



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES

Maestría en Negocios Internacionales

“El desplazamiento de las ventajas competitivas en las exportaciones de banano ecuatoriano: Análisis comparativo 2012-2017 al no sumarse al Acuerdo multipartes entre la Unión Europea, Colombia y Perú.”

Autora.

Lady Andrea Mosquera Reyes

Tutora del proyecto:

Adriana Bass

Lugar y Fecha de Presentación:

Buenos Aires, 25 de Julio del 2019

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	1
Problema.....	3
Justificación.....	5
Marco conceptual.....	6
Objetivo General.....	13
Objetivos específicos.....	13
Metodología.....	13
Fundamentos del análisis.....	15
Resultados esperados.....	16
Desarrollo.....	16
CAPÍTULO I: Marco Teórico.....	16
El comercio internacional.....	17
Enfoques básicos del comercio internacional.....	18
Las teorías tradicionales.....	19
La nueva teoría del comercio internacional.....	20
CAPÍTULO II: Acuerdos Comerciales.....	21
Generalidades de los Acuerdos, Convenios y Tratados de Comercio Internacional.....	22
Figuras de integración multinacional.....	24
La ventaja competitiva en el comercio internacional.....	26
Antecedentes de los acuerdos comerciales alcanzados.....	28
CAPÍTULO III: Unión Europea - Comunidad Andina: de negociación individual al Acuerdo multipartes.....	32
Resultados macroeconómicos posteriores al Acuerdo.....	39
Contenido relacionado con la competitividad en el texto del Acuerdo Multipartes.....	50
Resultados generales posteriores a la implementación del Acuerdo Multipartes.....	55
CAPÍTULO IV: Determinación de evidencias sobre desplazamiento de ventajas competitivas.....	69
Impacto en las exportaciones de Banano posterior al Acuerdo Multipartes.....	69
Análisis de estructura competitiva de principales proveedores de la UE.....	86
Conclusiones.....	99
Recomendaciones.....	101
Bibliografía.....	102
Anexos.....	107

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1	Evolución de la balanza comercial 2017	1
Gráfico 2	Proporción de Exportaciones No petroleras 2017	2
Gráfico 3	Teorías a favor del libre comercio	6
Gráfico 4	La ventaja comparativa de las naciones	11
Gráfico 5	Modelos de integración multinacional	25
Gráfico 6	Balanza Comercial No petrolera Ecuador – UE	37
Gráfico 7	Exportaciones Ecuador – UE por sector	37
Gráfico 8	Exportaciones Ecuador – UE por sector	38
Gráfico 9	PIB de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016	40
Gráfico 10	PIB per cápita de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016	42
Gráfico 11	Importaciones de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016	43
Gráfico 12	Promedio de importaciones de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016	44
Gráfico 13	Exportaciones de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016	44
Gráfico 14	Comercio exterior como % del PIB de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000 – 2016.....	47
Gráfico 15	Balanza Comercial de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016	47
Gráfico 16	Balanza Comercial de bienes y servicios del Ecuador, Mundo y UE 2005-2015.....	62
Gráfico 17	Principales productos exportados de Ecuador a la UE 2005-2015	63
Gráfico 18	Principales mercados de Ecuador en la UE, 2005-2015	64
Gráfico 19	Principales importaciones de Ecuador desde la UE, 2005-2015	65
Gráfico 20	Balanza comercial con principales socios de Ecuador, 2018	67
Gráfico 21	Principales exportaciones ecuatorianas, 2018	68
Gráfico 22	Exportaciones de banano ecuatoriano, 2000-2009	70
Gráfico 23	Participación exportaciones de banano ecuatoriano, 2000-2009	71
Gráfico 24	Participación exportaciones banano mundial	72
Gráfico 25	Principales consumidos de banano, 2017	74
Gráfico 26	Principales regiones exportadoras de Banano, 2017	76
Gráfico 27	Consumo en principales regiones exportadoras de Banano, 2017	79

Gráfico 28	Consumo en principales regiones exportadoras de Banano, 2017	82
Gráfico 29	Variación exportaciones de Banano de Colombia, 2017	83
Gráfico 30	Principales destinos de exportación de Banano de Colombia, 2017	84
Gráfico 31	Variación exportaciones de Banano de Colombia, 2017	84
Gráfico 32	Variación exportaciones de Banano principales proveedores de la UE, 2016.....	89
Gráfico 33	Principales exportadores de Banano a nivel mundial, 2016	90
Gráfico 34	Variación participación principales proveedores de Banano para la UE, 2016 ..	91
Gráfico 35	Crecimiento en volumen principales proveedores de Banano para la UE, 2016.....	92
Gráfico 36	Crecimiento valor FOB principales proveedores de Banano para la UE, 2016..	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Principales destinos de Exportación de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-201646
Tabla 2	Principales productos de Exportación de Perú; periodo 2016-201760
Tabla 3	Variación exportaciones de Ecuador; periodo 2015-201866
Tabla 4	Variación exportaciones globales de Banano; periodo 2011-201777
Tabla 5	Variación importaciones globales de Banano; periodo 2011-201778
Tabla 6	Principales destinos de Exportación de Ecuador; periodo 2013-201681
Tabla 7	Principales destinos de Exportación de Ecuador en la UE; periodo 2011-201682
Tabla 8	Evolución de Exportaciones de Banano de Perú hacia la UE; periodo 2012-201686
Tabla 9	Estructura de costos de producción de Banano en Colombia, 2016-201786
Tabla 10	Estructura de costos de producción de Banano en Ecuador, 2016-201787
Tabla 11	Comparativo de costos de producción de principales proveedores de UE, 2016 - 201788

Introducción.

El estado ecuatoriano desde su fundación como república, al igual que sus vecinos y competidores, se ha caracterizado por ser una nación primario exportadora; siendo el cacao su primer gran producto de exportación desde mediados del siglo XVIII. El banano ecuatoriano inicia su aparición en la balanza comercial desde aproximadamente el año 1910 cuando tuvo como destinos iniciales de exportaciones a Perú, Chile y EEUU. Esta fruta años más tarde se convertiría en el principal producto de exportación nacional hasta la llegada del petróleo en los años 70.

