo (Starkman, 2015, p. 7). Así, Ecuador exporta al bloque europeo productos alimenticios primarios ya que posee en abundancia el factor trabajo, así como los insumos y recursos naturales necesarios para su producción, por ello, el país tiene ventaja comparativa en dichos bienes e importa aquellos productos abundantes en el factor capital, el cual es limitado en el país y resulta más provecho importarlo que producirlo a nivel nacional. Por lo tanto, se crea comercio al intercambiar mercancías con distintos factores de producción y se promueve una especialización complementaria. Por su parte, Balassa (1980, pp. 33-36) sostiene que la integración económica tiende a generar mayores beneficios si se da entre países que poseen economías complementarias más no sustitutivas, de esta forma ambas partes se beneficiarían de precios más bajos y de diferentes productos que los elaborados en su territorio, por lo que las economías tanto de Ecuador como de la Unión Europea cumplen con dichas características.

## **2.2. Sector bananero en Ecuador**

Al basar este estudio en el caso del banano, resulta necesario comprender las principales características de la fruta, y también de su aporte a la economía y al aspecto social del país. Es por ello que, en este apartado primero se explica cuál es la cadena productiva del banano desde su cultivo hasta su transporte al puerto de embarque. Segundo, se analiza tanto la superficie como el rendimiento de la producción de la fruta, así como las principales provincias dedicadas a esta labor. Tercero, se resalta el aporte socioeconómico del sector

bananero para el Ecuador al evaluar su participación tanto en el PIB como en las exportaciones totales y su capacidad como generador de fuentes de empleo.

### 2.2.1. Proceso productivo del banano



*Figura 9:* Proceso productivo del banano  
Fuente: Agrocalidad, 2016. Elaboración propia.

La figura 9 ilustra la cadena de producción del banano, la cual consta de 3 etapas. La primera etapa que es la de pre-cosecha, está conformada de actividades como el deshije. Para comprender esta actividad es necesario mencionar que en una plantación se recomienda la

existencia de tres generaciones: “la planta madre, el hijo y el nieto” (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal [CENTA], 2002, p. 15). Por ende, el “deshije” consiste en el desprendimiento de aquellos hijos infructuosos para lograr plantaciones uniformes, una mayor producción y de mejor calidad al seleccionar los brotes más fuertes (CENTA, 2002, p. 15). En una plantación se recomienda la existencia de tres generaciones: “la planta madre, el hijo y el nieto” (CENTA, 2002, p. 15). Luego, se realiza el “deshoje” que consiste en remover hojas ya sea porque al contacto con la fruta pueden estropearla o porque están contaminadas de plagas o insectos (Agrocalidad, 2016, p. 21). Se continúa con el “apuntalamiento” de la planta para evitar su inclinación y la pérdida del fruto, este proceso va acompañado del “enfundado” que consiste en cubrir al fruto con una funda para preservar su calidad al evitar el contacto con insectos y crear un ambiente propicio para la formación de la fruta (InfoAgro, 2009). De 2 a 3 semanas del enfundado, se realiza el “desmane”, esto es remover las últimas manos del racimo porque estas no cumplirán con los requerimientos de calidad y se beneficia la formación de las demás manos (InfoAgro, 2009).

La siguiente etapa es la de cosecha, aquí una vez que la fruta haya sido “calibrada”, es decir cuyo diámetro corresponda a los estándares requeridos, se corta el racimo y se lo engancha al “cable vía”, que es el medio por el cual se realiza el transporte de la fruta y de insumos desde el campo hacia la empacadora y viceversa (Torres, 2012, p. 56). Luego, los racimos pasan por una cámara de agua para quitar cualquier residuo sobre todo de insectos. Una vez que la fruta llega a la empacadora, es ahí donde empieza la última etapa de post-cosecha en la que se realiza una inspección de la calidad de la fruta y se anotan todos los datos de la misma como: “edad, peso, calibración, longitud del dedo, defectos de la fruta” (Agrocalidad, 2016, p. 99). A continuación, se realiza el “desflore” de la fruta que consiste en remover las flores secas ubicadas en el vértice de los dedos (Torres, 2012, p. 50). Se continúa con el “desmane”, referente al retiro de las manos a través de un corte a nivel del tallo con el

fin de asegurar que la mano tenga la corona necesaria para que los dedos permanezcan unidos (Agrocalidad, 2016, p. 104). Las manos son ubicadas en una “tina de desmane” en las que se procede a cortar “las manos en clústers con 4 a 8 dedos” (Agrocalidad, 2016, p. 105). Luego, se los sitúa en otro depósito de lavado que elimina el látex de la fruta y dónde el personal encargado verifica la limpieza de la misma para pasar a la siguiente operación en la que los clúster son agrupados según el peso solicitado por el comprador (Agrocalidad, 2016, pp. 106-107).

Llegado este punto, se realiza el etiquetado y se procede a rociar la corona, de fungicida para evitar la existencia de moho que puedan deteriorar la fruta en el proceso de comercialización (Agrocalidad, 2016, p. 107). Después, se realiza el empaquetado, en donde se ubica la fruta en cartones y se la envasa al vacío para mantener su calidad, las características de los cartones dependen del destino de la fruta, así como del peso (Agrocalidad, 2016, p. 109). De esta forma, para el envío de banano hacia la Unión Europea se utilizan cajas 22XUA, mientras que para el envío a China se emplean cajas 208 (Unidad Nacional de Almacenamiento EP [UNA EP], 2014). Una vez culminado este proceso, se procede a transportar la fruta hacia el puerto de carga y se debe contar con la “guía de remisión” para realizar este traslado, cuando el camión esté en el puerto, se realizan tres acciones: “recepción, almacenamiento (opcional) y embarque” (Agrocalidad, 2016, p. 111). De modo que, primero se registra la fruta y se realiza una evaluación sanitaria del producto, si la calidad del producto es la requerida, se procede al embarque de la fruta o se la almacena en contenedores con control de temperatura para preservar el banano hasta que sea ubicado en el buque (UNA EP, 2014).

## 2.2.2. Superficie, producción y rendimiento del banano ecuatoriano

Tabla 1

*Superficie, producción y rendimiento del banano ecuatoriano periodo 2014-2017*

Año	Superficie plantada (ha)	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
2014	192.676	182.158	6.756.254	37,09
2015	195.533	185.489	7.194.431	38,79
2016	186.222	180.337	6.529.676	36,21
2017	166.972	158.057	6.282.105	39,75

Fuente: SIPA, 2018. Elaboración propia.

Notas: ha = hectáreas; t = toneladas; t/ha = toneladas por hectáreas.

De acuerdo a la tabla 1, se observa que para el año 2014 se obtuvo una producción de 6.756 mil toneladas con un rendimiento de 37,09 toneladas por hectárea. Para el año 2015, hubo un incremento del 6% en la producción que condujo a un rendimiento nacional de 38,79 toneladas por hectárea. Esta mejora se dio gracias al aumento del precio spot del bien dado que el precio oficial de la caja fue de USD 6,55 mientras que el precio spot promedio de enero a agosto fue de USD 6,84 por lo que los productores tuvieron mayor capacidad económica para garantizar el buen manejo del proceso de producción del banano y por ende un buen rendimiento (PRO ECUADOR, 2016, p. 6). Para el año 2016, la producción se redujo en un 9% en relación al año anterior y con un rendimiento de 36,21 toneladas por hectárea. Esta disminución fue ocasionada por las plagas que afectaron a los cultivos de banano y por la falta de lluvia necesaria para evitar la resequedad de los mismos (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017, p. 3). De esta forma, se puede establecer que el rendimiento y producción del banano ecuatoriano es sensible al precio, plagas y factores climáticos.

Además, se puede observar que del año 2014 al 2016, un aumento o disminución en la producción genera el mismo comportamiento en el rendimiento, esto evidencia que las

técnicas y herramientas utilizadas en la producción de la fruta no han variado o han dado los mismos resultados. Sin embargo, para el año 2017 existe una disminución en la producción y sin embargo se logró un rendimiento de 39 toneladas por hectárea, superior al de los demás años. Esto demuestra que, en el último año, se mejoró la producción en relación a la superficie cosechada debido a diversos factores como el uso de tecnología pues se implementó la denominada “agricultura de precisión” (Tecnología Hortícola, 2018). Esta nueva concepción de la agricultura, provee, mediante el uso de aparatos electrónicos, un análisis completo acerca del estado y las necesidades de las plantaciones, tal como riego, fertilizantes, insecticidas, lo cual permite actuar de forma oportuna y así lograr una mayor producción con mejor calidad (Tecnología Hortícola, 2018). Dentro de este servicio de precisión resalta el “sistema SmartAgro” desarrollado de manera específica para el banano por la empresa Byer probada e implementada en diferentes haciendas en las provincias de Guayas y Los Ríos y disponible para los productores de la fruta (Viveros, 2017).

Tabla 2

*Superficie, producción y rendimiento del banano ecuatoriano por provincias año 2017*

Provincia	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
Los Ríos	50.278	2.327.758	46,30
Guayas	37.647	1.647.395	43,76
El Oro	42.292	1.484.078	35,09
Cañar	8.236	300.483	36,48
Cotopaxi	2.898	134.174	46,30
Otras	16.706	388.217	23,24
Total nacional	158.057	6.282.105	39,75

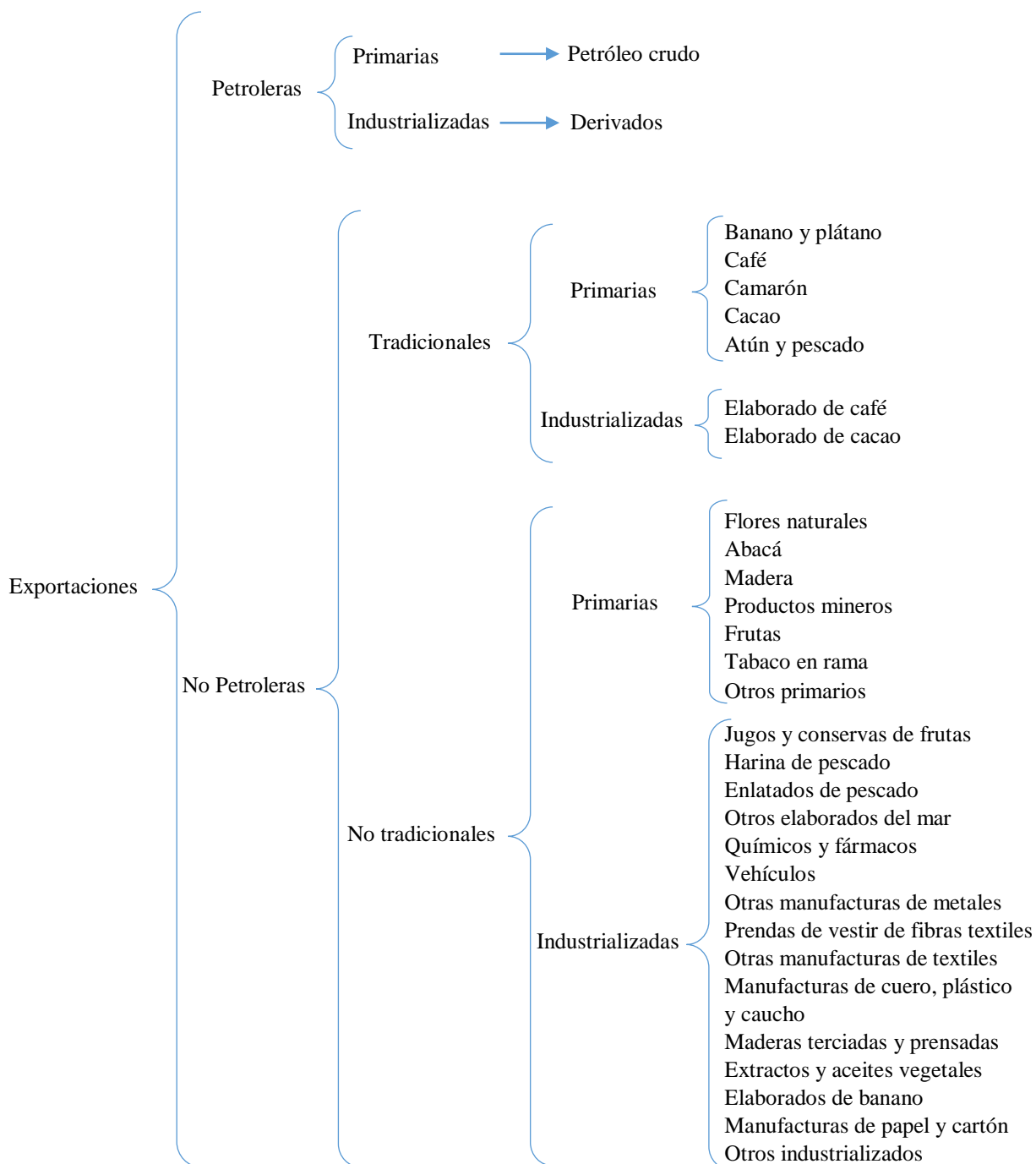
Fuente: SIPA, 2018. Elaboración propia.

Notas: ha = hectáreas; t = toneladas; t/ha = toneladas por hectáreas.

La producción de banano se concentra en la región costa por las cualidades ambientales, sin embargo, también se cultiva la fruta en la región sierra y amazonía, pero en menor proporción. Según se muestra en la tabla 2, las tres principales provincias que agruparon el 87% de la producción total nacional de la fruta fueron: Los Ríos con 2'327 mil toneladas, seguido por Guayas con 1'647 mil toneladas y El Oro con 1'484 mil toneladas. Estas tres provincias se mantienen pioneras en todo el periodo de estudio 2014-2017, si bien existen diferencias leves en la producción de cada provincia en términos anuales, se debe a diferentes factores como la variación en el precio de la caja de banano lo cual influye en los recursos económicos con los que contarán los productores para cubrir los costos de producción (Banco Central del Ecuador [BCE], 2017, p. 27). También responde a las condiciones climáticas que enfrentan los cultivos, así como enfermedades o plagas y a catástrofes naturales como fue el terremoto de 2016 que mermó la capacidad productiva de Manabí (BCE, 2017, p. 27).

En cuanto al rendimiento de las tres principales provincias, este es superior a las 40 toneladas por hectárea, con la excepción de El Oro debido a que esta provincia se caracteriza por su amplia producción de la fruta, pero con un rendimiento bajo que se debe a las condiciones climáticas sobretodo sequías que afectan a las plantaciones (BCE, 2017, p. 25). Además, Machala, ciudad perteneciente a la provincia de El Oro, es conocida como “La Capital Bananera del Mundo” porque la economía de la provincia se sustenta en esta labor agrícola, allí se encuentra el Puerto Bolívar, desde el cual se envía la fruta hacia el mercado internacional (González, 2017). Sin embargo, dado que, en Quevedo, perteneciente a la provincia de Los Ríos, se encuentran la mayor parte de las empresas productoras de la fruta, para el año 2017, se empieza a hablar de Quevedo como “la nueva capital bananera del Ecuador” (GoRaymi, 2018).

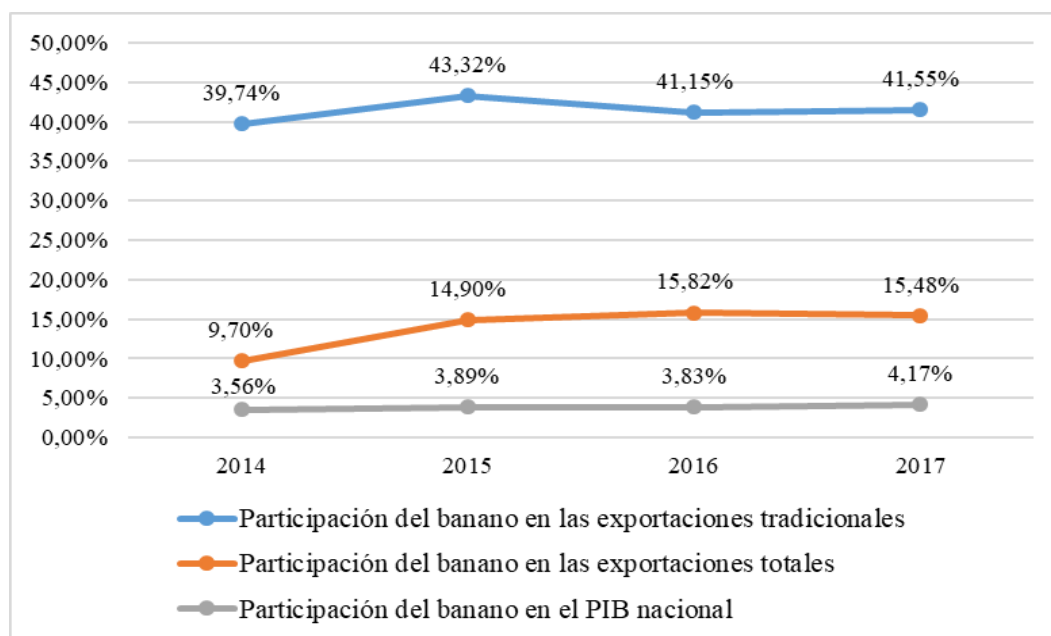
### 2.2.3. Importancia socioeconómica del sector bananero en el Ecuador



*Figura 10:* Clasificación de las exportaciones ecuatorianas  
Tomado de Sotomayor, Arias, Del Pozo y Díaz, 2013, p. 42.

La figura 10 es necesaria para subrayar la trascendencia del banano en la estructura exportadora del país ya que este sector representa el mayor rubro de las exportaciones

tradicionales y el segundo de las exportaciones totales del país luego del petróleo. Es por ello que, se trata de uno de los principales sectores generadores de divisas. De hecho, para el año 2017, el Servicio de Rentas Internas (2019, p. 1) recaudó un valor de USD 40'679 mil por concepto de exportación de banano.



*Figura 11:* Participación del banano en las exportaciones y en el PIB nacional  
Fuente: BCE, 2018. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 11, las exportaciones de banano representaron el 39,74% de las exportaciones tradicionales para el año 2014, este porcentaje ha variado de forma leve en el periodo de análisis debido al valor exportado tanto del banano como de los demás productos tradicionales. Así, por ejemplo, en el año 2016, la proporción que representó las exportaciones de la fruta dentro de las exportaciones tradicionales disminuyó respecto al 2015 debido a un incremento de las exportaciones de camarón. Para el año 2017, si bien la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea permitió aumentar la exportación de banano hacia este bloque, en Estados Unidos ocurrió lo contrario. Ecuador perdió mercado frente a Guatemala y México debido a sus bajos costos de exportación, en efecto una caja

cuesta USD 1,25 menos que el banano ecuatoriano, y al corto tiempo de entrega del producto, 3 días frente a 18 días que se demora Ecuador, por lo que la participación de la fruta no aumentó de forma notable para dicho año (Mendoza, 2018).

En cuanto a la participación de la fruta en las exportaciones totales, para el año 2015 se observa un aumento de 5,2 puntos porcentuales respecto al año anterior, lo que obedece a un incremento de las exportaciones la fruta, pero sobre todo a la disminución de las exportaciones petroleras de USD 13 mil millones a USD 6 mil millones. La situación del petróleo se mantuvo hasta el año 2017 por lo que la participación del banano para los años 2016 y 2017 permaneció entre el 15%. Por otro lado, las exportaciones de banano en el periodo de estudio representaron entre el 3% y 4% del PIB nacional con lo que se resalta el rol del sector bananero en la economía del país.

*Tabla 3*

*Participación del empleo agropecuario en el empleo total*

Año	Participación
2014	24,17%
2015	25,14%
2016	25,69%
2017	26,41%

Fuente: SIPA, 2018. Elaboración propia.

La tabla 3 resalta el rol del sector agropecuario en la creación de empleo. Para el año 2014, este sector representó el 24,17% del empleo total a nivel nacional, porcentaje que incrementó para los tres siguientes años (Sistema de Información Pública Agropecuaria [SIPA], 2018). En cuanto al sector bananero en sí, para el año 2015, este provocó que 2,5 millones de fuentes de trabajo se incorporen en toda su fase productiva y actividades conexas,

esta cantidad equivale al 15% de la población total del país, por lo que, el sector del banano es el principal generador de trabajo si se lo relaciona con las demás actividades económicas tradicionales (PRO ECUADOR, 2016, p. 5). De forma general, una hectárea de banano crea una fuente de trabajo directo (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador [AEBE], 2018, p. 22). Referente a las exportaciones realizadas hacia la Unión Europea, para el año 2011, estas participaron con el 25% del trabajo total en el país el cual se encuentra concentrado en la agricultura (“Las exportaciones a UE”, 2014).