Ecuador es un país tradicionalmente agroexportador más allá de su dependencia de los ingresos por venta de petróleo crudo. Las exportaciones no petroleras significan un aporte fundamental a la economía del país, pese a que la Balanza Comercial Petrolera, a finales del 2017, mostró un saldo favorable de USD 3,713.9 millones; superávit mayor si se compara con el 2016 (USD 2,969.1 millones), como consecuencia del aumento en el valor unitario promedio del barril exportado de crudo (Banco Central del Ecuador, 2018). Esto se puede observar en el siguiente gráfico:

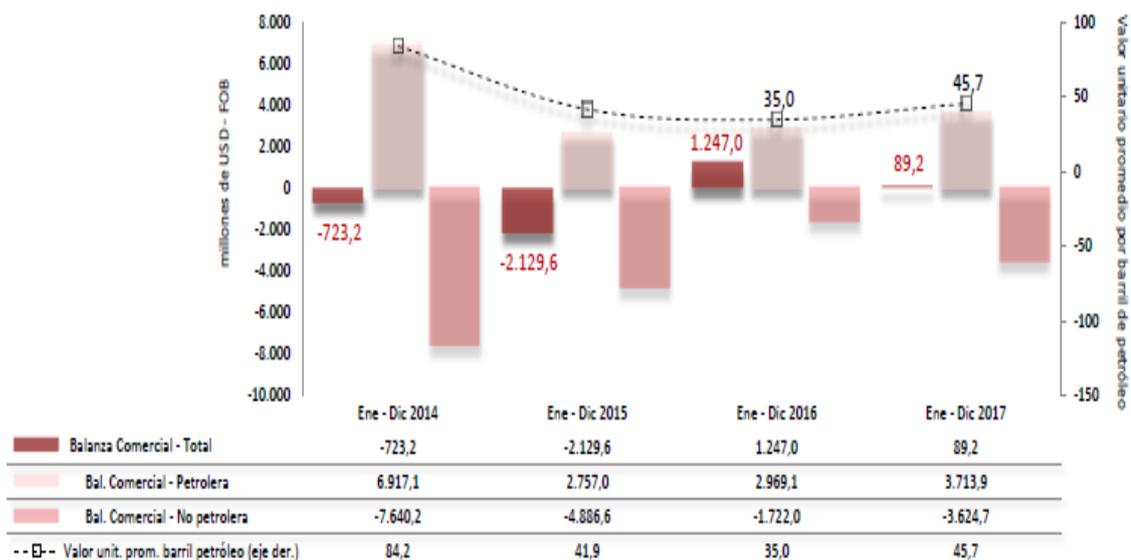


Figura 1: Evolución de Balanza Comercial 2017. Tomado de Banco Central del Ecuador (2018).

No obstante, las exportaciones no petroleras registradas en el período enero – diciembre de 2017 fueron de USD 12,208.9 millones, monto superior en 7.7% al 2016, que fue de USD 11,338.5 millones. Las participaciones porcentuales de los productos tradicionales y no tradicionales en las exportaciones no petroleras, registradas en el período enero – diciembre de 2017, fueron de 58.3% y 41.7%, respectivamente. Los porcentajes de participación de los principales productos con respecto al total de exportaciones no petroleras fueron: banano y plátano (24.9%); camarón (24.9%); cacao y elaborados (5.6%); atún y pescado (2%); y, café y elaborados (1%). En cuanto a las no tradicionales destacan: enlatados de pescado (9.6%), flores naturales (7.2%), otras manufacturas de metal (3%) y extractos y aceites vegetales (2.2%) (Banco Central del Ecuador, 2018). Esto se puede observar a continuación:

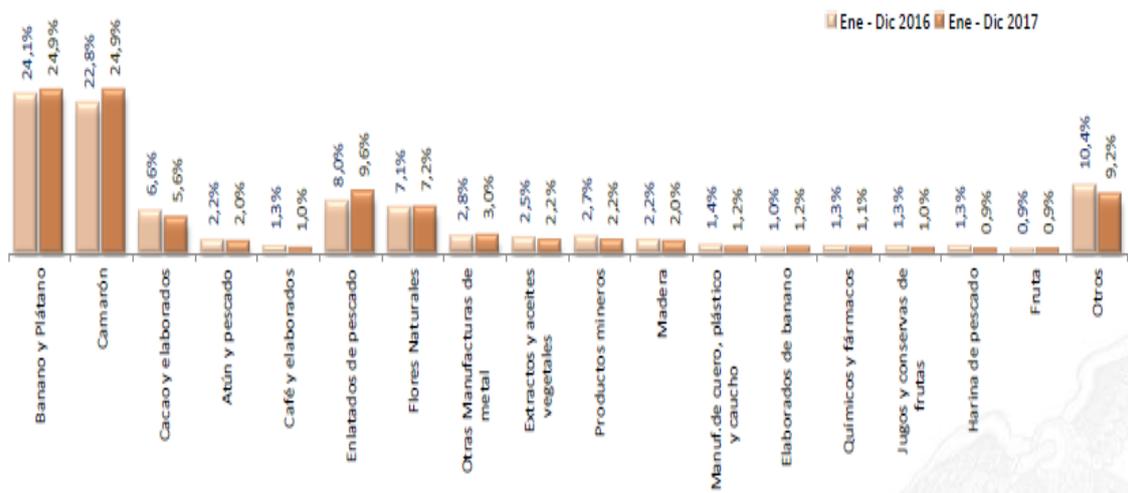


Figura 2: Proporción de Exportaciones No petroleras 2017. Tomado de Banco Central del Ecuador (2018).

Se puede ver entonces que las exportaciones bananeras se posicionan como uno de los pilares de las ventas internacionales ecuatorianas, tanto así que entre enero y diciembre del 2016 la venta de banano y plátano al exterior representó el 16,28% del total de exportaciones nacionales (Banco Central del Ecuador, 2017). Sin embargo desde el año 2012, la competitividad externa de Ecuador en relación a este producto podría haberse visto resquebrajada debido a que Colombia y Perú, sus vecinos competidores más fuertes en este mercado,

firmaron un acuerdo multipartes con la Unión Europea. Cabe destacar que este tipo de acuerdo consta en la nomenclatura de registro que maneja la Organización Mundial de Comercio (OMC) donde se identifican varios tipos: unión aduanera, acuerdos de alcance parcial y acuerdos de libre comercio. Los acuerdos multipartes son esencialmente acuerdos de libre comercio con la particularidad de que participan varios integrantes. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2018)

Problema.

El comercio internacional se ve facilitado por los acuerdos comerciales vigentes con varios bloques, entre ellos la CAN, MERCOSUR, y la vigencia de Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) con países y bloques desarrollados como Estados Unidos y la Unión Europea. Recientemente, ante la firma de la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes que tenía vigente la Unión Europea con Perú y Colombia, las exportaciones se pueden potenciar aún más de lo hecho hasta la actualidad. Las relaciones entre la UE y Ecuador se han intensificado en los últimos años, de acuerdo con los numerosos cambios políticos e institucionales que han tenido lugar en el país. El marco jurídico y técnico para la cooperación quedó claramente enmarcado en el Acuerdo Marco de Cooperación en 2001, seguido de contactos regulares con las autoridades nacionales para establecer prioridades de cooperación, principalmente en los ámbitos del desarrollo social con énfasis en la educación y en el fortalecimiento del desarrollo económico a través del sector productivo. Estas relaciones se complementan con las relaciones políticas a nivel subregional (es decir, la Comunidad Andina - CAN) y regional (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe - CELAC, Unión de Naciones Sudamericanas - UNASUR) centradas en la lucha contra las drogas ilícitas, la cohesión social, integración regional, economía y desarrollo.

En lo que respecta a la integración andina, la UE sigue de cerca la evolución del proceso de reingeniería de la CAN y, según los avances, puede prever futuras iniciativas de cooperación en el ámbito de la economía y el comercio. Hoy en día, las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea son variadas y fuertes. Se concentran en cuatro temas: relaciones políticas,

comerciales, humanitarias y de cooperación al desarrollo (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017)

Recién en 2016, Ecuador firmó un tratado similar que entró en vigencia a inicios del 2017. El desplazamiento de las ventajas competitivas ecuatorianas sumada a la baja de los precios internacionales del petróleo y a la apreciación del dólar (moneda de curso legal en Ecuador) impactó de forma negativa en la competitividad del Ecuador. A su vez, el sector bananero en Ecuador genera cerca de 2.5 millones de empleos directos e indirectos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016). De hecho, la producción bananera emplea a más trabajadores que cualquier otro sector productivo no petrolero en el Ecuador, lo que proporciona importantes fuentes de ingresos a las familias que dependen de él, especialmente en las áreas rurales. Por lo tanto, y en función de lo antes expuesto, resulta relevante preguntarse acerca de cómo el Acuerdo Multipartes firmado entre la UE, Colombia y Perú en 2012 afectó la competitividad externa de las exportaciones ecuatorianas de banano hacia el viejo continente. De igual manera, es conveniente conocer en qué medida dicha afectación podría ser compensada gracias a los términos del acuerdo suscrito por la UE y Ecuador en 2016.

De lo antes expuesto se pueden delinear las siguientes preguntas con respecto a la problemática aquí planteada:

- ¿La firma del acuerdo multipartes entre la Unión Europea, Colombia y Perú en el año 2012 desmejoró de alguna forma la competitividad externa del Ecuador en lo relacionado al banano?
- Dados los términos del recientemente firmado acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, ¿se evidencia alguna ventaja competitiva para Ecuador por sobre sus competidores en el tema del banano?

Justificación.

El presente trabajo gira alrededor de tres ejes. El primero es el propiamente investigativo-económico, ya que lo que se busca es conocer si el acuerdo que lograron concretar Colombia y Perú con la Unión Europea en el año 2012 tuvo repercusiones negativas en la competitividad externa del Ecuador en lo concerniente a las exportaciones de banano. De allí que el periodo de análisis sea entre los años 2013 y 2016, toda vez que durante estos años Ecuador compitió con sus vecinos sin las mismas reglas comerciales, lo que pudo o no significar una desventaja. El segundo es conocer si existieron dichas afectaciones que contribuyeron a delimitar los puntos estratégicos pasados por alto en esta experiencia para futuras oportunidades en rondas de negociación internacional, y que con estas evidencias los negociadores encargados posean una base de análisis con la cual sustentar sus decisiones. De igual forma con este análisis se puede llegar a cuantificar las posibles pérdidas en las que incurrió el estado ecuatoriano de determinarse que existió un verdadero desplazamiento de las ventajas competitivas en temas de banano de exportación.

En cuanto al tercer eje; con este estudio se plantea determinar si los términos del recientemente firmado acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea lo colocan a la par, sobre o debajo de las condiciones de comercio que poseen Colombia y Perú desde el año 2012. Por otra parte, está la inherente motivación de poner en práctica todo el bagaje de conocimientos y experiencias académicas adquiridas durante los estudios de posgrado, ya que es importante que los conceptos y técnicas puedan ser aplicadas a un campo real de la economía y que colaboren a disminuir la brecha de información existente en la actualidad; especialmente a nivel sudamericano.

Marco conceptual.

Las ciencias económicas en su afán de explicar los factores que inciden en la competitividad de países y empresas reconoce las siguientes teorías a favor del libre comercio.

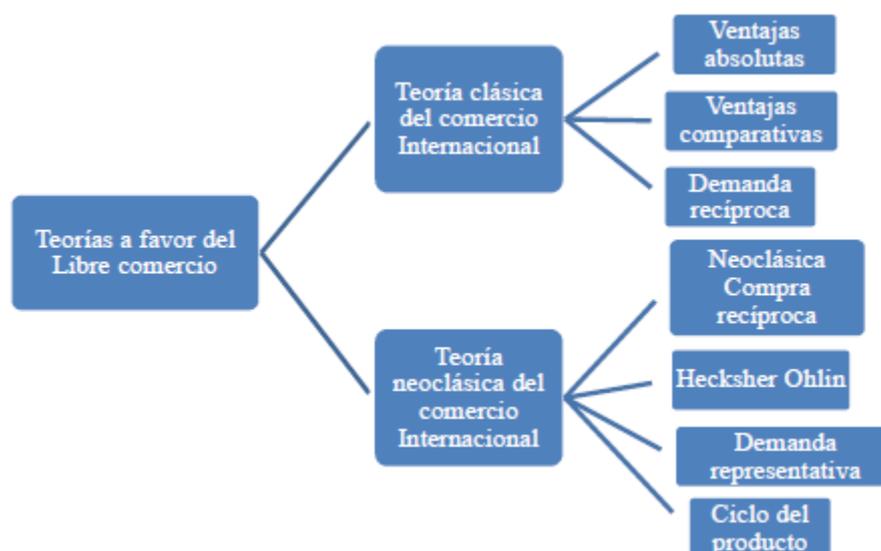


Figura 3: Teorías a favor del Libre comercio. Tomado de Cornejo Almeida (2017).