### **2.3. Comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea caso banano**

Primero, es necesario reiterar que, en los territorios ultra periféricos de la Unión Europea se produce banano, estos se refieren a las islas Canarias en España o Martinica y Guadalupe en Francia, pero en cantidades mínimas que llegan a cubrir el 10% de la demanda nacional de la fruta. Por lo que, el 73% lo satisface el banano procedente de Centroamérica y Latinoamérica y el 17% restante lo proveen los países del ACP (Comisión Europea, 2018, p. 1). En efecto, la producción de la fruta no logra abastecer al mercado local y menos es un rubro de exportación. Además, Ecuador posee ventaja comparativa en la producción de bienes agrícolas y por supuesto en su principal producto de exportación: el banano, por lo que no hace falta importarlo. Por consiguiente, al hablar de comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano se hace referencia a las exportaciones ecuatorianas ya que no se importa dicho producto. Es por ello que, en este apartado se describe de forma teórica los principales indicadores de comercio exterior, en específico los indicadores de posicionamiento comercial. Luego, se procede a calcular dichos indicadores tanto antes y después de la entrada en vigor del ACM, tomando en cuenta el régimen arancelario vigente para cada periodo de análisis. De esta forma, se evaluará la influencia del ACM en la posición comercial del banano ecuatoriano en el mercado de la Unión Europea.

### 2.3.1. Indicadores de posición y dinamismo comercial

La posición comercial se refiere al puesto en el que se encuentra un país en el comercio internacional o en un mercado específico, por lo que la base para evaluar dicha posición son sus exportaciones e importaciones. Este análisis está enfocado en 4 indicadores que son: “exportaciones, (...) indicadores per cápita, (...) participación en intercambios comerciales, (...) número de destinos u orígenes principales”. Así, el primer indicador corresponde a la venta de bienes y servicios que realiza un país hacia otro (Durán y Alvarez, 2008, pp. 9,10). Los bienes son palpables y resultan evidentes a nivel físico, mientras que los servicios no son visibles en el ámbito material porque se trata de actividades realizadas por otras personas (Linton, 2005).

El segundo indicador se refiere al valor del intercambio comercial que le pertenecería a cada persona si dicha riqueza se distribuyera de manera uniforme entre todos sus habitantes y sirve para visualizar la capacidad comercial del país (Durán y Alvarez, 2008, p. 13). El tercer indicador sirve para conocer el peso que tienen las exportaciones o importaciones de un país en el comercio internacional ya sea de forma general, o al seleccionar un bien específico (Durán y Alvarez, 2008, pp. 15-16). El cuarto indicador sobre los destinos de las ventas o compras que realiza un país es de utilidad para determinar si la estructura comercial del país se encuentra “concentrada o diversificada”, es decir si existe dependencia hacia un país o si las necesidades comerciales podrían ser suplidas por diferentes países (Durán y Alvarez, 2008, p. 19).

En cuanto a los indicadores de dinamismo comercial utilizados en esta investigación son el índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) y el Índice de Balassa normalizado (IB Norm). El primer índice permite analizar las ventajas o desventajas comparativas del comercio exterior de un país con sus socios comerciales. Si el índice es mayor a cero, se trata

de un sector competitivo con potencial, mientras que, si es negativo, representa la existencia de un sector importador carente de competitividad (Durán y Alvarez, 2008, p. 23). Su fórmula es la siguiente:

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt}^k + M_{iwt}^k|} \quad (1)$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t

$X_{iwt}^k$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t

$M_{ijt}^k$  = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

$M_{iwt}^k$  = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo (w) en el año t. (Durán y Alvarez, 2008, p. 23)

En lo que respecta al IB Norm, este índice:

mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. (Durán y Alvarez, 2008, p. 24)

Su fórmula es la siguiente:

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}} \quad (2)$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al país j

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del país i al país j

$X_{iw}^k$  = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w)

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del país i al mundo (w). (Durán y Alvarez, 2008, p. 24)

Sin embargo, para facilitar su interpretación es necesario normalizarlo mediante la expresión:

$$IB_{norm} = \frac{IB_{ij}^k - 1}{IB_{ij}^k + 1} \quad (3)$$

Si este indicador es mayor a 0, el país i depende poco del país j cuando i exporta el producto k, caso contrario, al ser menor a 0, el país i depende mucho del país j cuando i exporta el producto k.

### 2.3.2. Posición y dinamismo comercial antes del Acuerdo Comercial Multipartes

*Tabla 4*

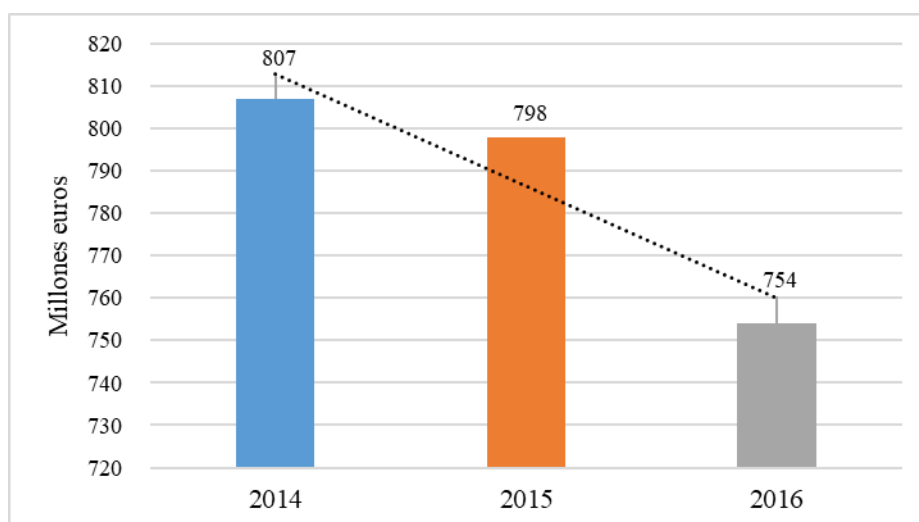
*Aranceles según el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos*

Año	Arancel AGCB
2010	148 EUR/Tm
2011	143 EUR/Tm
2012	136 EUR/Tm
2013	132 EUR/Tm
2014	132 EUR/Tm
2015	132 EUR/Tm
2016	127 EUR/Tm
2017	122 EUR/Tm
2018	117 EUR/Tm
2019	114 EUR/Tm

Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia.

Notas: EUR/Tm = Euro por tonelada métrica

El acuerdo que regulaba el comercio de banano entre las partes en el periodo estudiado 2014-2016 es el AGSCB. En este acuerdo se estipulaba una reducción arancelaria para la importación de banano fresco latinoamericano hacia la Unión Europea en 8 etapas anuales desde el año 2010 al 2017 como se lo muestra en la tabla 4 (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010, p. 1). Sin embargo, también se especificó que, si para el año 2013 no se había llegado a un acuerdo sobre el comercio de bienes agrícolas y no agrícolas en el marco del programa Doha, el arancel estipulado de 132 EUR/Tm se extendería hasta por 3 años (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010, p. 1). De esta forma, el arancel de 132 EUR/Tm se prolongó para el año 2014 y 2015. Para el año 2016 se reanudó la reducción arancelaria con un arancel de 127 EUR/Tm, para el año 2017 se aplicó un arancel de 122 EUR/Tm y para el siguiente año fue de 117 EUR/Tm, para el año 2019 se llegaría a la estabilización arancelaria de 114 EUR/Tm.

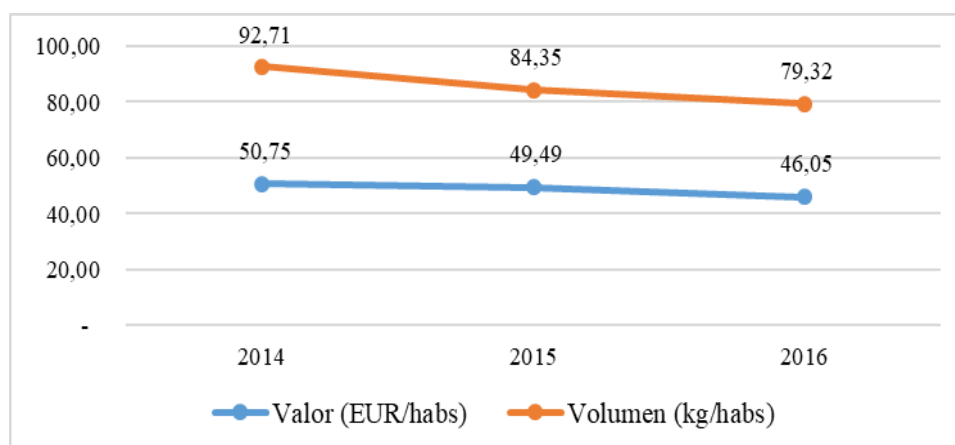


*Figura 12:* Exportaciones de banano fresco del Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2014-2016

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Conforme se observa en la figura 12, las exportaciones de banano fresco del Ecuador hacia el bloque europeo mostraron una tendencia decreciente para el periodo 2014- 2016.

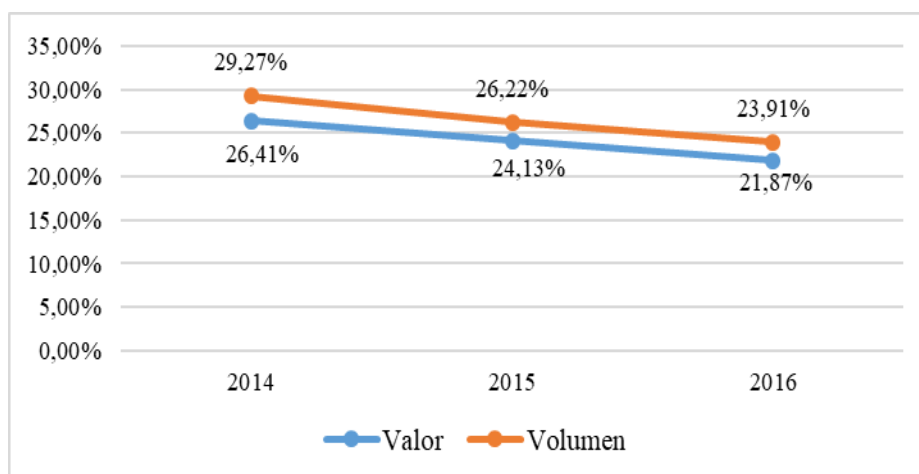
Así, el valor exportado pasó de 807 millones de euros en el 2014 a 754 millones de euros en el 2016. Este decrecimiento se explica por las condiciones de acceso al mercado europeo, más difíciles en temas arancelarios en comparación con los demás exportadores latinoamericanos de la fruta que suscribieron un acuerdo comercial con la Unión Europea, no así el caso del Ecuador. Además, dicha disminución en las exportaciones se da con mayor fuerza para el año 2016 al decrecer en un 5,57% respecto al año anterior, debido al ambiente de inseguridad creado por la demora de la entrada en vigencia del ACM, necesario para competir en igualdad de condiciones arancelarias.



*Figura 13:* Exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2014-2016

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

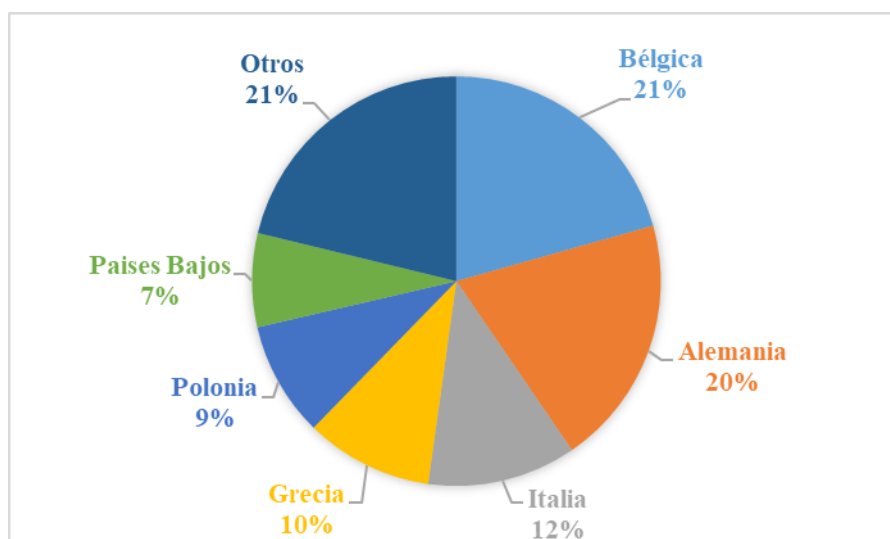
De acuerdo a la figura 13, las exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante han disminuido en el periodo analizado. Así, para el año 2014 se exportó 50,75 euros del bien por cada habitante y 92,71 kg por habitante, mientras que, para el año 2016 este valor se redujo a 46,05 euros por habitante y 79,32 kg por habitante lo cual se debe a la disminución de las exportaciones de la fruta hacia el bloque europeo. Si bien estas cifras resaltan el rol del sector exportador bananero en la generación de divisas, también ponen en evidencia la disminución del potencial exportador en el periodo analizado.



*Figura 14:* Participación del Ecuador en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2016

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

La figura 14 muestra que la participación del Ecuador en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco, tanto en términos de valor como en volumen, ha disminuido durante el periodo 2014-2016. Así, la participación del Ecuador varió del 26,41% en el 2014 al 21,87% en el 2016. En cuanto a volumen, esta pasó de 29,27% en el año 2014 al 23,91% al año 2016. Esto evidencia que el espacio que ocupa el banano ecuatoriano en el mercado de la Unión Europea disminuyó, dada a la reducción de las exportaciones por los altos aranceles de la fruta y la existencia de otros exportadores que, de igual forma, buscan posesionarse en dicho mercado.



*Figura 15:* Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco de la Unión Europea año 2016

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Según lo ilustrado en la figura 15, para el año 2016, 6 países concentraron el 79% de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco dentro de la Unión Europea. Lo que diferencia al año 2016 de los dos años anteriores, es la disminución de las exportaciones hacia Reino Unido por lo que ya no figura entre los principales destinos de la fruta ecuatoriana. Dado que Reino Unido se caracteriza por comprar banano a un bajo costo, los aranceles altos de la fruta ecuatoriana provocaron que las importaciones de la fruta se desvíen hacia otros países latinoamericanos. Sin embargo, el 53% de las exportaciones continuó concentrada en tres principales destinos, lo que pone en evidencia la dependencia hacia dichos mercados.

Resulta menester completar este análisis con los indicadores de dinamismo comercial como el IVCR ilustrado en la ecuación 1 de la página 59 y cuyos cálculos se muestran en el anexo 3. Este índice al ser mayor a cero indica se refiere a un sector competitivo en un mercado específico, caso contrario, al ser menor a cero, muestra que este carece de competitividad. De esta forma, para el año 2014, el IVCR de las exportaciones de banano realizadas de Ecuador hacia la Unión Europea fue de 0,43. Por ende, al ser mayor a cero, se

trata de un producto competitivo en el mercado de la Unión Europea. Existe ventaja comparativa para Ecuador en las exportaciones de banano fresco hacia la Unión Europea. Sin embargo, esta ventaja comparativa se redujo para el año 2015 y representó un valor de 0,32 el cual también disminuyó para el año 2016 al obtener un valor de 0,31. Esta disminución en la ventaja comparativa del producto responde a la reducción de las exportaciones de banano hacia la Unión Europea debido a los altos aranceles que debe cancelar la fruta para ingresar a dicho mercado.

Otro indicador de dinamismo comercial empleado es el IB Norm ilustrado en la ecuación 3 de la página 60 y cuyos cálculos se muestran en el anexo 4. Si este índice es menor a cero quiere decir que hay poca dependencia en las exportaciones de un bien hacia un mercado específico. Mientras que, si es mayor a cero, las exportaciones del bien se encuentran concentradas en un mercado determinado. De esta forma, el IB Norm de las exportaciones de banano realizadas del Ecuador hacia la Unión Europea para el año 2014 fue de 0,52 lo que muestra que Ecuador depende del bloque europeo cuando exporta banano. No obstante, el valor de este índice disminuyó para los dos siguientes años. Así, para el año 2015 el IBnorm fue de 0,35 y de 0,27 para el 2016. Esto revela que en el periodo 2014-2016 se redujo la dependencia de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea a causa de los altos aranceles que debe pagar la fruta y que provocan una disminución de las ventas.

### 2.3.3. Posición y dinamismo comercial con el Acuerdo Comercial Multipartes

Tabla 5

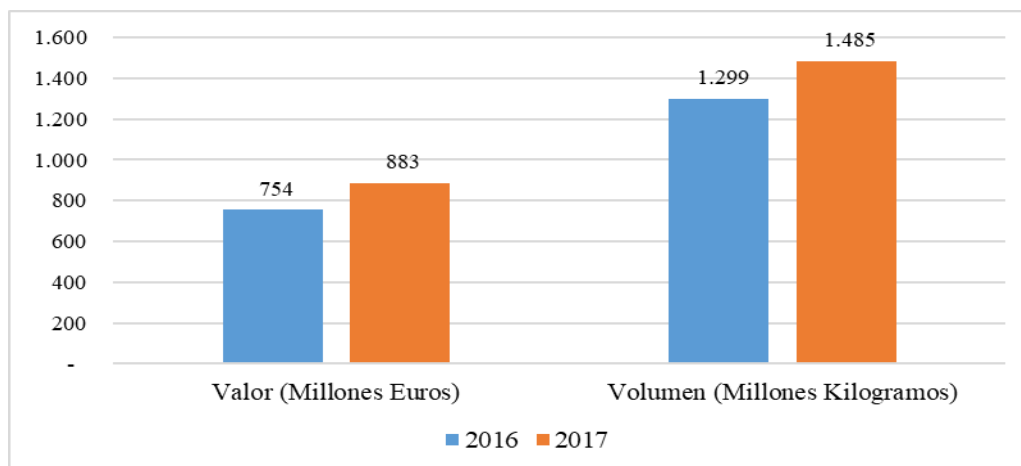
*Aranceles según el Acuerdo Comercial Multipartes para el banano ecuatoriano*

Año	Arancel
2017	97 EUR/Tm
2018	90 EUR/Tm
2019	83 EUR/Tm
2020	75 EUR/Tm

Fuente: MCE, 2017a. Elaboración propia.

Notas: EUR/Tm = Euro por tonelada métrica

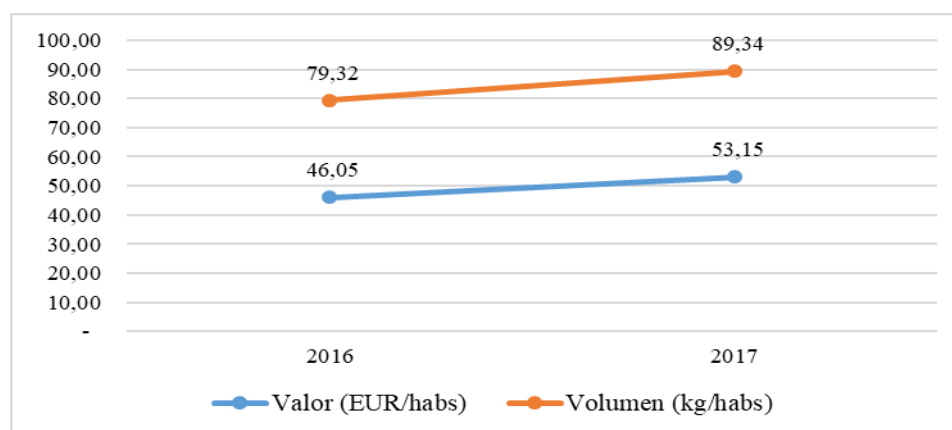
Como se muestra en la tabla 5, el ACM estipula un arancel de 97 EUR/Tm en el año 2017 para el banano fresco ecuatoriano, lo que representa una disminución de 25 EUR/Tm en comparación con el AGCB. Para el año 2018 el arancel establecido es de 90 EUR/Tm y para el siguiente año existirá un arancel de 83 EUR/Tm. Cabe mencionar que los aranceles instaurados desde el año 2017 al 2019 para Ecuador representan 1 EUR/Tm más en relación al arancel de los demás proveedores latinoamericanos de la fruta que poseen acuerdos comerciales con el bloque europeo, sin embargo, para el año 2020, el arancel del banano ecuatoriano se igualará con los países mencionados en 75 EUR/Tm, por lo que para ese año los países competirán bajo las mismas medidas arancelarias (MCE, 2017a, p. 13).