Todas estas teorías son el resultado de la forma en que cada uno de los autores percibió el contexto que lo rodeaba en la época que le correspondió vivir. Por ende; se deben considerar como aportes en estudios vinculados al comercio internacional toda vez que abordan los conceptos sobre producción, trabajo, competencia, economía, dinero, exportaciones, las importaciones, entre otros aspectos (Cornejo Almeida, 2017). Para efectos de este trabajo, se van a considerar las siguientes teorías y/o conceptos:

Los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) constituyen un factor clave en las relaciones comerciales internacionales. A lo largo de los años, estos acuerdos no solo se han hecho más numerosos, sino también más amplios y complejos como en el caso de Ecuador y la UE. En la Organización Mundial del Comercio (OMC) se entiende por ACR cualquier acuerdo comercial recíproco entre dos o más partes, que no tienen por qué pertenecer a una misma región, ya que cualquier miembro de la OMC puede concertar un ACR con su contraparte de acuerdo a determinadas condiciones resumidas en tres series de

normas. Estas normas abarcan el establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio para el comercio de mercancías, acuerdos regionales o mundiales para el comercio de mercancías entre países en desarrollo y acuerdos relativos al comercio de servicios. En términos generales, los ACR deben abarcar lo esencial de los intercambios comerciales (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2016). Por otro lado, la Teoría de la Ventaja comparativa es una teoría muy relevante, intuida por Adam Smith y promulgada más tarde por David Ricardo. Su afirmación principal es que aunque un país no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en aquellas mercancías para las que tenga una ventaja comparativamente mayor o una desventaja comparativa menor (Ricardo, 1817).

A su vez, De la Hoz sostiene que el comercio internacional estudia las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de diferentes países, en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos. De esto se entiende que básicamente el estudio del comercio internacional comprende el análisis de las transacciones comerciales entre naciones. Cabe recalcar que es evidente que para que exista dicho tipo de comercio es necesario que las mercancías crucen fronteras o sean transportadas a lugares lejanos desde su sitio de origen (De la Hoz Correa, 2014). Por otro lado, ciertos estudiosos de los negocios internacionales han adaptado sus conceptos y raciocinios a que el comercio mundial ya no se rige bajo las leyes de la competencia perfecta, como se lo hacía antes; más bien actualmente se evidencian nuevos enfoques más complementarios, es decir modelos amplios que ayudan a explicar determinadas tendencias en el comercio internacional (Bustillo, 2002). Dichos modelos son :

- Las economías de escala.
- Comercio tecnológico.
- Diferenciación de productos.
- El ciclo de vida de los productos.

Así mismo, para el desarrollo del presente trabajo es importante conocer y tomar en cuenta a los organismos internacionales encargados de regir el comercio mundial, ya que es necesario tener en cuenta el ambiente internacional en el que se tienen que desenvolver las organizaciones. En un mundo que cada vez da mayor apertura a todo tipo de transacciones económicas, los organismos internacionales se han convertido en piezas primordiales para conseguir cierto orden en las relaciones internacionales (Organización Mundial del Comercio, 2015).

Otro aspecto a tener en cuenta en la teoría relevante para el desarrollo de este estudio es el grado de integración que pueden alcanzar las naciones, toda vez que, aunque los estudios sobre el comercio internacional se han desarrollado desde hace ya muchos años, el desarrollo de uniones aduaneras es relativamente nuevo. De hecho, hasta después de la Segunda Guerra Mundial, la integración económica internacional no se volvió una parte diferenciada y sustancial de la teoría del comercio internacional y del pensamiento económico. Según los autores dependiendo del grado de integración económica que desean alcanzar las naciones interesadas se pueden constituir: zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas, políticas monetarias comunes o incluso integraciones económicas completas (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2018).

Otro de los aspectos teóricos de mayor relevancia en este estudio son los acuerdos comerciales. Un acuerdo comercial es un convenio o tratado vinculante celebrado entre dos o más países, mediante el cual se comprometen a acatar y respetar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual comprende concesiones mutuas para lograr el beneficio económico social de estos países. De lo anterior se deduce que este tipo de acuerdos no son otra cosa que alianzas a las que llegan dos o más naciones con el fin de regular y conseguir mejores condiciones para negociar sus productos y servicios. Por otra parte, es importante conocer que para alcanzar este tipo de acuerdos son necesarias varias rondas de negociaciones en las que los encargados intentan lograr un equilibrio entre flexibilidad y compromisos (Organización Mundial del Comercio, 2015). De esto, la propia OMC advierte que si hay demasiada flexibilidad en los

acuerdos se desvirtúa el valor del compromiso. En cambio, si no hay suficiente flexibilidad es posible que los países se nieguen a contraer compromisos o los lleguen a incumplir fácilmente. De allí la importancia de alcanzar acuerdos factibles y de común beneficio, toda vez que en ausencia de un acuerdo comercial un país puede caer en la tentación de manipular la relación de intercambio; es decir, el precio de sus exportaciones en relación con el de sus importaciones, con el fin de incrementar el ingreso nacional a costa de sus interlocutores comerciales (Krugman & Obstfeld, 2006) .

Uno de los objetivos claves para las naciones al momento de embarcarse en el proceso de lograr un acuerdo de comercio internacional es el de obtener o propiciar una ventaja competitiva para sí mismas. Es importante en este punto manifestar la importancia de los acuerdos, en especial de los llamados regionales. Su importancia radica en que pueden llegar a convertirse en un instrumento de impulso del comercio, favorecer el desarrollo económico y facilitar la integración de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2016).

Así mismo los acuerdos comerciales regionales dependiendo de sus características y el régimen de reglamentación del comercio aplicado entre las partes puede apoyar o socavar los esfuerzos paralelos de liberalización del comercio desplegados en otros contextos. Para el BID (2016) existen cinco razones fundamentales por las cuales los acuerdos regionales en América Latina son importantes (Banco Interamericano de Desarrollo, 2016) los cuales se mencionan a continuación:

- 1) *El comercio tiene un potencial enorme para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza.*
- 2) *Es fundamental evaluar el impacto del comercio y diseñar estrategias de aplicación óptimas para los acuerdos existentes.*
- 3) *Otras cuestiones que están detrás de las fronteras afectan al comercio.*
- 4) *Los acuerdos comerciales pioneros funcionan como laboratorios de innovación para las políticas comerciales internacionales.*

5) Los cambios económicos y políticos recientes abren nuevos escenarios futuros para los acuerdos comerciales.

Por otro lado, Michael Porter afirma que las empresas que son capaces de innovar constantemente superando barreras de resistencia al cambio construyendo Ventaja Competitiva enfocan su estrategia en cuatro atributos que conforman “El Rombo de la Ventaja Nacional”. Estos atributos, de manera individual como de forma sistémica; establecen las reglas de juego para las empresas sectores de actividad económica en un país o región. Estos se explican a continuación:

1. Condiciones (Cantidad disponible) de los factores.
2. Condiciones de la demanda.
3. Sectores afines y auxiliares.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

La interacción de estos factores permite, en diferentes circunstancias y momentos; ganar ventaja competitiva a través de la acumulación de recursos y destrezas y del acceso a la información continua sobre las necesidades de mejora de sus productos y procesos. La idea es que con este análisis se debe evaluar los objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen la competencia (Porter, 2009) .