*Figura 16:* Exportaciones de banano fresco del Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2016-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

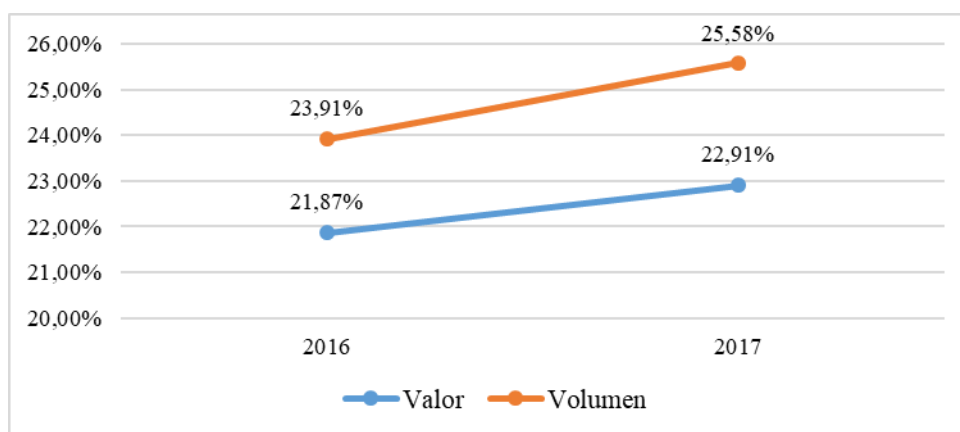
De acuerdo a la figura 16, las exportaciones de banano fresco ecuatoriano hacia el mercado de la Unión Europea para el año 2017 fueron de 883 millones de euros y 1.485 millones de kilogramos. De esta forma, se establece que para el periodo 2016-2017, primer año de aplicación del acuerdo comercial, las exportaciones del bien crecieron en un 17,12% en términos de valor y un 14,28% en términos de cantidad. Este resultado concuerda con la teoría de integración económica, la cual sostiene que, en una “zona de libre comercio”, al eliminarse las barreras arancelarias, aumenta el intercambio comercial entre las partes (Balassa, 1980, pp. 2, 27).



*Figura 17:* Exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2016-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

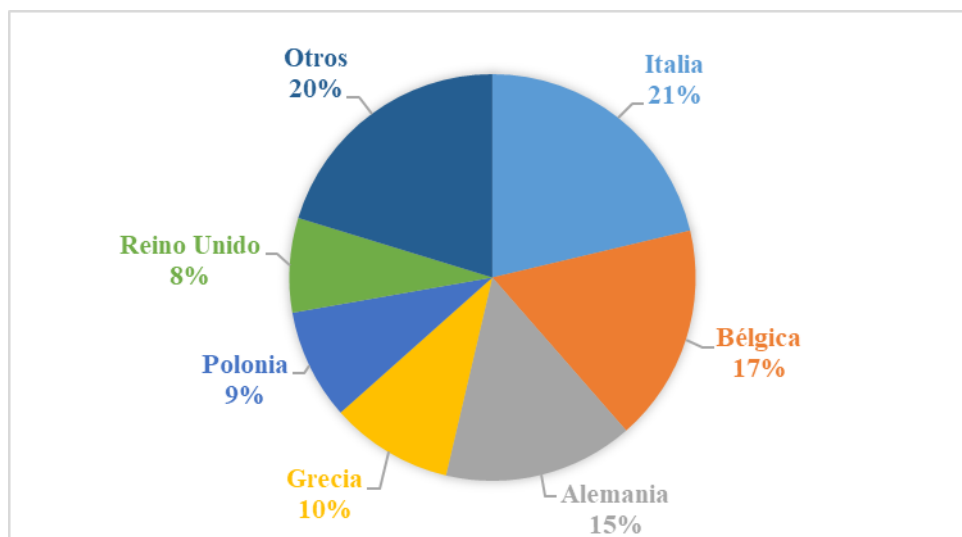
En la figura 17 se observa un incremento de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante. De modo que, para el año 2017, Ecuador exportó 53,15 euros de banano fresco por habitante y una cantidad de 89,34 kg por habitante. Estos datos muestran un incremento de la capacidad exportadora del bien frente a los valores obtenidos en el año 2016 de 46,05 euros por habitante y 79,32 kg por habitante, lo que se traduce en una mayor generación de divisas.



*Figura 18:* Participación del Ecuador en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2016-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Conforme la figura 18, se evidencia que la participación del Ecuador en las importaciones totales de la Unión Europea de banano aumentó para el año 2017 tanto en términos de valor como de cantidad. Así, para el año 2017, su participación fue de 22,91% en valor y de 25,58% en cantidad mientras que, en el año 2016 se obtuvo una participación de 21,87% en valor y 23,91% en cantidad. Este aumento de participación del banano ecuatoriano en el bloque europeo se debe al incremento de las exportaciones dada la reducción arancelaria establecida en el ACM.



*Figura 19:* Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco dentro de la Unión Europea año 2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Según se observa en la figura 19, para el año 2017, 6 países concentraron el 80% de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco hacia la Unión Europea. Cabe resaltar el incremento de las exportaciones ecuatorianas hacia Italia, país que ha despojado a Bélgica como primer destino de estas exportaciones. El ACM provocó un incremento de la demanda del bien en el mercado italiano al reducir los aranceles de la fruta y por ende abaratar su precio, además de establecer un marco estable para el comercio entre las partes (Clúster Banano, 2017). Además, los 3 primeros destinos continúan representando más del 50% de las exportaciones ecuatorianas de banano fresco, por lo que se mantiene la concentración de las exportaciones de la fruta hacia dichos países.

Por otro lado, para el año 2017, mediante la ecuación 1 y los cálculos realizados en el anexo 3, se determinó que el IVCR sobre la comercialización del banano fresco entre Ecuador y Unión Europea fue de 0,34. Por ende, al ser mayor a cero, existe ventaja comparativa para Ecuador en las exportaciones de banano fresco hacia la Unión Europea. Si bien se trata de un producto competitivo en el mercado de la Unión Europea, el valor del IVCR disminuyó desde el año 2014 hasta el 2016, pero para el 2017, tras la firma del acuerdo

comercial, este índice vuelve a incrementarse. Lo mismo se evidenció en el IB Norm, ilustrado en la ecuación 3 y cuyos cálculos se muestran en el anexo 4. El IB Norm de las exportaciones de banano realizadas del Ecuador hacia la Unión Europea para el año 2017 fue de 0,31 lo que muestra que Ecuador depende del bloque europeo cuando exporta banano. Este índice disminuyó en el periodo 2014-2016, y se observa un aumento para el año 2017 como resultado del incremento de las exportaciones con la entrada en vigor del ACM.

Al culminar este capítulo se logra identificar las principales características de la relación comercial del Ecuador con la Unión Europea mediante un análisis del intercambio comercial de forma general, a nivel de secciones y por productos. Se visualiza que Ecuador posee ventaja comparativa en la producción de bienes primarios por lo que importa de la Unión Europea bienes industrializados, tratándose así de economías complementarias que al formar una zona de libre comercio logran beneficios mutuos. En el caso del banano ecuatoriano, los cambios existentes en la producción y el rendimiento de las plantaciones se deben a diferentes factores como precio, plagas, clima y tecnología. Este sector juega un papel fundamental a nivel comercial, económico y social, pues la fruta es el segundo producto de mayor exportación del país, contribuye con el 4% del PIB nacional y crea 2,5 millones de fuentes de empleo. Además, el cálculo de los principales indicadores de posición comercial tanto en el periodo 2014-2016; y 2017 evidencia la influencia del ACM en el mejoramiento de dichos indicadores. Es así que, se cumple con el objetivo del capítulo que consiste en analizar el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano antes y después del ACM.

## CAPÍTULO 3

### ECUADOR FRENTE A SUS PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DE LA UNIÓN EUROPEA CASO DEL BANANO

#### 3.1. Colombia

Este apartado está dedicado al análisis del banano colombiano teniendo en cuenta que, según la Asociación de Bananeros de Colombia (Augura, 2017, p. 7): “Colombia es el quinto exportador mundial de banano” y uno de los principales competidores del banano ecuatoriano en el mercado de la Unión Europea. De esta forma, primero se analiza al sector bananero colombiano, su estructura productiva y participación en la economía del país. Luego, se evalúa la situación de la fruta colombiana para ingresar a la Unión Europea, es decir el acuerdo bajo el cual se establecieron sus aranceles. Para terminar, se calcula los indicadores de posición comercial del banano colombiano en el mercado del bloque europeo durante el periodo 2014-2017.

##### 3.1.1. Sector bananero colombiano

Tabla 6

*Superficie, producción y rendimiento del banano colombiano*

Año	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
2014	73.862	1.770.899	23,98
2015	88.717	2.052.982	23,14
2016	93.412	2.067.945	22,14
2017	93.719	2.069.593	22,08

Fuente: MinAgricultura, 2018. Elaboración propia.

Notas: ha = hectáreas; t = toneladas; t/ha = toneladas por hectáreas.

De acuerdo a la tabla 6, la superficie cosechada de banano colombiano aumentó en un 26,88% del año 2014 al 2017 al pasar de 73.862 hectáreas a 93.719 hectáreas. De igual forma, la producción de banano se incrementó de 1'770 mil toneladas en el año 2014 a 2'069 mil toneladas en 2017, siendo el 2015 el año de mayor crecimiento con un aumento del 15,93%. De esta forma, se puede evidenciar que el aumento en la producción de banano colombiano se debe a un aumento en la superficie cosechada, más no a su rendimiento, el mismo que disminuyó en el periodo analizado. Además, si bien la producción de la fruta aumentó en el periodo de estudio, esta ha tenido que enfrentar condiciones climáticas adversas como la sequía generada por el fenómeno del Niño y plagas como la Sigatoka Negra que destruyen los cultivos.

Tabla 7

*Superficie, producción y rendimiento del banano colombiano por departamentos año 2017*

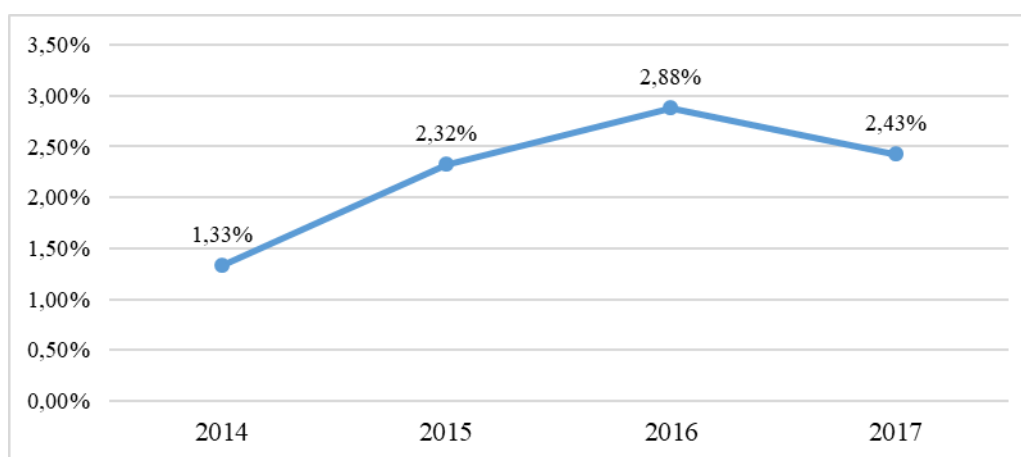
Departamento	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
Antioquia	38.812	1.246.209	32,11
Magdalena	12.587	413.790	32,87
Guajira	2.541	76.310	30,03
Otros	39.779	333.284	8,38
Total	93.719	2.069.593	22,08

Fuente: MinAgricultura, 2018, p. 4. Elaboración propia.

Notas: ha = hectáreas; t = toneladas; t/ha = toneladas por hectáreas.

En la tabla 7 se presentan los principales departamentos dedicados al cultivo de banano: “Antioquia, Magdalena y Guajira” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural [MinAgricultura], 2018, p. 4). Sin embargo, la producción en Antioquia representó más del 50% de la producción a nivel nacional, esto lo convierte en el departamento más relevante en este sector. Se constata que los tres principales departamentos poseen un rendimiento similar

que es mayor al de los otros departamentos, esto se debe a un buen manejo de las plantaciones, así como los incentivos gubernamentales realizados a dichos departamentos sobre todo para el control de plagas y capacitaciones. En efecto, en el año 2016 se realizó un convenio entre el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA, 2016) y el gremio bananero del país por un valor de USD 1.693 millones de pesos colombianos para ayudar a los bananeros a cumplir con los requerimientos fitosanitarios del producto. Además, se estima que alrededor del 90% de la producción total de la fruta es exportada, por ende, se invierte en estos departamentos cuya fruta es destinada al mercado internacional, mientras que los demás departamentos productores de banano a menor escala se encargan de abastecer el consumo local (MinAgricultura, 2018, pp. 3,5).



*Figura 20:* Participación del banano en las exportaciones de Colombia periodo 2014-2017

Fuente: MINCIT, 2017. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 20, la participación del banano colombiano en las exportaciones totales del país aumentó en el periodo 2014-2016 de 1,33% a 2,88%. Cabe resaltar que el banano es el tercer producto de exportación, detrás del café y de las flores (Augura, 2017, p. 7). Sin embargo, para el año 2017, su participación disminuyó al 2,43%. Esta reducción no es consecuencia de una disminución de las exportaciones de banano, pues

estas crecieron en un 4%, pero hubo otros sectores que crecieron a un ritmo más acelerado como el sector de los “combustibles e industrias extractivas” (Augura, 2017, p. 6). Las exportaciones de este último sector para el año 2017 crecieron en un 33% comparado a un aumento del 7% en las exportaciones del sector agropecuario, por lo que este grupo representó el principal sector de exportación colombiano. Por ende, aunque la participación del banano haya disminuido para el año 2017, se mantiene como un sector de exportación primordial para la economía colombiana. Además, cabe resaltar que, para ese mismo año, el banano contribuyó con el “1,5% de PIB agrícola” (MinAgricultura, 2018, p. 2).

En cuanto al papel del sector bananero en la creación de empleo, para el año 2017, los tres principales departamentos productores de la fruta contribuyeron con un total de 135 mil puestos de trabajo creados en toda la fase productiva y actividades conexas (Saavedra, 2016). Si se desagrega este número, se obtiene que 100 mil puestos pertenecen al departamento de Antioquia mientras que los 35 mil restantes se originaron en el departamento de Magdalena y Guajira (AEBE, 2018). Además, de forma general, se establece que, por cada hectárea de banano se crea un puesto de trabajo de forma directa y tres de forma indirecta (MinAgricultura, 2018, p. 12). De esta forma, se resalta el rol del sector bananero como un generador de fuentes de empleo dentro del sector agrícola colombiano.

### **3.1.2. Situación del banano colombiano para ingresar a la Unión Europea**

Los aranceles del banano colombiano se encuentran regidos mediante el ACM entre Colombia-Perú y la Unión Europea firmado en agosto del 2013. Sin embargo, para llegar a este punto se debe destacar los hitos en la relación de las partes tanto en la disputa por el banano, así como en el SGP. De este modo, frente a la desconfianza de llegar a una solución beneficiosa en la guerra del banano, y tomando en cuenta que, al tratar la disputa en el marco de la OMC, el arancel al que se llegase beneficiaría a todos los exportadores latinoamericanos

de la fruta, Colombia buscó celebrar un acuerdo comercial bilateral con el bloque europeo para obtener un mejor acceso a este mercado frente a los demás exportadores latinoamericanos de la fruta (FAO, 2017, p. 6). Fue por ello que, si bien los acercamientos para la firma de un acuerdo comercial con la Unión Europea iniciaron en un marco regional CAN-UE en el año 2007, la imposibilidad de mantener una única postura como grupo andino llevó a la suspensión de las negociaciones en el año 2008 que luego fueron retomadas bajo la modalidad de Acuerdo Multipartes, menos rígido que un compromiso entre regiones (MCE, 2017a, p. 3).

Respecto al sistema de preferencias otorgadas por parte de la Unión Europea, Colombia al igual que los demás países andinos, se beneficiaba de las reducciones arancelarias concedidas en el marco del SGP Plus. Sin embargo, dichas preferencias no incluían al banano y se aplicarían para Colombia hasta el año 2013 puesto que para el siguiente año el país no cumpliría con uno de los requisitos fundamentales de ser un país de renta baja para beneficiarse del sistema preferencial (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia [MINCIT], 2013). Así, Colombia al poseer un ingreso por habitante anual mayor a USD 4.000 por tercera vez consecutiva fue clasificado como un país de “renta media alta” y dejaría de gozar de los beneficios concedidos por la Unión Europea de forma unilateral desde el año 2014 (Taric, 2018, p. 1). De esta forma, la culminación del SGP Plus fue otro factor que motivó la firma de un acuerdo comercial donde las preferencias establecidas fueron acordadas por ambas partes y duraderas.

Ya en el marco del ACM, se realizaron nueve rondas de negociaciones, luego de las cuales, en mayo del 2010, se presentó el documento final del acuerdo en los dos idiomas en los que se realizó el proceso de negociación, es decir español por parte de Colombia y Perú e inglés por parte de la Unión Europea (EEAS, 2012, p. 20). Por lo que, a inicios del 2011 se realizó la rúbrica del documento con lo cual se dejó constancia de la finalización del proceso

de negociación (MINCIT, 2013). El siguiente paso consistió en el cumplimiento de las formalidades a nivel interno de ambas partes firmantes. En el caso de la Unión Europea, en el año 2011, primero se procedió a realizar una evaluación legal del texto para determinar si este concordaba con lo negociado por las partes (García, 2014, p. 17). Luego, el texto fue traducido a los 22 idiomas oficiales del bloque y enviado al Consejo Europeo en donde se autorizó se proceda a la firma del acuerdo comercial entre las partes que tuvo lugar en Bruselas en junio del 2012 (MINCIT, 2013). Para diciembre, el Parlamento Europeo ratificó el ACM y en febrero del 2013 se comunicó a Colombia que se realizaron todos los procesos internos necesarios para la implementación del acuerdo (MINCIT, 2016). En cuanto a Colombia, el país debía obtener la ratificación del Acuerdo tanto por parte del Congreso como de la Corte Constitucional. Es así que, en julio del mismo año, mediante el “Decreto Ejecutivo 1513” se comunicó la culminación de los trámites internos y se dispuso la entrada provisional del instrumento comercial desde agosto del 2013 (MINCIT, 2016).

Tabla 8

*Arancel del banano colombiano en el mercado de la Unión Europea*

Año	Arancel AGCB	Arancel ACM para Colombia
2010	148 EUR/Tm	
2011	143 EUR/Tm	
2012	136 EUR/Tm	
2013	132 EUR/Tm	124 EUR/Tm
2014	132 EUR/Tm	117 EUR/Tm
2015	132 EUR/Tm	110 EUR/Tm
2016	127 EUR/Tm	103 EUR/Tm
2017	122 EUR/Tm	96 EUR/Tm
2018	117 EUR/Tm	89 EUR/Tm
2019	114 EUR/Tm	82 EUR/Tm
2020	114 EUR/Tm	75 EUR/Tm

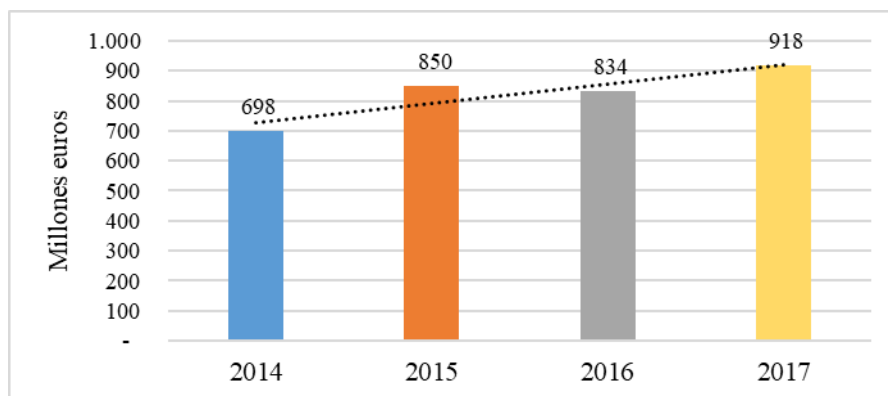
Fuente: FAO, 2017. Elaboración propia.

Notas: AGCB = Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de bananos. ACM = Acuerdo Comercial Multipartes. EUR/Tm = Euro por tonelada métrica.

En el ACM, al establecerse una zona de libre comercio, se estipula un acceso preferencial del banano colombiano al mercado de la Unión Europea frente al arancel del AGCB que de tipo NMF y por ende de carácter general. Conforme se observa en la tabla 8, en el ACM se estipuló que desde agosto del 2013 el banano colombiano entra al mercado del bloque europeo con un arancel de 124 EUR/Tm, lo que representa una disminución de 8 EUR/Tm respecto al arancel del AGCB, brecha que se incrementa con el paso de los años hasta llegar a una diferencia de 39 EUR/Tm para el año 2020. Desde el año 2013, en el ACM se estipuló una reducción anual de 7 EUR/Tm hasta llegar al año 2020, año desde el cual se mantendrá el arancel de 75 EUR/Tm. En consecuencia, la firma de un acuerdo comercial representa un mejor acceso al mercado europeo al tener en cuenta que las restricciones

arancelarias que frenan las exportaciones de los demás países otorgándole así un trato preferencial a Colombia.

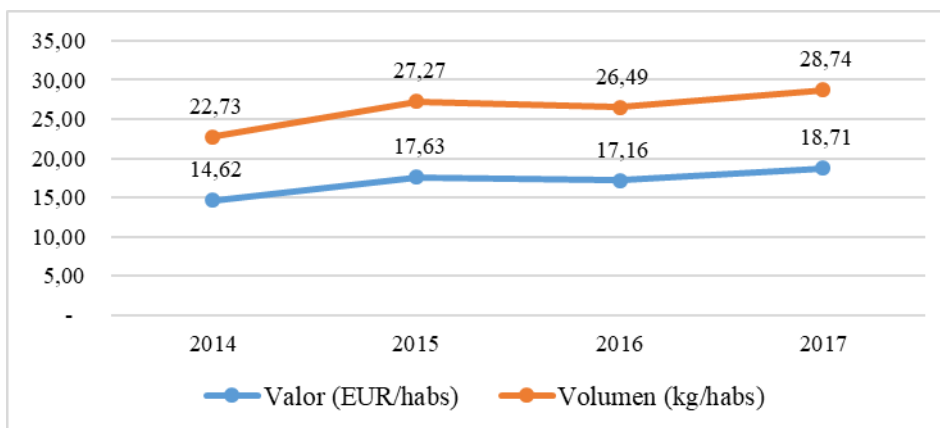
### 3.1.3. Posición comercial del banano colombiano en la Unión Europea



*Figura 21:* Exportaciones de banano fresco de Colombia hacia la Unión Europea periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

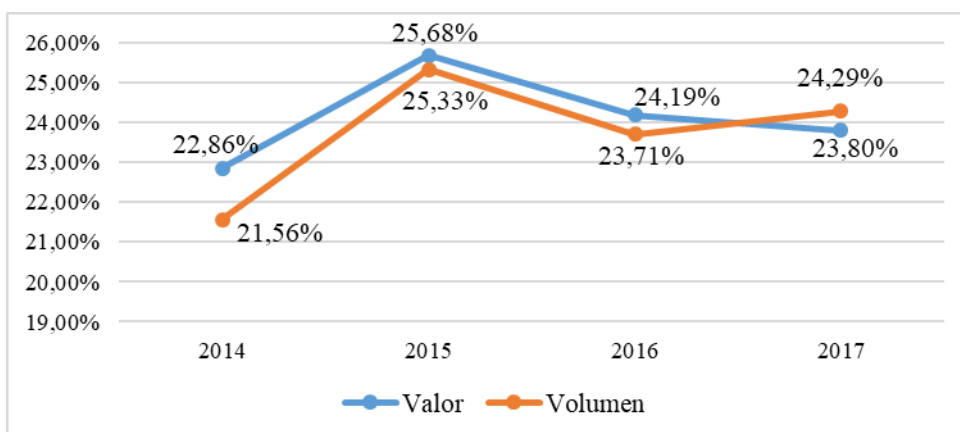
De acuerdo a la figura 21, las exportaciones colombianas de banano fresco hacia la Unión Europea tienen una tendencia al alza desde el 2014, año en el que ya rige el Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia y la Unión Europea por lo que la reducción arancelaria se tradujo en un incremento de las exportaciones. En el año 2015, se registró el mayor crecimiento de las exportaciones del bien hacia el bloque europeo con un aumento del 21,73% frente al año anterior debido a la pérdida de valor del peso colombiano frente al euro ocasionado por la disminución en el precio del petróleo (Vega, 2016). Este contexto propició una tasa de conversión favorable para las exportaciones colombianas que resultó en mayores recursos para que los productores puedan destinarlos a realizar mejoras en sus plantaciones (“La agroindustria bananera”, 2016). Para el siguiente año, las exportaciones decrecieron en 1,84% y en el año 2017 se obtuvo un aumento del 9,99% por lo que se mantuvo la tendencia de crecimiento.



*Figura 22:* Exportaciones colombianas de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

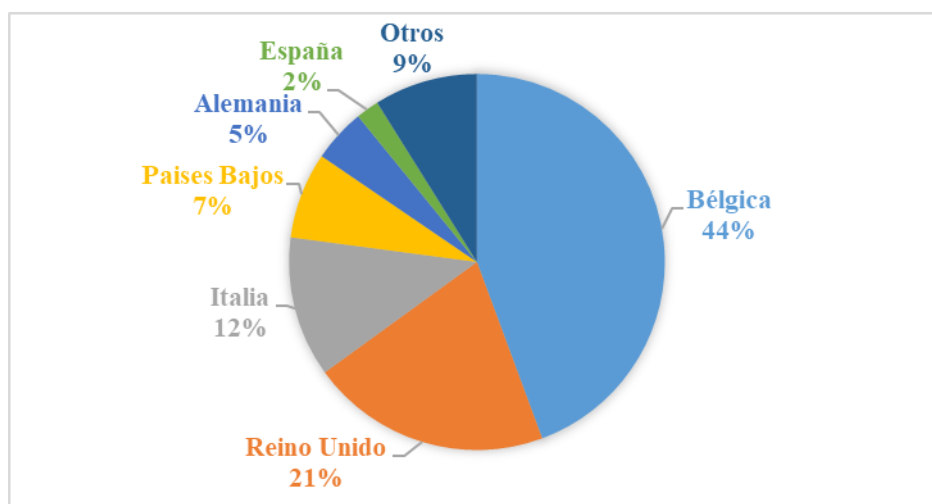
Conforme se observa en la figura 22, las exportaciones per cápita de banano fresco dirigidas hacia la Unión Europea aumentaron en el periodo analizado y pasaron de una exportación de 14,62 euros de banano fresco por habitante en 2014 a un valor de 18,71 euros por habitante en 2017. Lo mismo sucedió en términos de volumen, las exportaciones por habitante aumentaron de 22,73 a 28,74 kg. Dado que los indicadores per cápita muestran la proporción de comercio que le correspondería a cada habitante, se resalta el papel del sector exportador bananero como generador de divisas.



*Figura 23:* Participación de Colombia en las importaciones de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

La figura 23 muestra que la participación de Colombia en las importaciones de la Unión Europea de banano fresco para el año 2015 fue del 25,68% en términos de valor, que representa un incremento en comparación con el año anterior, debido al aumento de las exportaciones de la fruta hacia el mercado del bloque europeo. Sin embargo, para los dos siguientes años la participación de Colombia disminuye pese al aumento de sus exportaciones en el año 2017, esto quiere decir que hay fruta procedente de otros países por la cual se paga un valor mayor. El comportamiento en términos de volumen es similar con excepción del año 2017 en donde se observa un aumento en la participación correspondiente al aumento de las exportaciones de la fruta.



*Figura 24:* Principales destinos de las exportaciones colombianas de banano fresco dentro de la Unión Europea año 2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 24, los principales destinos dentro de la Unión Europea hacia los cuales se exportó banano fresco colombiano, para el año 2017, fueron Bélgica, Reino Unido e Italia que concentraron el 77% de las exportaciones de la fruta colombiana. Se resalta que Bélgica y Reino Unido reciben el 65% de las exportaciones, por ende, las exportaciones de banano colombiano se encuentran concentradas en 3 países lo que pone a Colombia en una situación de dependencia con dichos destinos.

### 3.2. Costa Rica

Costa Rica es considerado “el principal exportador de banano” de América Central y es otro de los competidores del banano ecuatoriano en el mercado de la Unión Europea (“Banano de Centroamérica”, 2017). En este apartado, se describe al sector bananero costarricense y su participación en la economía del país. Segundo, se resaltarán la situación arancelaria de la fruta costarricense para ingresar al mercado de la Unión Europea y el instrumento comercial que norma dicho ingreso. Tercero, se realizarán los cálculos respectivos para determinar los indicadores de posición comercial para el banano costarricense en la Unión Europea durante el periodo 2014-2017.

#### 3.2.1. Sector bananero costarricense

Tabla 9

*Superficie, producción y rendimiento del banano costarricense*

Año	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
2014	42.916	2.415.188	56,28
2015	43.024	2.208.853	51,34
2016	42.410	2.409.543	56,82

Fuente: InfoAgro, 2017. Elaboración propia.

Notas: ha = hectáreas; t = toneladas; t/ha = toneladas por hectáreas.

Conforme a la tabla 9 se evidencia que, en el año 2015, si bien la superficie cosechada aumentó, no así la producción de la fruta que disminuyó un 8% en comparación con el año anterior y cuyo rendimiento también se vio reducido a 51 toneladas por hectárea. Esta disminución tanto en la producción, así como en el rendimiento de las plantaciones se debe al fenómeno de El Niño que, si bien produjo sequías en la zona del Océano Pacífico, también

causó un exceso de lluvias en el Caribe, zona en donde se encuentran los principales cultivos de banano costarricense (Instituto Meteorológico Nacional, 2015, p. 2). Sin embargo, para el año 2016 la superficie cosechada fue de 42 mil hectáreas con un aumento en la producción del 9% y una recuperación del rendimiento de 56,82 toneladas por hectárea. Por ende, la disminución del rendimiento en el año 2015 se trató de un tema coyuntural y para el año 2016 ya se constataron niveles de producción normales.

Tabla 10

*Superficie, producción y rendimiento del banano costarricense de exportación por zona año 2016*

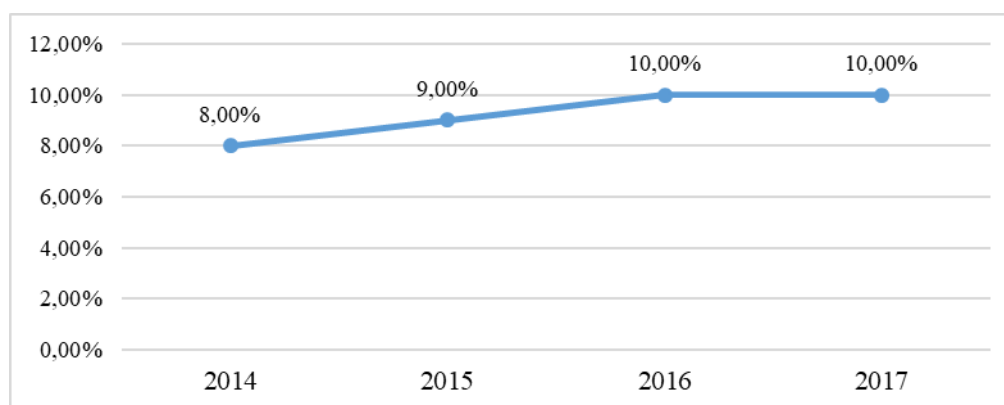
Zona/Cantón	Superficie cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
Zona del Caribe	41.468	2.143.231	51,68
Matina	10.572	593.690	56,15
Pococí	7.474	359.093	48,04
Siquirres	8.275	439.883	53,15
Sarapiquí	5.560	255.366	45,92
Otras	9.587	495.199	51,65
Zona del Pacífico	941	47.263	50,23
Total	42.409	2.190.494	51,65

Fuente: InfoAgro, 2017. Elaboración propia.

Notas: ha = hectáreas; t = toneladas; t/ha = toneladas por hectáreas.

Según se observa en la tabla 10, el banano costarricense de exportación es cultivado principalmente en la zona del Caribe, aunque también se lo produce en la zona del océano Pacífico, pero en menor proporción. En la primera zona se produce el 98% del banano de exportación, 4 cantones lideran la producción de la fruta, mientras que la producción en la zona del Pacífico representa el 2% de la producción nacional con 3 cantones dedicados a esta labor “Parrita, Osa y Corredores” (Sistema de Información del Sector Agropecuario

Costarricense [InfoAgro], 2017). Se destaca que, de forma general, el rendimiento de las plantaciones bananeras es homogéneo entre los diferentes cantones siendo en la zona del Caribe, Matina el cantón con mejor rendimiento de 56,15 toneladas por hectárea y Sarapiquí el cantón con peor rendimiento de 45,92 toneladas por hectárea en el año 2016. Estos resultados se deben al grado de tecnificación de las fincas bananeras en Costa Rica que les permite obtener una producción de calidad en una pequeña área de terreno.



*Figura 25:* Participación del banano en las exportaciones de Costa Rica periodo 2014-2017

Fuente: Procomer, 2018. Elaboración propia.

En la figura 25 se observa que la participación del banano en las exportaciones totales del país aumentó en un 1% anual desde el año 2014 con 8% hasta llegar al 10% en el año 2016. Este aumento porcentual se debe al incremento de las exportaciones de la fruta y al papel que posee en el sector agrícola donde lidera las exportaciones del sector seguido de cerca por la piña y luego el café oro (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica [Procomer], 2018, p. 18). Sin embargo, para el año 2017 la participación del banano se estancó no debido a una reducción de sus exportaciones sino a un aumento de las exportaciones de otros sectores productivos como es el caso del sector industrial cuyas exportaciones tuvieron un incremento de 10% mientras que en el sector de la agricultura el aumento fue del 5% (Barquero, 2018). En efecto, en el año 2017, por primera vez el sector de

equipos médicos iguala las exportaciones realizadas del sector agrícola y se poseionan juntos como los dos principales sectores de exportación a nivel nacional (Procomer, 2018, p. 15). Es por ello que el banano cumple un rol central en la estructura de las exportaciones del país.

Además, de acuerdo a la Corporación Bananera Nacional (Corbana, 2017) el sector bananero costarricense contribuye con el 2% del PIB nacional y el 38% del PIB agrícola. En cuanto a su aporte en el ámbito social, para el año 2016 este sector representó el 5,9% del trabajo nacional, lo que equivale a “40 mil empleos directos y 100 mil indirectos” (Corbana, 2017). De forma general, se establece que por cada hectárea de banano se crea un puesto de trabajo de forma directa, por lo que se constituye como el mayor generador de empleo dentro del sector perteneciente a la agricultura (Corbana, 2017).

### **3.2.2. Situación del banano costarricense para ingresar a la Unión Europea**

Los aranceles que paga el banano costarricense para ingresar al mercado del bloque europeo se encuentran normados por el Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea (AACUE). Sin embargo, antes de describir dicho acuerdo, es necesario destacar la relación comercial de las partes en una fase anterior como lo es el SGP Plus. De esta forma, Costa Rica al igual que los países andinos, era beneficiario de las preferencias concedidas por parte de la Unión Europea en el marco del SGP Plus. Sin embargo, estos beneficios estarían vigentes para el país hasta el año 2013 por lo que resultaba necesario un acuerdo comercial con el bloque europeo que permita mantener las preferencias e incluso mejorarlas (“Costa Rica mantendrá SGP Plus”, 2011).

Por otro lado, el AACUE tiene sus inicios en el año 2007 cuando las partes manifestaron su voluntad de celebrar un acuerdo y establecieron un cronograma de negociación compuesto por 9 rondas generales y 7 consultas de tipo comercial (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [COMEX], 2012, p. 8). Esta etapa de negociación terminó

en el año 2010, y continuó con el cumplimiento de las formalidades necesarias a nivel interno de las partes firmantes, luego de lo cual se procedió a la firma del AACUE que tuvo lugar en “Tegucigalpa en junio del 2012” (ACT Alliance EU, 2016, p. 4). Las características de este acuerdo es que se basa en tres ejes fundamentales: “Dialogo político, cooperación y comercio” (ACT Alliance EU, 2016, p. 2). El eje comercial entró en vigencia provisional en agosto del 2013 para la Unión Europea, Honduras, Nicaragua y Panamá; en noviembre para El Salvador y Costa Rica; y en diciembre del mismo año para Guatemala (Gobierno de España, 2016). En cuanto a los dos primeros ejes, su aplicación tomará más tiempo puesto que se requiere de la ratificación de cada uno de los Estados que conforman el bloque europeo, condición no necesaria para el tema comercial, sin embargo, mientras se aprueba el acuerdo a nivel nacional, las partes se comprometieron a cumplir con el Acuerdo de dialogo político y cooperación precedente entre Centroamérica y la Unión Europea firmado en el año 2003 pero que fue aplicado desde mayo del 2014 (Gobierno de España, 2016).

Además, el AACUE es un acuerdo entre bloques regionales: la Unión Europea y Centroamérica, por lo que se fomenta la integración económica tanto entre las regiones firmantes del acuerdo, así como entre los estados miembros de cada región (COMEX, 2012, p. 8). De hecho, el título IX del Acuerdo está destinado a resaltar el proceso de integración y a crear los mecanismos necesarios tanto en temas aduaneros, así como técnicos para facilitar el movimiento de mercancías entre los países que conforman Centroamérica (COMEX, 2012, p. 27). En el ámbito comercial, se especifica que la finalidad del acuerdo es la conformación de una “zona de libre comercio” que permita eliminar las trabas al comercio entre las partes firmantes tal como lo estipula Balassa (COMEX, 2012, p. 10).

Tabla 11

*Arancel del banano costarricense en el mercado de la Unión Europea*

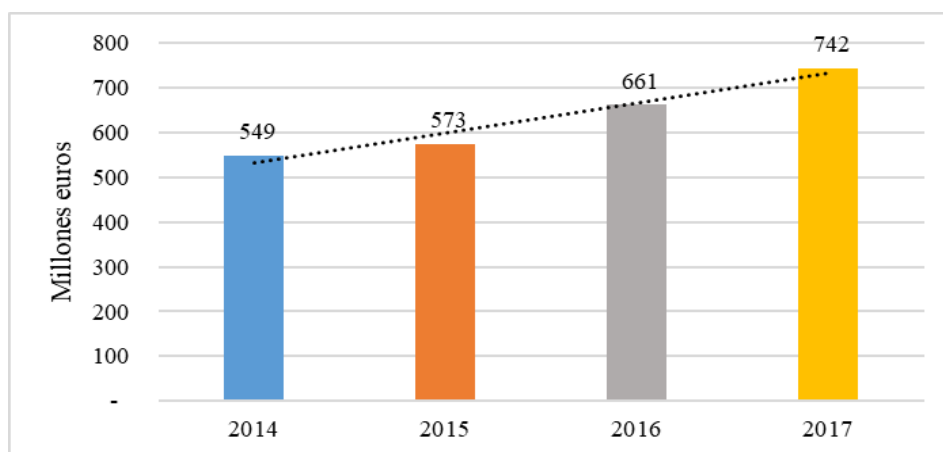
Años	Arancel AGCB	Arancel AACUE
2010	148 EUR/Tm	
2011	143 EUR/Tm	
2012	136 EUR/Tm	
2013	132 EUR/Tm	124 EUR/Tm
2014	132 EUR/Tm	117 EUR/Tm
2015	132 EUR/Tm	110 EUR/Tm
2016	127 EUR/Tm	103 EUR/Tm
2017	122 EUR/Tm	96 EUR/Tm
2018	117 EUR/Tm	89 EUR/Tm
2019	114 EUR/Tm	82 EUR/Tm
2020	114 EUR/Tm	75 EUR/Tm

Fuente: FAO, 2017. Adaptado por: Andrea Romero.