Figura 4: La Ventaja competitiva de las naciones. Tomado de Porter (2009).

Sin embargo, y a pesar de la realización de esfuerzos por promover y mantener vigentes las ventajas competitivas nacionales, siempre es posible que éstas se releguen o sean desplazadas por ciertas circunstancias económicas globales. En este aspecto Peña & Torrent (2005) indican que existen dos principales fuentes generadoras de cambios en las relaciones económicas internacionales, dichas fuentes serían:

1. Mapa de la competencia económica global: se refiere a aquellos cambios que se observan en la gran dinámica de transformaciones que se manifiesta en todos los planos en el escenario internacional global.

2. Mapa de las negociaciones comerciales internacionales: hace referencia a la proliferación de acuerdos regionales y su alcance global.

De igual manera, al indicar que al vivir en un “mundo de arenas movedizas” (Peña & Torrent, Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea – América Latina., 2005) debido a los constantes cambios e incertidumbre económica global, es importante que los planteamientos estratégicos de las naciones deben ser adaptados con la mayor frecuencia posible. El desplazamiento de las ventajas competitivas, posee dos aristas de análisis; por un lado la compleja competencia económica mundial que posee un número creciente de protagonistas relevantes, tanto en países como en cuanto redes transnacionales de producción y comercio. En segundo lugar, el desplazamiento de estas ventajas ya no sólo se debe a cambios tecnológicos vertiginosos sino también interviene la proliferación de lo que se denomina "*clubes privados del comercio internacional*"; que de una u otra forma excluyen a pequeñas o emergentes economías de plano comercial internacional, privilegiando solo o mayormente a los miembros de los acuerdos firmados.

En otro artículo sobre comercio internacional, Peña (2007) manifiesta que la “tendencia a la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales se sigue acentuando”, y ofrece como una de las razones principales del hecho la no existencia de perspectivas positivas con respecto a la futura evolución de la Ronda Doha en la Organización Mundial del Comercio. El autor enmarca y vaticina un complicado panorama mundial por la proliferación de acuerdos comerciales entre pocas naciones que se convierten en “privilegiadas”, mientras que aquellas que no alcanzan dichos acuerdos corren el riesgo de relegarse y ser discriminadas del panorama comercial mundial (Peña, 2007).

Objetivo General.

- Describir la situación de las exportaciones de banano ecuatoriano a la UE en el periodo 2013-2016 e indagar acerca de los efectos de un desplazamiento de las ventajas competitivas en las mismas al no sumarse a la firma del acuerdo multipartes firmado entre la Unión Europea, Colombia y Perú.

Objetivos específicos.

- Construir un marco conceptual vinculado a los conceptos de competitividad internacional y desplazamiento de ventajas en relación a las negociaciones comerciales internacionales.
- Describir las condiciones de acceso a la UE del banano ecuatoriano, peruano y colombiano a partir de la firma del Acuerdo Multipartes del año 2012.
- Describir la evolución de las exportaciones de banano de los tres orígenes en el periodo 2012-2017 y sus consecuencias a nivel industrial y de empleo en Ecuador.

Metodología.

La investigación a desarrollarse en este trabajo posee un alcance exploratorio y descriptivo. Es de tipo exploratoria ya que el tema propuesto es un tópico aún poco analizado en el Ecuador y que no posee suficiente análisis previo; este tipo de investigaciones se enfocan en analizar fenómenos desconocidos o novedosos y que sirven para que los lectores se familiaricen con temas relativamente desconocidos, también para poder obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa, establecer prioridades para investigaciones futuras, y/o sugerir afirmaciones y postulados sobre los hallazgos encontrados (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Por otra parte, esta investigación es de carácter descriptivo ya que este tipo de estudios buscan especificar las propiedades, las características y los

perfiles de cualquier tipo de fenómeno que se someta a un análisis científico, es decir únicamente se pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren. En otras palabras lo que se pretende con la presente investigación es describir técnicamente las especificaciones que posee el tratado multipartes firmado entre Colombia, Perú y la UE; y evidenciar si existió algún tipo de afectación al estado ecuatoriano por la no adhesión a dicho acuerdo entre los años 2013 y 2016. Así mismo se busca indagar sobre los potenciales efectos que se generarán en Ecuador por la firma de acuerdo multipartes con la UE, pactado en 2016 y puesto en marcha en 2017.

La investigación es de tipo transeccional ya que los datos se recopilan entre el periodo 2013-2016, tiempo en el cual el Ecuador no alcanzó un acuerdo con la Unión Europea. Estos datos son obtenidos de fuentes secundarias, eminentemente de organismos oficiales, tanto colombianos, peruanos, ecuatorianos y europeos.

Las unidades de análisis son los convenios alcanzados en temas de exportación de banano entre Colombia, Perú y la Unión Europea, así como los alcanzados entre Ecuador y la Unión Europea; en sus respectivos acuerdos multipartes firmados. Por otro lado, las variables que se analizaron son tanto las cantidades (pesos) como valores netos de las exportaciones de banano procedente de Ecuador, Colombia y Perú destinados a la Unión Europea en el periodo 2013-2017, así como los términos acordados en los tratados. En este caso no se emplean técnicas o instrumentos para el levantamiento de información primaria, ya que todos los datos fueron recopilados de fuentes secundarias. El escoger este tipo de metodología de trabajo expone a la autora a trabajar con datos obtenidos de fuentes secundarias, que a pesar de provenir de fuentes gubernamentales, pudieran tener algún tipo de sesgo o ser manipulados de alguna forma por los organismos que las emiten.

No obstante, la ventaja de aplicar este tipo de metodología radica en la posibilidad de acceder rápidamente a los datos necesarios para los análisis, sin llegar a adentrarse en el campo de las correlaciones ya que el tema aún es poco

estudiado. Se espera que con los análisis que aquí se proponen se sienten las bases para la realización de futuras investigaciones. De igual manera, al finalizar el estudio se espera poder responder las siguientes preguntas de investigación:

- Durante el periodo 2013-2016 ¿Existió alguna evidencia de un desplazamiento de ventajas competitivas para Ecuador con respecto de Colombia y Perú en sus exportaciones de banano hacia la Unión Europea?
- ¿Existen variaciones contractuales en los tratados de comercio de Ecuador y la UE; así como en el de Colombia y Perú con la misma UE, que afecten directamente a las exportaciones de banano de las naciones analizadas?
- Cuantitativamente ¿cómo han evolucionado las exportaciones de banano desde Ecuador, Colombia y Perú hacia la UE?