Notas: AGCB = Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de bananos. AACUE = Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. EUR/Tm = Euro por tonelada métrica.

Mediante el AACUE, los 6 países centroamericanos firmantes obtuvieron un trato preferencial en sus exportaciones de banano fresco hacia la Unión Europea frente al anterior arancel estipulado en el AGCB. Así, según se muestra en la tabla 11, a partir de octubre del 2013, el banano costarricense pagó un arancel de 124 EUR/Tm, lo que representa una disminución de 8 EUR/Tm en comparación con el arancel estipulado en el marco de la OMC. Además, dicho arancel se reducirá en 7 EUR/Tm de forma anual hasta llegar a 75 EUR/Tm en el año 2020, a partir de este año se mantendrá el mismo arancel. Estas preferencias en torno al banano constituyeron uno de los objetivos principales del acuerdo dada la relevancia del producto en la economía de los países centroamericanos.

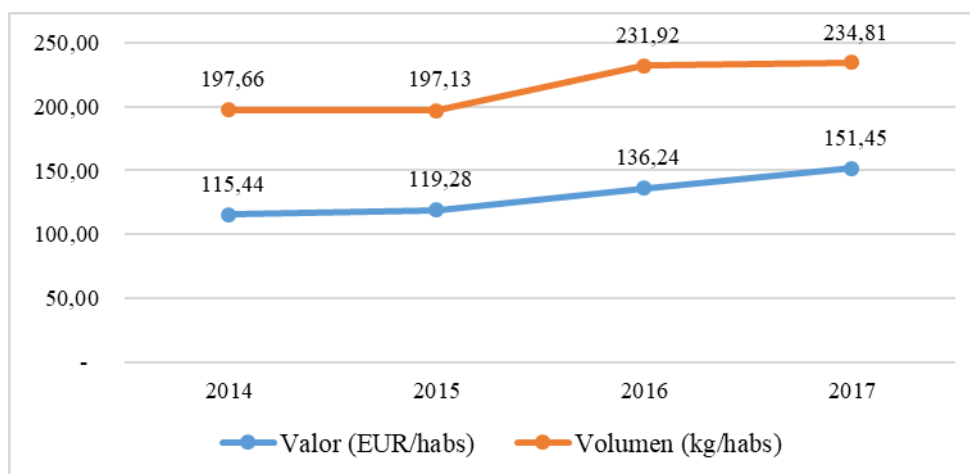
### 3.2.3. Posición comercial del banano costarricense en la Unión Europea



*Figura 26:* Exportaciones de banano fresco de Costa Rica hacia la Unión Europea periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

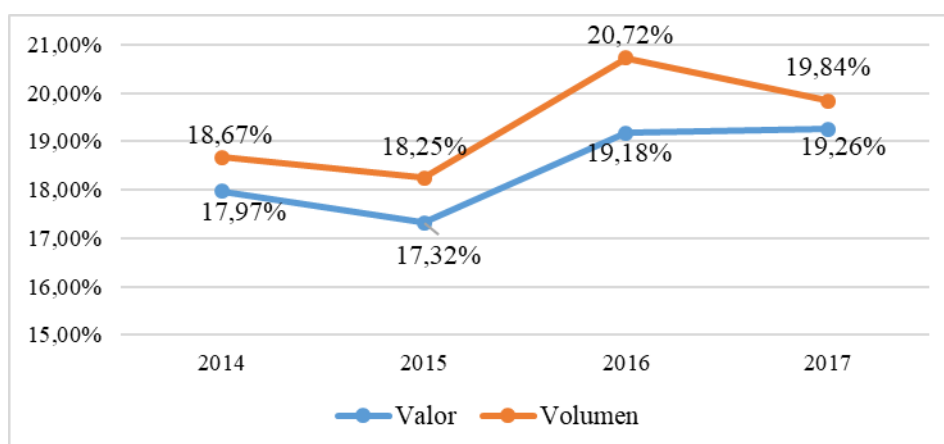
Como se indica en la figura 26, las exportaciones del banano fresco costarricense hacia el mercado de la Unión Europea muestran una tendencia creciente en el periodo de estudio. Así, las exportaciones pasaron de 549 millones de euros en el año 2014 a 742 millones de euros en el año 2017. Esta tendencia creciente en las exportaciones se debe a las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo de Asociación con el bloque europeo, ya que al establecer una zona de libre comercio se incrementa el intercambio comercial entre las partes y en este caso las exportaciones de banano. Otro factor radica en la constante inversión en tecnificación de las plantaciones de la fruta. Se resalta que, para el año 2017 las exportaciones aumentaron en un 12,28% en valor, sin embargo, en términos de volumen se registró un incremento del 2,25% esto quiere decir que se exportó un poco más, pero a un mayor precio.



*Figura 27:* Exportaciones costarricenses de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

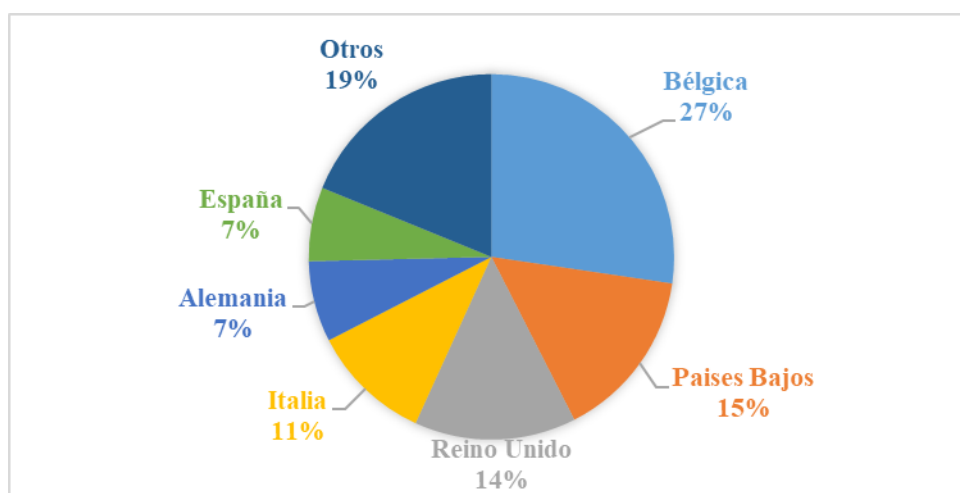
Conforme la figura 27, se observa que las exportaciones costarricenses de banano fresco hacia la Unión Europea por habitante han aumentado en el periodo analizado, tanto en valor como en volumen, por lo tanto, se resalta el papel del sector como generador de divisas en la población. De esta forma, para el año 2014 se exportó 115 euros del bien por cada habitante mientras que en el año 2017 este valor llegó a 151 euros per cápita, lo que responde al aumento de las exportaciones del bien hacia el bloque europeo.



*Figura 28:* Participación de Costa Rica en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Según la figura 28, la participación de Costa Rica en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco, tanto en términos de valor como de cantidad, posee una leve tendencia creciente. Así, la participación en términos de valor se incrementó en 1,29 puntos porcentuales del año 2014 al 2017 y en términos de volumen este aumento fue de 1,17. En el año 2017 existió un leve aumento en la participación en términos de valor, pero una disminución en términos de volumen, esto demuestra que hay otros países que venden más volumen de la fruta, pero Costa Rica obtiene mayores ingresos por la venta de la misma. Llama la atención la disminución de la participación de Costa Rica para el año 2015, esto se debe a que otros países exportadores de la fruta ganaron mayor espacio en el mercado europeo, entre los cuales se resalta el caso de Guatemala cuyas exportaciones para el año 2015 aumentaron en 170% en comparación al año anterior (Trade Helpdesk, 2017).



*Figura 29:* Principales destinos de las exportaciones costarricenses de banano fresco dentro de la Unión Europea año 2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Conforme la figura 29, los principales destinos de las exportaciones costarricenses de banano fresco dentro del mercado de la Unión Europea para el año 2017 fueron: Bélgica,

Países Bajos, Reino Unido, Italia y Alemania que representaron el 74% del total de las exportaciones hacia el bloque europeo. Estos datos demuestran la dependencia hacia 5 destinos de un total de 28 que conforman la Unión Europea, pero de forma notoria hacia 3 de ellos: Bélgica, Países Bajos y Reino Unido que concentraron el 56% de las exportaciones costarricenses de la fruta.

### 3.3. Ecuador frente a sus principales competidores

Al hablar de posición comercial, es necesario conocer la posición de un país en un mercado específico y compararla con los demás países que buscan ganar espacio en dicho mercado. Es por ello que, en este apartado se evalúa al banano ecuatoriano frente a sus principales competidores como son Colombia y Costa Rica. Para ello, primero se compara el sector bananero de los tres países, su rendimiento y participación en las exportaciones totales de cada país. Luego, se realiza un análisis a nivel arancelario en base a los diferentes acuerdos comerciales firmados entre estos países con la Unión Europea. Finalmente, se contrasta los indicadores de posición comercial en el caso del banano fresco para los 3 países mencionados en el mercado del bloque europeo.

#### 3.3.1. Sector bananero ecuatoriano, colombiano y costarricense

Tabla 12

*Rendimiento del banano del Ecuador, Colombia y Costa Rica periodo 2014-2017*

Año	Ecuador	Colombia	Costa Rica
2014	37,09 t/ha	23,98 t/ha	56,28 t/ha
2015	38,79 t/ha	23,14 t/ha	51,34 t/ha
2016	36,21 t/ha	22,14 t/ha	56,82 t/ha
2017	39,75 t/ha	22,08 t/ha	No disponible

Fuente: SIPA, 2018., MinAgricultura, 2018., y InfoAgro, 2017. Elaboración propia.

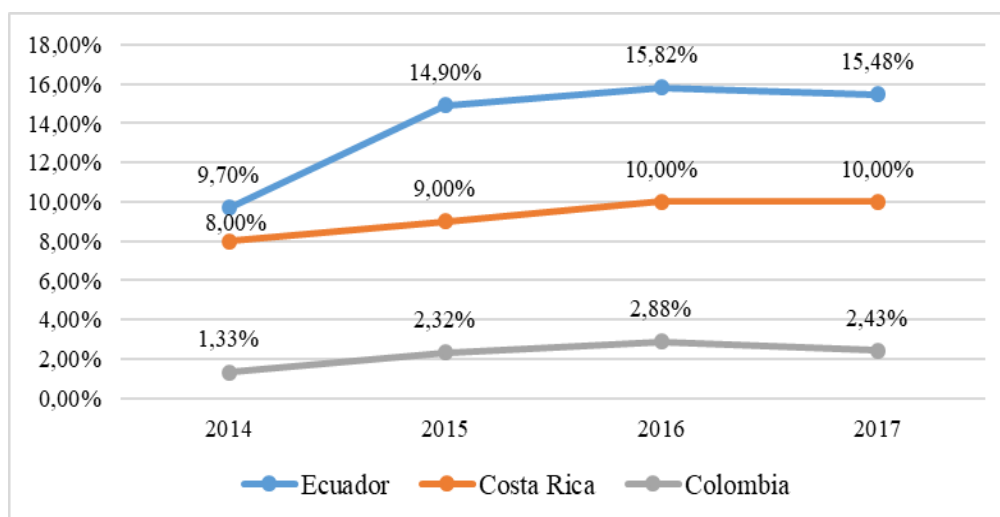
Notas: t/ha = toneladas por hectáreas.

De acuerdo a la tabla 12, Costa Rica es el país con el mejor rendimiento de banano en el periodo de tiempo analizado seguido por Ecuador y luego Colombia. Costa Rica se caracteriza por tener una pequeña superficie destinada al cultivo de banano, que representa menos del 2% del territorio nacional, pero con una producción de más de 2 millones de toneladas que supera a la producción colombiana, con un rendimiento mayor a 50 toneladas por hectárea (Corbana, 2017). Los tres países analizados buscan incentivar al sector bananero sobretodo mediante información, capacitaciones, financiamiento, alianzas entre diferentes actores sociales, sin embargo, lo que sobresale y caracteriza a Costa Rica es que su Corporación Bananera Nacional (Corbana, 2012) “cuenta con uno de los mejores centros de investigación de América Latina”. Allí, se estudia las deficiencias del sector bananero para proponer nuevas alternativas en diferentes campos como: “fertilidad y nutrición, fitopatología, nematología, biotecnología, suelos y drenajes, control biológico, biología molecular, microbiología de suelos, agronomía y manejo ambiental” (Corbana, 2017). Estos análisis buscan solventar los problemas que afectan a los productores de la fruta, mitigar el impacto ambiental, mejorar la productividad y calidad de la fruta.

Por otro lado, si bien Ecuador y Colombia poseen entidades dedicadas a investigación como el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) en Ecuador, el Centro de Investigaciones del Banano (Cenibanano) en Colombia, sus esfuerzos no se ven reflejados en los rendimientos de los cultivos de la fruta, por lo que se trata más de una recopilación de datos que una correlación entre las investigaciones realizadas y lo puesto en práctica por los productores. De hecho, los resultados del trabajo investigativo realizado por Cenibanano, fundada en 1985, empezaron a visibilizarse a finales del año 2017 cuando el centro elaboró un “bioestimulante” para que la fruta crezca en un periodo de tiempo más corto (Portal Frutícola, 2017). Este avance representaría un incremento en el rendimiento de las

plantaciones y por ende en las exportaciones del bien, necesario en el caso colombiano puesto que se observa una disminución del rendimiento de la fruta en el periodo de estudio. Esta reducción obedece a un aumento en el área cultivada, sin un crecimiento notable en la producción debido a diferentes factores como la Sigatoka Negra que causa daños en los cultivos o el Fenómeno del Niño que generó sequías y la falta de conocimiento de buenas prácticas agrícolas sobre todo en las pequeñas plantaciones.

Ecuador por su parte, se caracteriza por la cantidad de hectáreas que ocupa el banano. En efecto, para el año 2016 estas representaron un 92% más que Colombia y un 325% más que el área destinada en Costa Rica. Pese a la superficie de la fruta en el país, en el 2013, año para el cual se tienen datos de los tres países, Ecuador invirtió un 0.3% del PIB agropecuario en investigación y desarrollo de dicho sector, mientras que Colombia invirtió 0.8% y Costa Rica 1.10% (Standards, Beintema, Pérez, Flaherty y Falconi, 2016, p. 11). Cabe subrayar que, para el mismo año, Costa Rica contó con 7 entidades entre estatales, universidades y no gubernamentales dedicadas a la labor investigativa del sector agropecuario, mientras que en Colombia existían 5 entidades y en Ecuador apenas 3 (Standards et al, 2016, p. 5). A finales del año 2014, en Ecuador comenzó a funcionar la universidad Yachay Tech (2017, p. 6), primera institución de educación superior enfocada al desarrollo investigativo experimental en el país. Para el año 2017, rodeada de críticas y auditorias, se ubicó segunda en la lista de la revista Nature debido a sus 111 publicaciones científicas realizadas (Yachay Tech, 2018). Sin embargo, en el ámbito agrícola todavía no existen estudios efectuados que permitan mejorar la productividad de los principales productos de exportación que posee el país como lo es el banano.

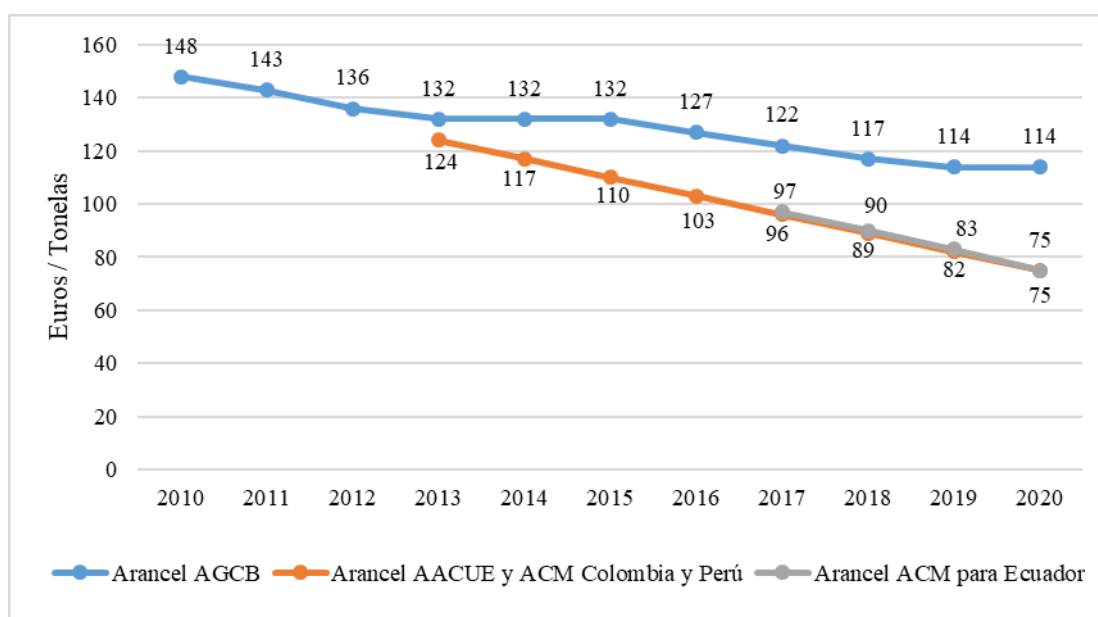


*Figura 30:* Participación del banano en las exportaciones totales del Ecuador, Colombia y Costa Rica periodo 2014-2017

Fuente: Trade Map, 2018., MINCIT, 2017., y Procomer, 2018. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 30, la participación del banano en las exportaciones totales es mayor en Ecuador para todo el periodo de tiempo analizado, seguido de Costa Rica y luego Colombia. Estas cifras resaltan la importancia del sector bananero en la estructura exportadora del Ecuador. En el caso de Costa Rica, las exportaciones de la fruta también tienen un rol destacado al ser el primer producto de exportación agrícola y representar, en el 2017, el 10% de las exportaciones totales. Por otra parte, Colombia es el país cuyas exportaciones de banano tienen menor participación en las exportaciones nacionales dado que el producto estrella es el café seguido por las flores y luego el banano.

### 3.3.2. Aranceles del banano fresco para Ecuador, Colombia y Costa Rica en el mercado de la Unión Europea



*Figura 31:* Reducción arancelaria del banano fresco según el tipo de acuerdo firmado con la Unión Europea  
Fuente: FAO, 2017. Elaboración propia.

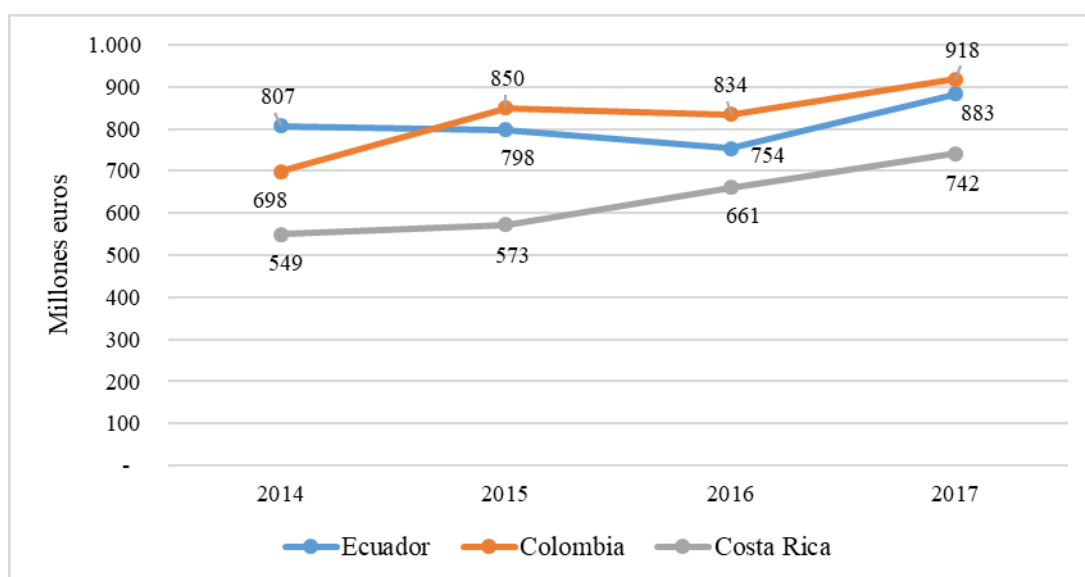
De acuerdo con la figura 31, los acuerdos comerciales celebrados con la Unión Europea, en los cuales se establece una zona de libre comercio, tanto para el caso de Costa Rica, así como para Colombia, brindan un acceso preferencial arancelario para el banano fresco en comparación con el arancel general establecido en el AGCB en el marco de la OMC. De esta forma, Colombia y Costa Rica empezaron la reducción arancelaria de la fruta a finales del año 2013, mientras que Ecuador se benefició de dicha reducción a partir de enero del 2017, por lo que son más de tres 3 años en los que Ecuador disminuyó su participación en el mercado de la Unión Europea frente a sus principales competidores por el hecho de no poseer un acuerdo comercial que brinde un mejor acceso al banano ecuatoriano. Para el año 2017 Ecuador ya contó con una reducción en el arancel de la fruta, pero este es mayor en 1 EUR/Tm frente a Colombia y Costa Rica y equivale a una diferencia de “0,01

ctv. de euro por caja” (MCE, 2014a, p. 5). Dicha diferencia se mantendrá hasta el año 2019 puesto que para el 2020 tanto Ecuador, Colombia y Costa Rica pagarán un arancel de 75 EUR/Tm y se competirá en igualdad de condiciones (EEAS, 2017, p. 21).

En los instrumentos comerciales tanto en el AACUE como en el ACM, la Unión Europea establece un “mecanismo de estabilización” en el caso del banano, mediante el cual el bloque europeo puede aumentar los aranceles de la fruta procedente de los países firmantes al nivel de los demás países carentes de un acuerdo comercial con el bloque por un periodo no mayor a los 3 meses, si las ventas sobrepasan el límite del contingente establecido, véase anexo 2 (MCE, 2017b). La Unión Europea también puede evaluar si este aumento en las importaciones causó un daño al sector bananero interno, si no es el caso, puede dictaminar que no hay motivos para retirar las preferencias arancelarias pese a que sobrepasen la cantidad acordada (Diario Oficial de la Unión Europea, 2017, p. 3).

Cuando las importaciones de la fruta lleguen al 80% del contingente establecido para poner en marcha este mecanismo, se lo hará conocer de manera formal al Parlamento Europeo (Diario Oficial de la Unión Europea, 2017, p. 3). Estas acciones se realizarán para evaluar el impacto de dicho aumento en las importaciones y tomar las medidas necesarias. Este mecanismo podrá ser utilizado hasta el año 2019 porque para el 2020 se estabilizará el arancel y no habrá límite en las importaciones de la fruta provenientes de los países firmantes de dichos acuerdos (Diario Oficial de la Unión Europea, 2017, p. 2). Sin embargo, si la Unión Europea demuestra que estas importaciones deterioran la producción nacional, podrá aplazar este mecanismo, para ello necesita el consentimiento de los demás países firmantes del Acuerdo (Diario Oficial de la Unión Europea, 2017, p. 5).

### 3.3.3. Posición comercial del banano ecuatoriano, colombiano y costarricense en el mercado de la Unión Europea

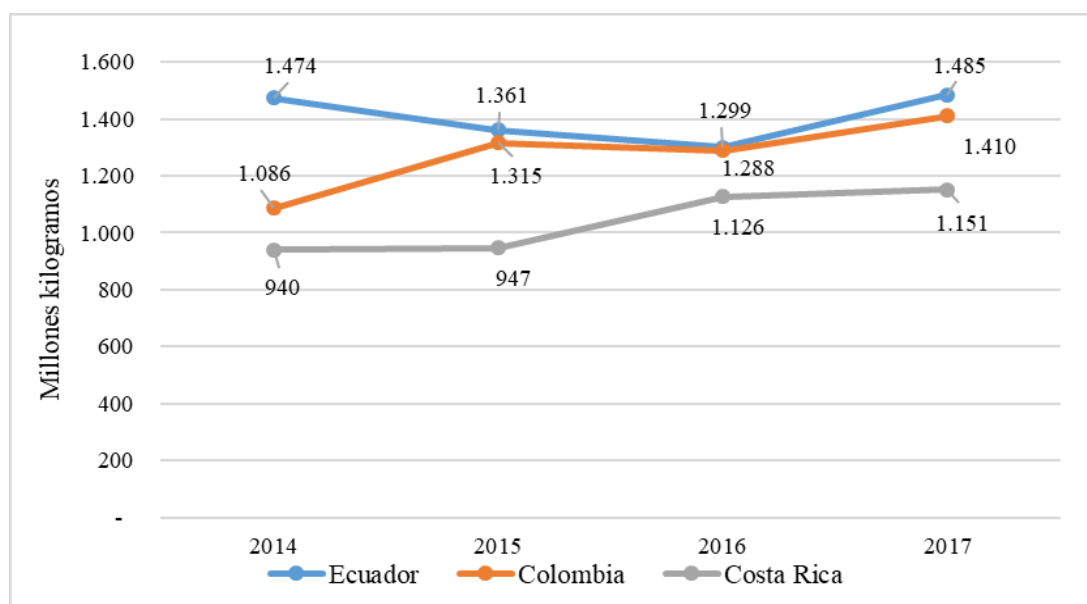


*Figura 32:* Exportaciones de banano fresco del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea en millones de euros periodo 2014-2017

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Como se observa en la figura 32, en el año 2014, Ecuador lideró las exportaciones de banano fresco hacia la Unión Europea con una diferencia de 109 millones de euros frente a Colombia, sin embargo, desde dicho año las exportaciones tanto de Colombia como de Costa Rica tiene un crecimiento producto de los acuerdos comerciales que otorgan un acceso preferencial arancelario. En el caso de Colombia, sus exportaciones crecen a partir del año 2014 hasta el 2017, sin embargo, en el año 2015 se da su mayor crecimiento debido a una tasa de cambio favorable respecto al euro y para el año 2016 se retoma un menor nivel de exportaciones, pero se mantiene la tendencia creciente. En el caso de Costa Rica, llama la atención el crecimiento constante de sus exportaciones caracterizadas por un buen manejo de las plantaciones mediante su tecnificación, inversión e investigación en el sector bananero. En el caso de Ecuador, al poseer un arancel más elevado, se encarece la fruta y se desalienta su consumo, es por ello que sus exportaciones se ven disminuidas de 807 millones de euros

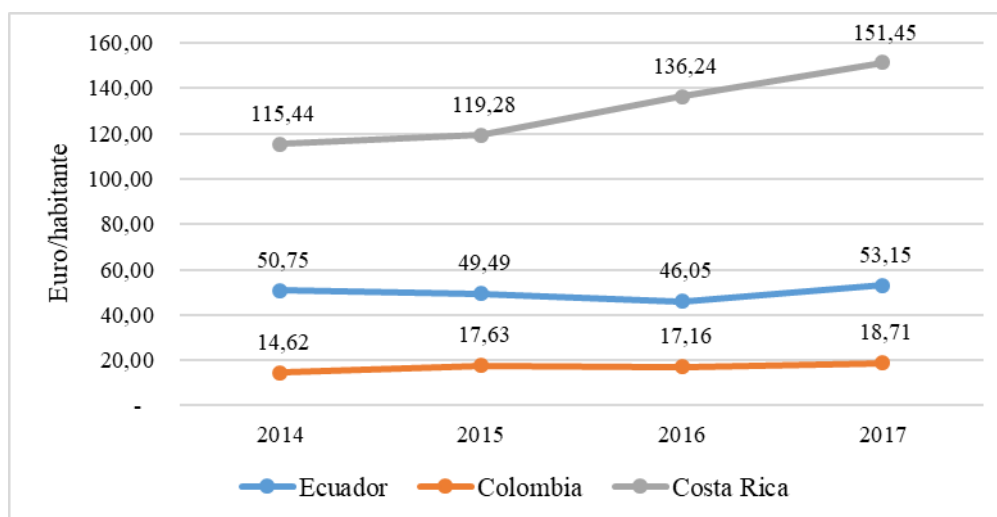
en el año 2014 a 754 millones de euros para el año 2016 por lo que el país perdió competitividad y sus exportaciones fueron superadas por Colombia. Es por ello que, tras la entrada de vigor del acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea, las exportaciones ecuatorianas del bien volvieron a aumentar, superaron el valor exportado en el año 2014 y se encontraron cerca de igualar las exportaciones colombianas de la fruta. De esta forma se resalta el impacto de los acuerdos comerciales en las exportaciones de dichos países.



*Figura 33:* Exportaciones de banano fresco del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea en millones de kilogramos periodo 2014-2017  
Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

La figura 33 muestra que, Ecuador lideró las exportaciones de banano fresco hacia la Unión Europea en términos de volumen para todo el periodo de análisis. Sin embargo, se mantuvo la tendencia hacia la baja del año 2014 al 2016, la cual hubiera continuado sin la celebración de un acuerdo comercial. En efecto, para el año 2016 las exportaciones ecuatorianas superaron a las colombianas por 11 millones de kilogramos mientras que para el año 2017 ya se registró un aumento notable en las exportaciones. Respecto a las exportaciones de Colombia en términos de volumen, estas siguieron el mismo

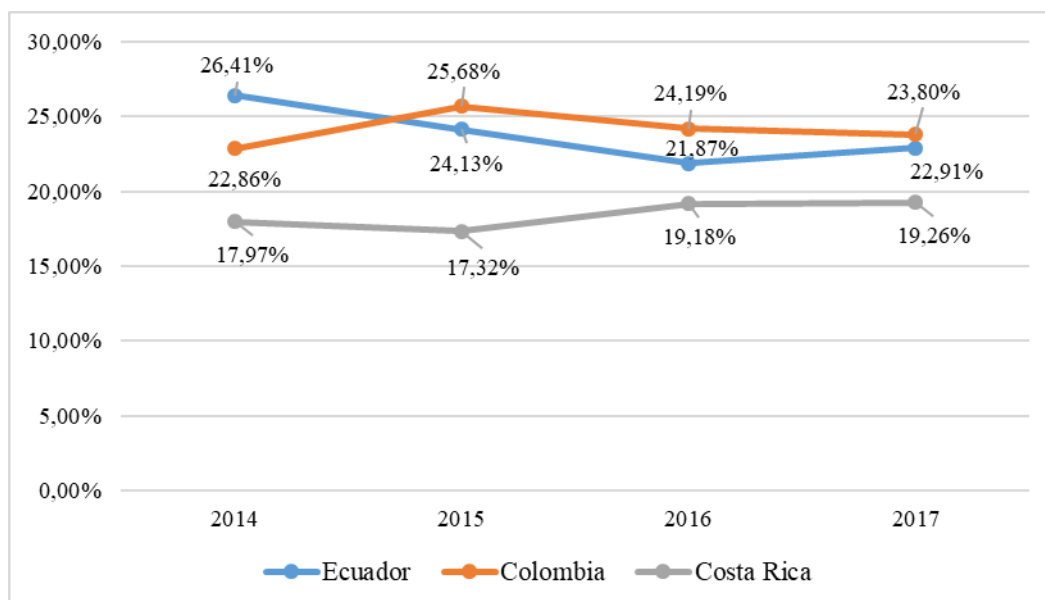
comportamiento que las exportaciones en términos de valor, mientras que, para el año 2017, Costa Rica incrementó el valor de sus exportaciones con una variación mínima en la cantidad exportada, por lo que exportó un poco más, pero a un mayor precio.



*Figura 34:* Exportaciones de banano fresco por habitante del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 34, Costa Rica es el país con mayor valor de exportaciones de banano fresco por habitante debido a su moderada población de 4 millones de personas. De esta forma, para el año 2017, Costa Rica exportó 151 euros por habitante frente a 53 euros por habitante exportados por Ecuador y 18 euros por habitante en el caso de Colombia. En este sentido, se resalta el papel que tiene el sector exportador bananero de Costa Rica en la creación de divisas para el desarrollo de su población.



*Figura 35: Participación del Ecuador, Colombia y Costa Rica en las importaciones totales de la Unión Europea de banano fresco periodo 2014-2017*  
Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Conforme la figura 35, la participación del Ecuador en las importaciones de la Unión Europea de banano fresco disminuyó en el periodo 2014-2016 y pasó del 26,41% en el 2014 al 21,87% en el 2016 producto de una reducción en sus exportaciones dado el alto arancel de la fruta ecuatoriana. Sin embargo, para el año 2017 su participación en dicho mercado aumentó en 1,04 puntos porcentuales tras la firma del acuerdo comercial y siguió de cerca a la participación de la fruta colombiana. Por otro lado, la participación de Colombia y Costa Rica se mantiene con una leve tendencia alcista, que responde al comportamiento de sus exportaciones, pero también a un escenario de mayor competencia con nuevos países que buscan posesionar su fruta en el mercado europeo como lo es Guatemala.

Tabla 13

*Principales destinos de las exportaciones de banano fresco del Ecuador, Colombia y Costa Rica hacia la Unión Europea año 2017*

Exportaciones de Ecuador			Exportaciones de Colombia			Exportaciones de Costa Rica		
Destinos	Valor (millones euros)	%	Destinos	Valor (millones euros)	%	Destinos	Valor (millones euros)	%
Italia	185	21	Bélgica	404	44	Bélgica	201	27
Bélgica	150	17	Reino Unido	193	21	Países Bajos	111	15
Alemania	132	15	Italia	110	12	Reino Unido	104	14
Grecia	88	10				Italia	82	11
Polonia	79	9				Alemania	52	7
Reino Unido	71	8						
Sumatoria principales destinos	706	80	Sumatoria principales destinos	708	77	Sumatoria principales destinos	557	75
Otros	177	20	Otros	211	23	Otros	186	25
Total Unión Europea	883	100	Total Unión Europea	919	100	Total Unión Europea	743	100

Fuente: Trade Helpdesk, 2017. Elaboración propia.

Según la tabla 13, el país cuyas exportaciones tuvieron el mayor grado de concentración es Colombia debido a que Bélgica recibió el 44% del banano fresco exportado hacia la Unión Europea seguido por Reino Unido e Italia. Por otro lado, las exportaciones costarricenses se dirigieron principalmente a 5 destinos de los cuales Bélgica, Países Bajos y Reino Unido concentraron el 56% del total exportado al bloque europeo. En cuanto a Ecuador, es el país con la mayor diversificación de destinos donde Italia, Bélgica y Alemania recibieron el 53% de la oferta bananera exportable del país. Se destaca que las exportaciones de la fruta de los tres países analizados se dirigieron hacia los mismos destinos, aunque en diferentes proporciones. Sobresale el caso de Bélgica como uno de los principales destinos de las exportaciones de los tres países, esto se debe a que en Bélgica se encuentra el puerto de Amberes catalogado como “el mayor puerto de bananas de Europa” (Fresh Plaza, 2017).

En este capítulo, enfocado en los principales competidores del Ecuador en el mercado de la Unión Europea, se determina las principales características del sector bananero colombiano y costarricense para luego compararlo con Ecuador. Al evaluar los rendimientos de las plantaciones de banano se visualiza que Costa Rica posee el mejor rendimiento debido a los esfuerzos realizados en investigación, no así el caso de Ecuador y Colombia. Sin embargo, es en Ecuador donde el banano tiene una mayor participación en las exportaciones totales y por ende en donde se debería invertir más en mejorar la calidad de los cultivos. La comparación de las reducciones arancelarias del producto según el tipo de acuerdo firmado con la Unión Europea, evidenciaron una situación de desventaja para Ecuador antes de la entrada en vigencia del ACM, luego del cual se tiene una diferencia de 1 EUR/Tm frente a Colombia y Costa Rica hasta el año 2019. Mediante el cálculo de los indicadores de posición comercial de los tres países, se comprueba la influencia del ACM en el mejoramiento de las exportaciones de banano ecuatoriano y por ende su participación en el mercado del bloque europeo frente a sus principales competidores. Se constata que las exportaciones de los 3

países se encuentran concentradas en los mismos destinos de la Unión Europea: Colombia con el mayor grado de concentración y Ecuador con el menor. De esta forma, se cumple con el objetivo del capítulo que consiste en comparar la posición comercial del banano ecuatoriano frente a sus principales competidores en el mercado de la Unión Europea en el periodo 2014-2017.

## VI. ANÁLISIS

La disertación cumple con el objetivo general planteado: determinar la influencia del Acuerdo Comercial Multipartes en el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano frente a sus principales competidores Colombia y Costa Rica. Es por ello que, se describe la relación comercial previa entre Ecuador y la Unión Europea desde la denominada guerra del banano, conflicto en el marco de la OMC que duró 19 años y concluyó con la ratificación del AGCB. Otro hito en la relación entre las partes corresponde al SGP Plus, concedido de forma unilateral por el bloque europeo y del cual se beneficiaría Ecuador hasta el año 2014. Estos antecedentes son clave para comprender el acuerdo al que se llegó con la Unión Europea, así como el proceso de negociación del mismo, en donde el arancel del banano fue uno de los temas principales a tratar. Así, si bien Ecuador participó en las negociaciones iniciales del ACM con la Unión Europea, al no evidenciar un compromiso en resolver las disputas sobre el banano en el marco de la OMC, decidió abandonar las negociaciones que fueron retomadas en el 2013.

En base a la teoría de la integración económica, el ACM representa la primera etapa de este proceso de integración puesto que se establece una zona de libre comercio en el que las partes acuerdan una liberación arancelaria para sus productos. En efecto, en dicho acuerdo se elaboraron dos cronogramas de reducciones de aranceles para cada uno de los bienes negociados. En los acuerdos de libre comercio, las partes tienden a establecer mecanismos de defensa comercial para proteger a sus industrias de una mayor competencia. De ahí que, en el ACM las partes se acogieron a lo estipulado por la OMC sobre defensa comercial y establecieron tiempos y parámetros claros para la aplicación de los mismos. Con el fin de evitar una desviación del comercio, se establecieron normas de origen necesarias para que los bienes procedentes de las partes firmantes se beneficien de las reducciones arancelarias estipuladas en el acuerdo. También, se identificó las principales herramientas para aprovechar

el ACM como eurocámaras, UE Trade Helpdesk y Ecuapass, todas orientadas a facilitar el intercambio comercial entre las partes.

Según la teoría de la dotación de factores propuesta por Heckscher y Ohlin, Ecuador tiene ventaja comparativa en la producción de bienes alimenticios primarios al poseer en abundancia el factor trabajo, así como los insumos y recursos naturales necesarios para su producción. Es por ello que, el país exporta estos bienes al bloque europeo e importa bienes industrializados abundantes en el factor capital, el cual es limitado en el país. Se trata entonces de economías complementarias que, mediante el establecimiento de una zona de libre comercio, obtienen mayores beneficios al intercambiar diferentes tipos de productos. En cuanto al sector bananero ecuatoriano, los principales factores que influyen en la producción y rendimiento de las plantaciones son el precio, plagas, clima y tecnología. Este sector se destaca por su trascendencia tanto a nivel económico como social, ya que para el año 2017 el banano representó el 15,48% de las exportaciones totales, contribuyó con el 4,17% del PIB nacional y se constituyó como el principal sector tradicional generador de trabajo al crear 2,5 millones de empleos en el año 2015.

Los indicadores de posición comercial, empleados para evaluar el comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea en el caso del banano, muestran un mejoramiento en la posición comercial del bien tras la entrada en vigor del ACM, en el que se estipuló un mejor trato arancelario para la fruta ecuatoriana frente al arancel NMF. Asimismo, mediante el cálculo del IVCR, se confirma la existencia de ventaja comparativa para Ecuador en las exportaciones de banano fresco hacia la Unión Europea, pero dicha ventaja disminuyó para el periodo 2014-2016 debido a los altos aranceles de la fruta y tras el ACM este índice volvió a incrementarse, se subraya así el rol de los acuerdos comerciales para mantener las ventajas comparativas que posee un país.