Fundamentos del análisis.

Con el afán de poder alcanzar los objetivos planteados, dar respuesta a las preguntas de investigación, se detalla a continuación las bases del estudio propuesto. Como punto de partida, y como es debido, se inició mostrando a profundidad los antecedentes, características y pautas legales de los acuerdos comerciales alcanzados entre Colombia, Perú y la Unión Europea; así como el logrado entre Ecuador y la misma UE. Mediante este análisis se presentan las bases de negociación con la que los países andinos encararon al bloque europeo, haciendo lo posible por comparar puntos clave en cada uno y exponer inicialmente algún vestigio de ventaja o desventaja para cada parte.

Claramente las respuestas a las preguntas de investigación, se encuentran basadas en los datos comerciales que cada nación reporta en sus resultados de exportación anuales; es decir que la comparación entre los valores netos exportados de banano (tanto en peso como en moneda) por Colombia, Perú y Ecuador que tuvieron como destino la Unión Europea serán la base con

la cual se evidencie la existencia o no de desplazamiento de ventajas competitivas.

En este caso no se emplean técnicas o instrumentos para el levantamiento de información primaria ya que la información pertenece a cada productor y/o exportador privado de cada país, razón por la cual todos los datos serán recopilados de fuentes secundarias y provienen de fuentes oficiales de comercio exterior. Cabe recalcar que; al escoger este tipo de metodología de levantamiento de datos, la fiabilidad de los resultados depende en gran medida de la veracidad, objetividad y exactitud con lo que cada nación presenta su información de comercio exterior.

Resultados esperados.

Con el presente trabajo investigativo se pretende:

- Dilucidar si en el lapso de los años 2012 y 2017 en el Ecuador se registraron desplazamientos de las ventajas competitivas con respecto de sus competidores; Colombia y Perú, en las exportaciones de banano hacia la Unión Europea.
- Recabar datos e información relevante sobre la influencia de las exportaciones de banano hacia la Unión Europea, en las economías de Ecuador, Perú y Colombia como países primario exportadores.
- Conocer si existió algún tipo de afectación en el ámbito laboral de la mano de obra empleada en la industria bananera ecuatoriana, en el periodo 2012-2017.

Desarrollo.

CAPÍTULO I: Marco Teórico.

A lo largo del presente capítulo se abordan todos aquellos temas que servirán como base teórica para el desarrollo de la investigación planteada. Además de

ello también se presentarán datos sobre la realidad actual del sector externo ecuatoriano con relación a la Unión Europea.

El comercio internacional.

El primer tema a abordar se centra en la conceptualización general del comercio internacional o externo, tema que aborda una amplia gama de definiciones y posibles direcciones de investigación. Para comprender la amplitud del término “comercio internacional”, Lerma & Márquez (2010) indican que éste se encuentra incluido dentro del conglomerado de los llamados *negocios internacionales*; los autores indican que dichos negocios están conformados por (Lerma & Márquez, 2010):

- Comercio internacional (exportaciones e importaciones).
- Inversiones internacionales (directas e indirectas).
- Maquila.
- Franquicias internacionales.
- Turismo.

Por otro lado, Bustillo (2002) afirma que el comercio internacional o comercio exterior consiste en un intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero, con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una frontera, ya que al hablar de comercio internacional se habla de intercambios comerciales de un país hacia otro distinto; ya sea en términos de importación o exportación (Bustillo, 2002). De igual manera, resulta importante también resaltar que Huesca (2012) intenta ir un paso más allá y diferenciar el término comercio internacional de comercio exterior. El primero de ellos, según la autora, evidencia desde un amplio espectro una visualización de todas las entidades que participan.

Es decir, intenta abarcar el conjunto todas las transacciones; mientras que el comercio exterior es más específico e indica puntualmente los valores y/o montos que se han comerciado entre dos o más naciones. Sin llegar a diluir mayormente los conceptos, coincide en que el comercio internacional se refiere a la oferta y demanda de productos y servicios que son transferidos entre los estados del mundo (Huesca Rodríguez, 2012) . De igual manera, afirma que

comercio exterior hace referencia a los datos específicos de intercambio comercial de una nación con relación a las demás, mientras que el comercio internacional es un concepto más amplio ya que abarca todo el flujo de relaciones comerciales entre todas las naciones del mundo. A su vez, indica que las funciones del comercio exterior son:

- Dar salida a la producción que no se puede consumir internamente.
- Generar divisas y empleo.
- Fomentar la inversión externa.
- La adquisición de productos o servicios que no se dan o no se pueden producir al interno de la nación.
- Favorecer las relaciones entre naciones.

La literatura teórica acerca del comercio internacional se plantea que éste promueve la asignación eficiente de los recursos a través de las ventajas comparativas, permite la difusión de conocimiento y del progreso tecnológico y alienta la competencia tanto en el mercado doméstico como internacional. En base a ello, la autora concluye que las economías o naciones que más comercian con el exterior pueden tener mayor crecimiento debido a que la interacción con el exterior promueve la innovación, acelera el desarrollo de nuevas ideas y genera así un aumento de la productividad interna en las naciones comerciantes.

Enfoques básicos del comercio internacional.

La teoría del comercio internacional distingue dos enfoques básicos para explicar los patrones de comercio entre las distintas naciones del mundo (Fita, 2006). Por una parte se encuentra el *Marco Teórico Tradicional* que fundamenta su análisis del comercio a partir de las diferencias entre países, mientras que por otra parte la denominada *Nueva Teoría del Comercio Internacional* complementa a la anterior y trata de explicar el comercio basado en las semejanzas. En otras palabras; el intercambio existente entre países con dotaciones factoriales y niveles tecnológicos muy parecidos por la que cada país tiende a poder producir

de forma comparativamente más barata aquellos bienes que requieran una utilización intensiva del factor más abundante que posea. Por ende, exportará este tipo de productos e importará aquellos factores de los que no dispone o que tiene de manera escasa y son necesarios para su producción.

Las teorías tradicionales.

Tanto las teorías clásicas como las neoclásicas, aquellas que dominaron el pensamiento económico hasta mediados del siglo XX, fundaban su explicación de los modelos de comercio en base de las diferentes realidades de cada país en términos de costos y productividad. Dichas teorías afirmaban que las naciones podían conseguir beneficios del comercio internacional si se especializaban en la producción de aquellos bienes donde tuvieran ventajas comparativas y los intercambiaban por aquellos otros bienes donde no eran capaces de hacerlo comparativamente mejor. Existen tres teorías que constituyen el marco teórico tradicional: la Teoría de la Ventaja Absoluta, la Teoría de la Ventaja Comparativa y la Teoría de las Proporciones Factoriales. A continuación una breve explicación de cada de una ellas (Fita, 2006).

- a) **La teoría de la ventaja absoluta:** la planteó el célebre Adam Smith en su obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* de 1776, en la cual postulaba las ventajas derivadas de la especialización y división del trabajo, y las ganancias resultantes del intercambio comercial por las diferencias de costes entre países. En otras palabras Smith argumentaba que cada nación debería especializarse en la producción de un bien para el cual sus recursos les sean vastos y para sus competidores escasos. Con las ganancias de la venta de dicho producto, esta nación podría comerciar y conseguir aquellos que no posea o no pueda producir.

- b) **La teoría de la ventaja comparativa:** propuesta por David Ricardo en el año de 1817, se basaba en que dado el principio de la ventaja comparativa las naciones se especializan en la producción de los bienes que pueden elaborar con costos relativamente menores a los

de su competencia; lo que generaría ganancias en base de los niveles de productividad de los países.

- c) **Teoría de las proporciones factoriales:** conocida también como el modelo Heckscher-Ohlin, manifiesta que dicha teoría propone que las naciones, incluso teniendo el mismo acceso a la tecnología, tenderían a especializarse y vender aquellos bienes o productos que utilizaran de forma intensiva los factores de producción más abundantes que existan dentro de sus fronteras; para importar solo aquellos bienes que demanden un uso más intensivo de los factores cuya dotación fuera relativamente escasa para sí mismos.

La nueva teoría del comercio internacional.

Las más recientes explicaciones y acepciones acerca del comercio internacional tienen en común que no se supone como en la época de los clásicos la existencia de escenarios de competencia perfecta, sino que van más allá y asumen la influencia de la competencia imperfecta y ambientes cambiantes de especialización en casi todos los sectores y países. Las principales teorías que componen el nuevo marco teórico del comercio internacional son (Krugman & Obstfeld, 2006):

- a) **La ventaja comparativa dinámica y la teoría del ciclo del producto:** como ya se ha indicado anteriormente los modelos clásicos no contemplaban situaciones económicas cambiantes y la experiencia del mundo real indica que las ventajas comparativas son dinámicas o endógenas. Por ejemplo, la innovación tecnológica que podría permitirle a una nación acceder a una posición de ventaja exportando productos innovados y diferenciados. A más de la innovación, la acumulación de talento humano y la transferencia de tecnología son factores que han influido enormemente en el escenario de comercio mundial. De igual forma, otra de las teorías que ayudaron a entender la volatilidad del comercio internacional fue la esbozada por Vernon (1966) en la cual postulaba el Ciclo de Vida de los productos, donde el autor argumentaba que gran parte de los productos atravesaron ciclo

durante su vida (introducción, crecimiento, madurez y declive) y que si los productores no atendían a la verdad de que los productos no se pueden comercializar eternamente sin mejoras sustanciales, con facilidad quebrarían en el futuro (Hill, 2007).

a) Las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta: Fita (2006) manifiesta que otra de las falencias de las teorías tradicionales era su incapacidad para explicar cómo se podían dar intercambios entre economías de características similares, según la propia evidencia empírica gracias a las economías de escala se generan incentivos para que las naciones se especialicen y comercien entre sí; incluso en ausencia de diferencias sustanciales de recursos y tecnologías. Cada país tiende a especializar su producción en un número limitado de bienes que le resulten más baratos de elaborar. Se pueden distinguir dos modelos de comercio internacional en los que las economías de escala y la competencia imperfecta resultan imprescindibles. Por un lado; el modelo de competencia monopolística, que parte de los supuestos de que cada empresa de una industria puede diferenciar sus productos, lo cual le garantiza cierto poder de monopolio y de que no existen barreras de entrada. Por otro lado; el modelo de dumping recíproco explica la posibilidad de comercio internacional basado exclusivamente en la competencia imperfecta, donde el dumping se produce cuando una empresa monopolista exporta a precios inferiores a los que vende en su mercado nacional, cuando dos empresas monopolísticas realizan en dumping cada una en el mercado de la otra, incluso con los mismos productos o muy similares, tomando en cuenta que los costos de transporte lo permitan (Krugman & Obstfeld, 2006).

CAPÍTULO II: Acuerdos Comerciales.

Otro de los aspectos fundamentales a tratar dentro del presente trabajo investigativo, viene a ser sentar las bases teóricas de lo que respecta y conllevan los acuerdos, convenios y tratados internacionales que firman las naciones en lo

que respecta al comercio exterior; así como algunas características propias de los mercados internacionales. A este tipo de avenencias entre naciones se los puede clasificar en dos divisiones, los bilaterales y los multilaterales; siendo los primeros aquellos que, como su nombre lo indica, se realizan entre dos países. Las características principales de este tipo de convenios se las detalla en la siguiente sección.

Generalidades de los Acuerdos, Convenios y Tratados de Comercio Internacional.

Los acuerdos, convenios y tratados multilaterales son aquellos que se realizan entre más de dos naciones. Entre las principales integraciones multilaterales a nivel mundial se encuentran la Unión Europea, la Comunidad Andina (antes llamada Pacto Andino) formado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; el TLCAN, (Tratado de Libre Comercio de América de Norte) conformado por Canadá, Estados Unidos y México; y el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur) que se encuentra integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (Lerma & Márquez, 2010).

A manera de contenido, los tratados comerciales internacionales suelen incluir los siguientes elementos:

- a) Objetivos o propósitos.
- b) Definiciones generales.
- c) Calendario de desgravación arancelaria.
- d) Salvaguardas o protecciones sectoriales.
- e) Procedimientos aduaneros.
- f) Barreras al comercio exterior.
- g) Compras gubernamentales.
- h) Manejo de controversias.
- i) Inversiones y asuntos relacionados.
- j) Políticas relacionadas con la competencia y competencia desleal.
- k) Facilidades para el ingreso de personas de negocios.

- l) Medidas de emergencia.
- m) Propiedad intelectual y excepciones.