Al analizar al sector bananero ecuatoriano así como el de sus principales competidores en el mercado de la Unión Europea, se observa que Costa Rica obtiene el mejor rendimiento en las plantaciones de banano debido a sus esfuerzos en investigación, seguido por Ecuador que se caracteriza por la cantidad de hectáreas destinadas al cultivo de la fruta y por último Colombia cuyo aumento en la producción responde a un aumento en la superficie cosechada y no a un mejoramiento en las técnicas y herramientas utilizadas. Del mismo modo, se destaca que las ventas de banano son de mayor importancia para Ecuador dado que este producto representa el segundo rubro de mayor exportación del país, seguido por Costa Rica y luego Colombia cuyo producto estrella de exportación es el café, seguido por las flores y luego el banano.

Desde finales del año 2013, Colombia y Costa Rica se beneficiaron de aranceles preferenciales para sus exportaciones de la fruta hacia la Unión Europea, no así el caso del Ecuador que esperó hasta el 2017 para obtener un mejor acceso arancelario a dicho mercado. En efecto, fueron más de 3 años en los que la posición comercial del banano ecuatoriano se vio afectada por el hecho de no poseer un acuerdo comercial como el de sus principales competidores que garantice un arancel más bajo. Al contrario, para el año 2017, primer año de aplicación del ACM, ya se observó una mejoría en las exportaciones de la fruta ecuatoriana en dicho mercado. De esta forma, se logra demostrar la incidencia del ACM en la recuperación de la posición comercial del Ecuador frente a Colombia y Costa Rica.

## VII. CONCLUSIONES

En esta investigación se concluye que la hipótesis planteada: El Acuerdo Comercial Multipartes mejoraría el comercio exterior del Ecuador en el caso del banano, lo que llevaría a una mejor posición comercial frente a sus principales competidores, Colombia y Costa Rica, en el mercado de la Unión Europea, se cumple en su totalidad. En efecto, en la investigación se ha demostrado que, desde la entrada en vigor de los acuerdos comerciales que Colombia y Costa Rica suscribieron con la Unión Europea, en los que se estableció un arancel preferencial para las exportaciones de banano fresco hacia este mercado, las exportaciones de la fruta ecuatoriana empezaron a disminuir. Mientras que, en el primer año de aplicación del ACM entre Ecuador y el bloque europeo, ya se visualizó un aumento en las exportaciones del bien.

A continuación, se presentan las conclusiones que sostienen este argumento:

- El ACM crea un escenario estable que motiva el intercambio comercial entre las partes al establecer listas de desgravación arancelaria para cada uno de los productos negociados, mecanismos de defensa comercial, así como el periodo de tiempo por el cual se los puede utilizar y reglas de origen para que los bienes procedentes de los países firmantes puedan beneficiarse de las reducciones de los aranceles.
- En el ACM se conviene el establecimiento de una zona de libre comercio, que corresponde a la primera fase de integración económica, por lo que se eliminan o se reducen los aranceles de una lista de productos y tiene como resultado el aumento en el intercambio comercial entre las partes, tal es el caso del incremento de las exportaciones del banano ecuatoriano hacia la Unión Europea.
- Ecuador posee ventaja comparativa en la producción de bienes agrícolas y, por ende, en su segundo producto de exportación como lo es el banano ya que posee en abundancia el factor trabajo, por lo que le resulta más provechoso importar de la

Unión Europea bienes industrializados abundantes en el factor capital que es escaso en el país.

- La entrada en vigor del ACM, en el cual se establece aranceles más bajos para las exportaciones del banano ecuatoriano hacia la Unión Europea en comparación al anterior arancel vigente de tipo NMF, abarató el precio del bien, por ende, su demanda y las exportaciones de la fruta aumentaron en el año 2017.
- La reducción arancelaria para el banano ecuatoriano estipulada en el ACM provocó un aumento en la demanda del bien en el mercado italiano. De esta forma, en el 2017, Italia se consolidó como el primer destino de las exportaciones ecuatorianas de la fruta, reconocimiento antes concedido a Bélgica. Así, el ACM representa una oportunidad para llegar a 28 mercados que forman la Unión Europea y no solo a los 6 destinos tradicionales.
- El banano ecuatoriano representa el mayor rubro de las exportaciones tradicionales del país, contribuye con el 4% del PIB nacional y crea 2.5 millones de fuentes de trabajo en toda su fase productiva y actividades conexas. Además, frente a Colombia y Costa Rica, Ecuador es el país con la mayor cantidad de hectáreas dedicadas al cultivo de la fruta. Sin embargo, Ecuador no posee el mejor rendimiento de las plantaciones de banano sino Costa Rica por la labor investigativa que realiza en torno a la fruta.

## VIII. RECOMENDACIONES

- Realizar un estudio sobre la repercusión del ACM en otras áreas negociadas en el acuerdo que requieren de un periodo de tiempo más amplio para ser analizadas como el tema de inversiones o propiedad intelectual.
- Evaluar la influencia de la firma del ACM para otro tipo de productos ecuatorianos en los que se logró un arancel de 0% en el mercado de la Unión Europea, como aquellos bienes en línea al cambio de la matriz productiva o pertenecientes a la economía popular y solidaria.
- Elaborar un estudio comparativo para evaluar qué sería más conveniente para el país: si continuar especializándose en la producción de bienes primarios como lo estipula la teoría clásica del comercio, o si se debería impulsar el cambio de la matriz productiva enfocado en la generación de valor agregado mediante la innovación y tecnología.
- Crear mesas de trabajo entre el MAGAP, APROBANEC y AEBE, para evaluar a nivel interno, las medidas que se puede realizar para mejorar la competitividad del sector sobretodo en temas logísticos, tarifas portuarias y el precio oficial de la caja.
- Incentivar, desde PRO ECUADOR y las eurocámaras, a los exportadores de banano a diversificar sus destinos dentro de la Unión Europea mediante la difusión de información relevante en fichas y boletines comerciales, análisis de mercados, asesoramiento comercial y participación en ferias.
- Llevar a cabo reuniones entre el INIAP, MAGAP y AEBE para desarrollar un plan estratégico que motive la investigación en el sector bananero, así como la difusión de los resultados obtenidos y su implementación en los cultivos de la fruta. Todo ello enfocado a mejorar el rendimiento de las plantaciones de bananero que se traduciría en un mayor volumen de exportación.

## LISTA DE REFERENCIAS

### Libros físicos

Balassa, B. (1980). *Teoría de la integración económica*. México D.F, México: UTEHA, S.A. de C.V.

### Libros electrónicos

Arias, P., Dankers, C., Liu, P., y Pilkauskas, P. (2004). *La economía mundial del banano 1985-2002*. Recuperado de

<http://www.fao.org/docrep/007/y5102s/y5102s06.htm#bm06>

Case, K., y Fair, R. (1997). *Principios de Microeconomía*. Recuperado de

<https://books.google.com.ec/books?id=L15WQ7c5sFQC&pg=PR19&lpg=PR19&dq=principios+de+microeconomia+case+fair&source=bl&ots=0Bj-8N0Wfe&sig=a5FBB811APAPj97hEBZBk7XAp5g&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwi0wYO9tMjcAhXJq1kKHUfyBnE4ChDoATADegQIAxAB#v=onepage&q=principios%20de%20microeconomia%20case%20fair&f=false>

Durán, J., y Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Recuperado de

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf)

Starkman, M. (2015). *Comercio Internacional*. Recuperado de

[http://www.academia.edu/11164534/Comercio\\_Internacional](http://www.academia.edu/11164534/Comercio_Internacional)

Witker, J. (2011). *Derecho del comercio exterior*. Recuperado de

<https://es.scribd.com/doc/288501168/Derecho-Del-Comercio-Exterior>

### Revistas y publicaciones de difusión

- ACT Alliance EU. (2016). *Todo lo que tiene que saber sobre el Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica*. Recuperado de <https://actalliance.eu/wp-content/uploads/2016/06/Brochure-AdA-UE-CA.pdf>
- Agrocalidad. (2016). *Manual de aplicabilidad de buenas prácticas agrícolas de banano*. Recuperado de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/inocuidad/manuales-aplicabilidad/manual-banano.pdf>
- Asociación de Bananeros de Colombia. (2015). *Coyuntura bananera 2015*. Recuperado de <http://www.augura.com.co/wp-content/uploads/2015/08/CONYUNTURA-BANANERA-2015.pdf>
- Asociación de Bananeros de Colombia. (2017). *Coyuntura bananera 2017*. Recuperado de <http://www.augura.com.co/wp-content/uploads/2015/08/COYUNTURA-BANANERA-2017.pdf>
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (2018). 2017 se creció en volumen y rendimiento. *Bananotas*, XIII(128), 1-50. Recuperado de [http://www.aebe.com.ec/wp-content/uploads/2018/05/Bananotas\\_Enero-Febrero\\_18.pdf](http://www.aebe.com.ec/wp-content/uploads/2018/05/Bananotas_Enero-Febrero_18.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Reporte de coyuntura sector agropecuario*, No. 89-IV-16. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/Coyuntura/Integradas/etc201604.pdf>
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2016). *Acuerdo comercial con la Unión Europea*. *Informe de Posición Estratégica*, 2(159), 1-5. Recuperado de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/REG-1.5.1-1-IPE-159-Acuerdo-con-la-Uni%C3%B3n-Europea-Rev.-02.pdf>

- Cardoso, P. (2006). Las últimas escaramuzas de la guerra del banano. *Revista Gestión*, (139), 32-35. Recuperado de [https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy\\_pdfs/139\\_004.pdf](https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/139_004.pdf)
- Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal. (2002). *Guía técnica cultivo de plátano*. Recuperado de <http://www.centa.gob.sv/docs/guias/frutales/Platano.pdf>
- Comisión Europea. (2004). *El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG*. Recuperado de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/march/tradoc\\_116449.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/march/tradoc_116449.pdf)
- Comisión Europea. (2006). *Convertir el comercio en una herramienta del desarrollo*. Recuperado de 2018 de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/january/tradoc\\_118809.07.01\\_11h29.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/january/tradoc_118809.07.01_11h29.pdf)
- Comisión Europea. (2011). *Anexo II Relativo a la definición del concepto de “productos originarios” y métodos para la cooperación administrativa*. Recuperado de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc\\_147742.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147742.pdf)
- Comisión Europea. (2018). *Banana supply in the EU*. Recuperado de [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/fruit-and-vegetables/product-reports/bananas/statistics/supply\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/fruit-and-vegetables/product-reports/bananas/statistics/supply_en.pdf)
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2016). *Sistema Generalizado de Preferencias. Manual sobre el esquema de la Unión Europea*. Recuperado de [http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/itcdtsbmisc25rev4\\_es.pdf](http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/itcdtsbmisc25rev4_es.pdf)
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2010). *Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos*. Recuperado de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/mul-114606.pdf>
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2017). *Reglamento (UE) 2017/540 del Parlamento Europeo y del Consejo*. Recuperado de <https://www.boe.es/doue/2017/088/L00001-00005.pdf>

European External Action Service. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea*.

Cartilla informativa. Recuperado de [https://cdn2-eas.fpfis.tech.ec.europa.eu/cdn/farfuture/907STGXz2592ts3vcph5svrHugin-ggGolUC1e-sLDU/mtime:1496953853/sites/eas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador.pdf](https://cdn2-eas.fpfis.tech.ec.europa.eu/cdn/farfuture/907STGXz2592ts3vcph5svrHugin-ggGolUC1e-sLDU/mtime:1496953853/sites/eas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador.pdf)

Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2014). *Efectos de una eventual pérdida de las preferencias arancelarias al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+) y la importancia de negociar un acuerdo con la Unión Europea*. Recuperado de <http://studylib.es/doc/7296701/efectos-de-una-eventual-p%C3%A9rdida-de-las-preferencias-aranc>

Food and Agriculture Organization. (2017). *Situación del mercado del banano 2015-2016*.

Recuperado de [www.fao.org/3/a-i7410s.pdf](http://www.fao.org/3/a-i7410s.pdf)

Instituto Meteorológico Nacional. (2015). *Boletín Meteorológico Mensual Septiembre 2015*.

Recuperado de <https://www.imn.ac.cr/documents/10179/14641/SETIEMBRE>

Ministerio de Acuicultura y Pesca. (2017). *Borrador Ley de Pesca y Acuicultura 2017*.

Recuperado el 3 de diciembre de 2018 de

<http://www.acuaculturaypesca.gob.ec/borrador-ley-de-pesca-2017>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2018). *Cadena de banano. Indicadores e*

*Instrumentos*. Recuperado de

<https://sioc.minagricultura.gov.co/Banano/Documentos/002%20-%20Cifras%20Sectoriales/002%20-%20Cifras%20Sectoriales%20-%202018%20Marzo%20Banano.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). *Boletín Situacional Banano 2017*. Recuperado

el 15 de octubre de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/bananos/boletines-situacionales-banano-ecuador>

Ministerio de Comercio Exterior. (2014a). *Negociación del Acuerdo Multipartes UE –*

*Ecuador*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2014b). *Normativa de Origen*. Recuperado de

<https://www.comercioexterior.gob.ec/normativa-de-origen/>

Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Salvaguardia por balanza de pagos*. Recuperado el

14 de noviembre del <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017a). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*.

*Contenido y logros alcanzados*. Recuperado de

[http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA\\_CAMARAS%20GYE.pdf](http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA_CAMARAS%20GYE.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior. (2017b). *¿En qué consiste el mecanismo de estabilización*

*del banano acordado con la Unión Europea y el reglamento de aplicación europeo?*

Recuperado el 09 de octubre del 2018 de <https://www.comercioexterior.gob.ec/en-que-consiste-el-mecanismo-de-estabilizacion-del-banano-acordado-con-la-union-europea-y-el-reglamento-de-aplicacion-europeo/>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017c). *Instructivo para la expedición del certificado de*

*circulación de mercancías – EUR. 1 (Acuerdo Comercial Multipartes Unión*

*Europea-Países Andinos)*. Recuperado de [https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/INSTRUCTIVO-PARA-LA-](https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/INSTRUCTIVO-PARA-LA-EXPEDICIO%CC%81N-DEL-CERTIFICADO-DE-CIRCULACIO%CC%81N-)

[EXPEDICIO%CC%81N-DEL-CERTIFICADO-DE-CIRCULACIO%CC%81N-](https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/INSTRUCTIVO-PARA-LA-EXPEDICIO%CC%81N-DEL-CERTIFICADO-DE-CIRCULACIO%CC%81N-)

[EUR-Exportador-FINAL.pdf](#)

Ministerio de Comercio Exterior. (2018). *Comercio bilateral Unión Europea*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/UE.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2012). *Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Documento explicativo (Segunda edición)*. Recuperado de <http://www.comex.go.cr/media/4698/documento-explicativo-final-19-07-12.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2013). *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Recuperado el 16 de octubre del 2018 de [http://www.mincit.gov.co/publicaciones/3406/abc\\_del\\_acuerdo\\_comercial\\_con\\_la\\_union\\_europea](http://www.mincit.gov.co/publicaciones/3406/abc_del_acuerdo_comercial_con_la_union_europea)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2016). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. Recuperado el 16 de octubre del 2018 de [http://www.tlc.gov.co/publicaciones/18028/acuerdo\\_comercial\\_entre\\_la\\_union\\_europea\\_colombia\\_y\\_peru](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/18028/acuerdo_comercial_entre_la_union_europea_colombia_y_peru)

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2016a). "Acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra" y anexos. *Registro Oficial, IV* (808), 1-302. Recuperado de <http://www.pudeleco.com/files/a16063a.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2016b). "Protocolo de adhesión del acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, para tener en cuenta la adhesión de Ecuador" y anexos. *Registro Oficial, IV* (807), 1-447. Recuperado de <http://www.pudeleco.com/files/a16063r.pdf>

New Jersey Department of Health. (2007). *Hoja informativa sobre substancias peligrosas*.

Recuperado el 3 de octubre de 2018 de

<https://nj.gov/health/eoh/rtkweb/documents/fs/0518sp.pdf>

Presidencia de la República del Ecuador. (2012). *Preferencias Arancelarias con la UE permite envío de 6500 productos nacionales sin arancel*. Recuperado el 17 de agosto de 2018 de <https://www.presidencia.gob.ec/el-gobierno-y-la-unesco-analizaran-la-mediacion-de-la-riqueza-patrimonial-en-el-combate-de-la-pobreza/>

PRO ECUADOR. (2016). *Sector Analysis, banano 2016*. Recuperado el 15 de agosto de 2018 de

[http://www.bananalink.org.uk/sites/default/files/PROEC\\_AS2016\\_BANANOI-1.pdf](http://www.bananalink.org.uk/sites/default/files/PROEC_AS2016_BANANOI-1.pdf)

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2018). *Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica, 2017*. Recuperado de

[https://procomer.com/downloads/estudios/estudio\\_estadistico\\_2017/Estadisticas2017.pdf](https://procomer.com/downloads/estudios/estudio_estadistico_2017/Estadisticas2017.pdf)

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2010). *CAE firma acuerdo con aduana de*

*Corea*. Boletín 86-2010. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/cae-firma-acuerdo-con-aduana-de-corea-183534/>

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2012). *Ecuapass y Ventanilla Única*

*Ecuatoriana Logros y retos al 2015*. Recuperado de

[www.sela.org/media/1998376/ruben-montesdeoca-facilitacion-vue-2015-montevideo.pdf](http://www.sela.org/media/1998376/ruben-montesdeoca-facilitacion-vue-2015-montevideo.pdf)

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2016). *Proceso de nacionalización de*

*mercancías para universidades REDU*. Recuperado de

[http://www.redu.edu.ec/images/Presentacin\\_SENAE.pdf](http://www.redu.edu.ec/images/Presentacin_SENAE.pdf)

Sistema de Información Pública Agropecuaria. (2018). *Sistema de Información Pública*

*Agropecuaria*. Recuperado el 1 de octubre de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2007). *Países Andinos-Unión Europea*.

Recuperado el 10 de octubre de

[http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/AND\\_EU\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP)

Sotomayor, D., Arias, S., Del Pozo, M., y Díaz, A. (2013). *Informe final de la investigación:*

*“Mercados no tradicionales para productos ecuatorianos con potencial exportable en América Latina y Europa”*. Quito, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Stands, G., Beintema, N., Pérez, S., Flaherty, K., y Falconi, C. (2016). *Investigación*

*Agropecuaria en Latinoamérica y el Caribe. Un análisis de las instituciones, la inversión y las capacidades entre países*. Recuperado de

<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7768/Investigacion-agropuecuaria-en-Latinoamerica-y-el-Caribe-Un-analisis-de-las-instituciones-la-inversion-y-las-capacidades-entre-paises.pdf?sequence=1>

Torres, S. (2012). *Guía práctica para el manejo de banano orgánico en el valle del Chira*.

Recuperado de

[https://www.swisscontact.org/fileadmin/user\\_upload/COUNTRIES/Peru/Documents/Publications/manual\\_banano.pdf](https://www.swisscontact.org/fileadmin/user_upload/COUNTRIES/Peru/Documents/Publications/manual_banano.pdf)

Yachay Tech. (2017). *Rendición de Cuentas 2014*. Recuperado de

[https://www.yachaytech.edu.ec/wp-content/uploads/2017/03/Rendicion\\_de\\_cuentas\\_2014.pdf](https://www.yachaytech.edu.ec/wp-content/uploads/2017/03/Rendicion_de_cuentas_2014.pdf)

### **Revistas Indexadas y Journals**

Sandí, V. (2007). Régimen de importación, venta y distribución de banano: la Unión europea y los países productores de América Latina. *Revista centroamericana de administración pública*, (52-53), 39-62. Recuperado de

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan035189.pdf>

Sauma, J. (2008). El conflicto bananero con la Unión Europea: pasado, presente y futuro.

*Puentes*, 9(4), 15-17. Recuperado de

<https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/puentes/puentes9-4.pdf>

Valdez, J., y Docarmo, F. (2010). El Acuerdo Comercial con la Unión Europea: un largo

camino para abrir la puerta a oportunidades y desafíos. *Agenda Internacional*, XVII

(28), 9-30. Recuperado de

<https://eulacfoundation.org/es/system/files/EI%20Acuerdo%20Comercial%20con%20la%20Uni%C3%B3n%20Europea%20un%20largo%20camino%20para%20abrir%20la%20puerta%20a%20oportunidades%20y%20desaf%C3%ADos.pdf>

Vásquez, R. (2010). El impacto del comercio del Banano en el desarrollo del Ecuador.

*Revista AFESE*, 53(53), 167-182. Recuperado de

<http://www.revistaafese.org/ojsAfese/index.php/afese/article/view/456/451>

Villagómez, M. (2011). Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea. *Revista*

*AFESE*, 56(56), 11-51. Recuperado de

<https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>

## **Bases de datos**

BCE. (2018). *Información Estadística Mensual No.1998 - Agosto 2018*. Recuperado de

<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

EUR-Lex. (2008). *Sistema de preferencias generalizadas 2006-2008*. Recuperado de

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Ar11020>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2017). *Estadísticas de Comercio*

*Exterior de Colombia*. Recuperado de <https://www.nube->

[mcit.gov.co/public.php?service=files&t=3040a9a7106f89ad382a71dd9993e4ba](https://www.nube-mcit.gov.co/public.php?service=files&t=3040a9a7106f89ad382a71dd9993e4ba)

Servicio de Rentas Internas. (2019). *Recaudación tributaria 2014-2017 por concepto de exportación de banano*. Departamento de Estudios Fiscales.

Sistema de Información del Sector Agropecuario Costarricense. (2017). *Boletín Estadístico Agropecuario N°27. Serie Cronológica 2013-2016*. Recuperado de <http://www.infoagro.go.cr/BEA/BEA27/superficieProduccion.html>

Trade Map. (2018). *Trade statistics for international business development*. Recuperado de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

### Sitios Web

AHK Ecuador. (2018). *Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana*. Recuperado el 13 de septiembre de 2018 de <http://www.ahkecuador.org.ec/>

Banano de Centroamérica: 78% lo compran 3 países. (11 de julio de 2017).

*CentralAmericaData*. Recuperado de

[https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Banano\\_de\\_Centroamrica\\_78\\_lo\\_compran\\_3\\_pases](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Banano_de_Centroamrica_78_lo_compran_3_pases)

Barquero, M. (29 de enero de 2018). Exportaciones de bienes de Costa Rica crecieron 7% en el 2017. *La Nación*. Recuperado de

<https://www.nacion.com/economia/indicadores/exportaciones-de-bienes-de-costa-rica-crecieron/LL2HSRCGLJEYFNMTT2ULDL4GV4/story/>

Cámara de Comercio e Industrias Franco-Ecuatoriana. (2015). *CCI Franco-Ecuatoriana*.

Recuperado el 13 de septiembre de 2018 de <http://www.ccifec.org/es/>

Cámara de Comercio Italiana del Ecuador. (2013). *Cámara de Comercio Italiana del Ecuador*. Recuperado el 13 de septiembre de 2018 de

<http://www.cameraitalianaecuador.com/>

- Cámara Ecuatoriano Británica. (2016). *Cámara Ecuatoriano Británica*. Recuperado el 13 de septiembre de 2018 de <http://camarabritanica.com.ec/es/>
- Cámara Oficial Española de Comercio del Ecuador. (2016). *Cámara Oficial Española de Comercio del Ecuador*. Recuperado el 13 de septiembre de 2018 de <https://www.camaraofespanola.org/>
- Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito. (2018). *Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito*. Recuperado el 13 de septiembre de 2018 de <http://www.camespa.net/>
- Clúster Banano. (2017). *Los italianos quieren comer más banano ecuatoriano*. Recuperado el 21 de noviembre del 2018 de <http://banano.ebizaro.com/los-italianos-quieren-comer-mas-banano-ecuatoriano/>
- Corporación Bananera Nacional. (2017). *Banano de Costa Rica*. Recuperado el 29 de octubre del 2018 de <https://www.corbana.co.cr/banano-de-costa-rica/#industria>
- Costa Rica mantendrá SGP Plus vigente hasta el 2013. (4 de marzo del 2011). *CentralAmericaData*. Recuperado de [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Costa\\_Rica\\_mantendra\\_SGP\\_Plus\\_vigente\\_hasta\\_el\\_2013](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Costa_Rica_mantendra_SGP_Plus_vigente_hasta_el_2013)
- Cronología de la “guerra del banano” entre la UE y América Latina. (8 de noviembre de 2012). *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/2012/11/08/1/1356/cronologia-guerra-banano-ue-america-latina.html>
- Ecuador beneficiado por preferencias en mercado europeo. (17 de febrero de 2005). *Ecuador Inmediato*. Recuperado de [http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news\\_user\\_view/ecuador\\_beneficiado\\_por\\_preferencias\\_en\\_mercado\\_europeo--9295](http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_beneficiado_por_preferencias_en_mercado_europeo--9295)

Ecuapass (2012). *Ecuapass. A un paso de la aduana*. Recuperado el 27 de septiembre de 2018 de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

Encuentro Europa Ecuador. (2018). *II Encuentro Empresarial Europa – Ecuador*.

Recuperado el 22 de octubre de 2018 de <http://encuentroeuropaecuador.com/>

Enríquez, C. (29 de marzo de 2015). Raúl Luna: 'El desequilibrio comercial es paulatino'.

*Revista Líderes*. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/raulluna-desequilibrio-comercial-salvaguardias.html>

Enríquez, C., y Paspuel, W. (7 de noviembre de 2016). Nueve años tomó aprobar el acuerdo con la Unión Europea. *Revista Líderes*. Recuperado de

<http://www.revistalideres.ec/lideres/economia-acuerdo-comercio-unioneuropa-ecuador.html>

Fresh Plaza. (2017). "*Amberes siempre ha sido el mayor puerto para las bananas*".

Recuperado el 4 de noviembre del 2018 de

<http://www.freshplaza.es/article/3104056/amberes-siempre-ha-sido-el-mayor-puerto-para-las-bananas/>

Gobierno de España. (2016). *Costa Rica*. Recuperado el 2 de noviembre del 2018 de

<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/Costa-Rica.aspx>

González, J. (21 de septiembre de 2017). El Oro concentra el 41% de las fincas. *El Comercio*.

Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/eloro-fincas-banano-exportacion.html>

GoRaymi. (2018). *Cantón Quevedo*. Recuperado el 18 de noviembre del 2018 de

<https://www.goraymi.com/es-ec/quevedo/canton-quevedo-accdd63fe>

InfoAgro. (2009). *El cultivo del plátano (banano)*. Recuperado el 5 de octubre de 2018 de

[http://www.infoagro.com/documentos/el\\_cultivo\\_del\\_platano\\_banano\\_.asp](http://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_del_platano_banano_.asp)

Instituto Colombiano Agropecuario. (2016). *El ICA y AUGURA, firman convenio para prevenir el ingreso del Fusarium RT- 4 que ataca cultivos de banano en el mundo.*

Recuperado el 2 de noviembre de <https://www.ica.gov.co/Noticias/Todas/2016/El-ICA-y-AUGURA,-firman-convenio-para-prevenir-el.aspx>

Instituto para la Integración de América Latina. (2012). *La guerra del banano.* Recuperado el 2 de octubre de 2018 de <https://intal-interactivo.iadb.org/?p=790#22>

La agroindustria bananera creció 14 % en sus exportaciones. (2 de marzo de 2016).

*Portafolio.* Recuperado de

<https://www.portafolio.co/economia/gobierno/agroindustria-bananera-crecio-14-exportaciones-491793>

Las exportaciones a UE representan más de un millón de empleos. (19 de julio de 2014). *El Telégrafo.* Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/las-exportaciones-a-ue-representan-mas-de-un-millon-de-empleos>

Linton, I. (15 de julio de 2005). 5 diferencias entre las organizaciones de servicios y las organizaciones de manufactura. *La Voz.* Recuperado de <https://pyme.lavoztx.com/cinco-diferencias-entre-las-organizaciones-de-servicios-y-las-organizaciones-de-manufactura-5687.html>

Mendoza, M. (14 de marzo de 2018). 2017, el peor año para exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos. *El Comercio.* Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ventas-banano-ecuador-exportacion-estadosunidos.html>

Organización Mundial del Comercio. (2001). *Entender la OMC: los acuerdos. Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.* Recuperado el 22 de octubre de 2018 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2003). *Entender a la OMC - Los principios del sistema*

*de comercio*. Recuperado el 18 de octubre de 2018 de

[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2005a). *DS246: Comunidades Europeas — Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo*. Recuperado el 18 de octubre de 2018 de

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds246\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds246_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2005b). *Glosario de términos*. Recuperado el 18 de octubre de 2018 de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2017). *Introducción al sistema de solución de diferencias de la OMC*. Recuperado el 18 de octubre de 2018 de

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/disp\\_settlement\\_cbt\\_s/c1s1p1\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c1s1p1_s.htm)

Portal Frutícola. (2017). *Bananas aceleran su crecimiento entre 4 y 6 semanas gracias a un bioestimulante colombiano*. Recuperado el 7 de noviembre de 2018 de

[https://www.portalfruticola.com/noticias/2017/11/02/bananas-aceleran-crecimiento-4-6-semanas-gracias-bioestimulante-colombiano/?pk\\_campaign=923122738a&pk\\_source=mailchimp&pk\\_medium=email&pk\\_content=163917&pk\\_cid=f02243fad9&utm\\_campaign=923122738a&utm\\_source=mailchimp&utm\\_medium=email&utm\\_content=163917&utm\\_term=f02243fad9&utm\\_source=PortalFruticola.com&utm\\_campaign=923122738a-EMAIL\\_CAMPAIGN\\_2017\\_10\\_31&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_9b8b34c438-923122738a-38562277](https://www.portalfruticola.com/noticias/2017/11/02/bananas-aceleran-crecimiento-4-6-semanas-gracias-bioestimulante-colombiano/?pk_campaign=923122738a&pk_source=mailchimp&pk_medium=email&pk_content=163917&pk_cid=f02243fad9&utm_campaign=923122738a&utm_source=mailchimp&utm_medium=email&utm_content=163917&utm_term=f02243fad9&utm_source=PortalFruticola.com&utm_campaign=923122738a-EMAIL_CAMPAIGN_2017_10_31&utm_medium=email&utm_term=0_9b8b34c438-923122738a-38562277)

Revista Gestión. (2018). *II Encuentro Empresarial Europa - Ecuador se llevará a cabo en el país*. Recuperado el 25 de octubre del 2018 de <https://revistagestion.ec/empresas/ii-encuentro-empresarial-europa-ecuador-se-lleva-cabo-en-el-pais>

Saavedra, M. (8 de junio de 2016). Sector bananero se abre al empleo juvenil. *El Mundo*.

Recuperado de

[https://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/sector\\_bananero\\_se\\_abre\\_al\\_emploi\\_juvenil.php#.W9yH3pNKhPZ](https://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/sector_bananero_se_abre_al_emploi_juvenil.php#.W9yH3pNKhPZ)

Senae apuesta a Ecuapass para bajar los tiempos en la aduana. (14 de octubre de 2012). *El Telégrafo*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/senae-apuesta-a-ecuapass-para-bajar-los-tiempos-en-la-aduana>

Taric. (2018). *Sistema SPG 2014-2023*. Recuperado el 27 de septiembre de 2018 de [https://www.taric.es/wp-content/uploads/2018/04/Sistema\\_SPG\\_2014-2023.pdf](https://www.taric.es/wp-content/uploads/2018/04/Sistema_SPG_2014-2023.pdf)

Tecnología Hortícola. (2018). *La agricultura de precisión, ¿cómo se aplica?* Recuperado el 23 de octubre de 2018 de <https://www.tecnologiahorticola.com/la-agricultura-de-precision-como-se-aplica/>

Trade Helpdesk. (2017). *Quiero exportar a la Unión Europea*. Recuperado el 14 de septiembre de 2018 de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es>

Unión Europea. (2013). *Comercio*. Recuperado el 16 de agosto de 2018 de [https://europa.eu/european-union/topics/trade\\_es](https://europa.eu/european-union/topics/trade_es)

Unión Europea. (2016). *La economía*. Recuperado el 16 de agosto de 2018 de [https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_es)

Vega, C. (9 de febrero de 2016). ¿El euro llegará a \$4.000? *El Espectador*. Recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/el-euro-llegara-4000-articulo-615679>

Viveros, D. (10 de agosto de 2017). Drones para analizar cultivos de banano. *Revista Líderes*. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/drones-analizar-cultivos-banano-empresas.html>

Yachay Tech. (2018). *Yachay Tech tiene el segundo lugar del Nature index ranking en Ecuador*. Recuperado el 8 de noviembre de 2018 de

<https://www.yachaytech.edu.ec/noticia/yachay-tech-primer-lugar-del-nature-index-ranking-ecuador/>

## Videos

Corbana. (Productor). (2012). *Centro de Investigaciones CORBANA*. [Archivo de video].

Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=fCtYMay139Q>

Unidad Nacional de Almacenamiento EP. (Productor). (2014). *Proceso de exportación de banano UNA EP* [Archivo de video]. Recuperado de

<https://www.youtube.com/watch?v=JJ6ULHsy7dA>

## PowerPoint

García, M. (2014). *Beneficios del Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea*

[diapositivas de PowerPoint]. Recuperado de

[http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/documents/dia\\_europa\\_2014/comercio\\_presentaciones/20140509\\_acuerdo\\_ue-col\\_mgarcia\\_es.ppt](http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/documents/dia_europa_2014/comercio_presentaciones/20140509_acuerdo_ue-col_mgarcia_es.ppt)

## ANEXOS

## Anexo 1: Artículo 7 del anexo II del ACM

*Artículo 7***Operaciones de elaboración o transformación insuficientes<sup>4</sup>**

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 2, las siguientes operaciones se considerarán elaboraciones o transformaciones insuficientes para conferir la condición de producto originario, se cumplan o no los requisitos del artículo 6:

- (a) operaciones de conservación para garantizar que los productos se mantengan en buenas condiciones durante el transporte y almacenamiento;
- (b) divisiones y agrupaciones de bultos;
- (c) lavado, limpieza, retiro de polvo, óxido, aceite, pintura u otros revestimientos;
- (d) planchado o prensado de textiles;
- (e) operaciones de pintura y pulido simples;
- (f) desgranado, blanqueo parcial o total, pulido, y glaseado de cereales y arroz;
- (g) operaciones de coloración o adición de saborizantes al azúcar o confección de terrones de azúcar; molienda total o parcial de cristales de azúcar;
- (h) descascarillado, extracción de semillas y pelado de frutas, nueces y vegetales;
- (i) afilado, triturado simple o corte simple;

<sup>4</sup> Para propósitos de este artículo, "simple" en general indica las actividades que no requieren de habilidades o máquinas especiales, aparatos o equipos especialmente fabricados o instalados para llevar a cabo la actividad. La mezcla simple no incluye la reacción química. La reacción química es un proceso (incluido un proceso bioquímico) que produce una molécula con una nueva estructura al romperse las cadenas intramoleculares y formar nuevas cadenas intramoleculares, o al modificar la disposición espacial de átomos en una molécula.



- (j) tamizado, cribado, selección, clasificación, graduación, preparación de conjuntos (incluyendo la formación de juegos o surtidos de artículos);
- (k) envasado simple en botellas, latas, frascos, bolsas, estuches, cajas, colocación sobre tarjetas o tableros y otras operaciones de envasado simples;
- (l) colocación o impresión<sup>5</sup> de marcas, etiquetas, logotipos y otros signos distintivos similares en los productos o sus envases;
- (m) mezcla simple de productos, sean o no de diferentes clases; mezcla de azúcar con cualquier material;
- (n) simple ensamble de partes de artículos para formar un artículo completo o el desensamble de productos en piezas;
- (o) sacrificio de animales; y
- (p) la combinación de dos operaciones o más de las señaladas en los subpárrafos (a) a (o).

Anexo 2: Contingentes establecidos para la implementación del mecanismo de estabilización del banano por parte de la Unión Europea

Cuadro relativo a los volúmenes de importaciones de activación para la aplicación del mecanismo de estabilización para el banano establecido en el anexo I, apéndice 1, sección B, del Acuerdo: la subsección 1 corresponde a Colombia, la subsección 2, a Perú, y la subsección 3, a Ecuador

Año	Volumen de importaciones de activación correspondiente a Colombia, en toneladas métricas	Volumen de importaciones de activación correspondiente a Perú, en toneladas métricas	Volumen de importaciones de activación correspondiente a Ecuador, en toneladas métricas
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2017	1 822 500	93 750	1 801 788
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2018	1 890 000	97 500	1 880 127
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2019	1 957 500	101 250	1 957 500
A partir del 1 de enero de 2020	No procede	No procede	No procede

Tomado de Diario Oficial de la Unión Europea, 2017, p. 4.

## Anexo 3: Cálculo del IVCR del año 2014 al 2017

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt}^k + M_{iwt}^k|}$$

$$\text{Año 2014: } IVCR_{it}^k = \frac{807.048.614 - 0}{|1.876.398.000 + 0|} = 0,43$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea en el año

2014 = € 807.048.614

$X_{iwt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador al mundo (w) en el año

2014 = € 1.876.398.000

$M_{ijt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde la Unión Europea en

el 2014 = € 0

$M_{iwt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde el mundo (w) en el

año 2014 = € 0

$$\text{Año 2015: } IVCR_{it}^k = \frac{798.969.053 - 0}{|2.460.672.000 + 0|} = 0,32$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea en el año  
2015 = € 798.969.053

$X_{iwt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador al mundo (w) en el año  
2015 = € 2.460.672.000

$M_{ijt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde la Unión Europea en  
el 2015 = € 0

$M_{iwt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde el mundo (w) en el  
año 2015 = € 0

$$\text{Año 2016: } IVCR_{it}^k = \frac{754.502.724 - 0}{|2.400.781.000 + 0|} = 0,31$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea en el año

2016 = € 754.502.724

$X_{iwt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador al mundo (w) en el año

2016 = € 2.400.781.000

$M_{ijt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde la Unión Europea en

el 2016 = € 0

$M_{iwt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde el mundo (w) en el

año 2016 = € 0

$$\text{Año 2017: } IVCR_{it}^k = \frac{883.646.994 - 0}{|2.619.661.000 + 0|} = 0,34$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea en el año

2017 = € 883.646.994

$X_{iwt}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador al mundo (w) en el año

2017 = € 2.619.661.000

$M_{ijt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde la Unión Europea en

el 2017 = € 0

$M_{iwt}^k$  = Importaciones de banano realizadas por el Ecuador desde el mundo (w) en el

año 2017 = € 0

Anexo 4: Cálculo del IB Norm del año 2014 al 2017

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

$$\text{Año 2014: } IB_{ij}^k = \frac{807.048.614 / 2.621.088.915}{1.876.398.000 / 19.352.633.000} = 3,18$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea =

€ 807.048.614

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del Ecuador a la Unión Europea = € 2.621.088.915

$X_{iw}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador hacia el mundo =

€ 1.876.398.000

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del Ecuador al mundo = € 19.352.633.000

$$IB_{norm} = \frac{IB_{ij}^k - 1}{IB_{ij}^k + 1}$$

$$IB_{norm} = \frac{3,18 - 1}{3,18 + 1} = 0,52$$

$$\text{Año 2015: } IB_{ij}^k = \frac{798.969.053 / 2.595.489.391}{2.460.672.000 / 16.514.143.000} = 2,07$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea =

€ 798.969.053

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del Ecuador a la Unión Europea = € 2.595.489.391

$X_{iw}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador hacia el mundo =

€ 2.460.672.000

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del Ecuador al mundo = € 16.514.143.000

$$IB_{norm} = \frac{2,07 - 1}{2,07 + 1} = 0,35$$

$$\text{Año 2016: } IB_{ij}^k = \frac{754.502.724 / 2.727.152.599}{2.400.781.000 / 15.177.754.000} = 1,75$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea =

€ 754.502.724

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del Ecuador a la Unión Europea = € 2.727.152.599

$X_{iw}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador hacia el mundo =

€ 2.400.781.000

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del Ecuador al mundo = € 15.177.754.000

$$IB_{norm} = \frac{1,75 - 1}{1,75 + 1} = 0,27$$

$$\text{Año 2017: } IB_{ij}^k = \frac{883.646.994 / 3.017.927.054}{2.619.661.000 / 16.927.037.000} = 1,89$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador a la Unión Europea =  
€ 883.646.994

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del Ecuador a la Unión Europea = € 3.017.927.054

$X_{iw}^k$  = Exportaciones de banano realizadas por el Ecuador hacia el mundo =  
€ 2.619.661.000

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del Ecuador al mundo = € 16.927.037.000

$$IB_{norm} = \frac{1,89 - 1}{1,89 + 1} = 0,31$$