Las negociaciones multilaterales se iniciaron poco después del final de la Segunda Guerra Mundial, donde en un principio, los diplomáticos de los países aliados que consiguieron la victoria en el gran conflicto bélico, acordaron que las negociaciones de comercio internacional se realizarían bajo los auspicios y vigilancia de un organismo que se llamaría la *Organización Internacional del Comercio* (OIC), la cual trabajaría en concordancia con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). En el año de 1947, sin llegar a concretarse la creación de la OIC, un grupo de 23 países empezó a promover negociaciones comerciales bajo un marco legal provisional de reglas que terminó siendo conocido a nivel mundial como el *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio* (GATT). Al final, la llamada OIC no se llegó a crear ya que fue sometida a una fuerte oposición política, sobre todo de los Estados Unidos, por lo que el acuerdo provisional terminó rigiendo el comercio mundial durante los siguientes 48 años. Recién para el año de 1995 se creó formalmente la *Organización Mundial del Comercio* (OMC), donde las reglas del GATT siguen en vigor así como la base lógica del sistema que sigue siendo la misma (Krugman & Obstfeld, 2006).

La herramienta utilizada para avanzar en los progresos de liberalización del comercio es un proceso conocido como Ronda Comercial o Ronda Arancelaria, en la que un gran grupo de países se junta para negociar un conjunto de reducciones arancelarias y otras medidas para liberalizar el comercio. Desde el año 1947 se han cumplido ocho rondas comerciales, siendo la Ronda de Uruguay la última en completarse en 1994, este evento dio paso a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En la OMC, se entiende por Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) cualquier acuerdo recíproco entre dos o más partes, que no necesariamente pertenecen a una misma región. Los ACR son un factor clave en las relaciones comerciales internacionales. A lo largo de

los años, los ACR no solo se han hecho más numerosos, sino también más amplios y complejos. Los Miembros y la Secretaría de la OMC se esfuerzan por reunir información y fomentar el debate sobre los ACR con el fin de aumentar la transparencia y mejorar la comprensión de la repercusión que tienen en el conjunto del sistema multilateral de comercio. Los Miembros de la OMC pueden concertar ACR con arreglo a determinadas condiciones, que se estipulan en tres series de normas. Esas normas abarcan el establecimiento y la utilización de uniones aduaneras y zonas de libre comercio para el comercio de mercancías, acuerdos regionales o mundiales para el comercio de mercancías entre países en desarrollo Miembros (Cláusula de Habilitación), y acuerdos relativos al comercio de servicios.

En términos generales, los ACR deben abarcar lo esencial de los intercambios comerciales -salvo que se concierten al amparo de la Cláusula de Habilitación-, y contribuir a una mayor fluidez de los intercambios comerciales entre los países que son parte en el acuerdo, sin erigir obstáculos al comercio con el resto del mundo. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2018).

Figuras de integración multinacional.

En este apartado se procede a ilustrar, de forma general, la clasificación de las figuras o formas que se emplean en la actualidad para integrar comercial y económicamente a las naciones. Para ello es importante iniciar conceptualizando la definición de los llamados bloques comerciales; los cuales son acuerdos o convenios multinacionales que establecen normas de tratamiento preferencial en las relaciones comerciales entre los países firmantes (Lerma & Márquez, 2010). Evidentemente, la creación de bloques comerciales implícitamente acarrea un tratamiento discriminatorio hacia los países que no forman parte de ellos. A continuación se presentan las diferentes definiciones de cada una de las figuras de integración delimitadas:



Figura 5: Modelos de integración multinacional

Fuente: (Lerma & Márquez, 2010)

Elaborado por: la autora

- a) **Acuerdo arancelario:** esta figura consiste en la firma y el establecimiento de tratados ente dos o más países y tiene como fin reducir las barreras arancelarias entre ellos, así como facilitar y promover el comercio entre las partes. Los acuerdos arancelarios no constituyen bloque alguno, pero sí facilitan las transacciones comerciales.

- b) **Zona de libre comercio:** con esta figura se busca establecer un convenio de eliminación de aranceles (impuestos a la importación) entre las partes. Estos tratados también implementan disposiciones para reducir las barreras no arancelarias que pudieran distorsionar el comercio entre los firmantes. El más claro ejemplo de esta figura sería el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA o TLCAN).

- c) **Unión aduanera:** es un tipo de pacto entre naciones que va un paso más allá que la zona de libre comercio, ya que además de eliminar los aranceles, los firmantes establecen un arancel externo común respecto a los bienes y servicios provenientes de naciones que no sean miembros de la unión; con el fin de impedir competencias

desleales. A su vez, las uniones aduaneras también suelen permitir el libre tránsito de productos.

- d) **Mercado común:** es una figura de integración más avanzada o más completa que las anteriores que surge cuando al esquema de área de libre comercio se le suma la libre movilidad del talento humano y la libertad de movimientos financieros, y tiene como fin facilitar la inversión directa e indirecta por parte de los ciudadanos de los países integrantes. La esencia del mercado común es la libre movilidad de dos factores de producción primordiales: la mano de obra y el capital; así como el acceso sin restricciones a la oferta y demanda de servicios de construcción, consultoría, servicios profesionales, servicios financieros, compra-venta de inmuebles, entre otros.

- e) **Unión económica:** viene a ser la figura de integración comercial y económica más amplia que se conoce, la cual consiste en un convenio que además del libre comercio de bienes, servicios, movilidad de la fuerza de trabajo y de capitales financieros, contempla también la implementación de políticas económicas, fiscales, legales y una moneda común. La Unión Europea (UE) es el caso más completo y avanzado de integración que se haya realizado, ya que la unión de las naciones implementan también una serie de acuerdos que rebasan los aspectos meramente económicos y comerciales. De hecho, los países del viejo continente han llegado a convenir sobre temas de materia social, política, de seguridad, ambientales, monetarias, culturales, de cooperación, entre otros.

La ventaja competitiva en el comercio internacional.

Hasta el momento se han abordado conceptualizaciones relevantes sobre la temática general del comercio internacional, así como también se han desarrollado ideas sobre las figuras o modelos de integración que emplean los países para comerciar entre ellos. En el presente apartado se busca identificar un aspecto teórico clave para el desarrollo de la investigación planteada, toda

vez que se definirá que es, que implica y como se obtienen las ventajas competitivas, en el marco del comercio internacional. Para empezar, De igual manera, Porter indica que un país o una empresa logran una ventaja competitiva cuando delinea una de las tres macro estrategias para lograr alcanzar una ventaja competitiva a nivel nacional o empresarial; las cuales son (Porter, 1990):

a. El liderazgo en costos: que es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la empresa está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de la competencia.

b. La diferenciación: que constituye una opción atractiva para empresas que quieren cimentar su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes.

c. El enfoque: que consiste en especializarse en un dado segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos de nuestro segmento.

Por otro lado, si bien es cierto que en principio las economías nacionales son impulsadas por la dotación de factores, principalmente mano de obra no calificada y barata, así como abundantes recursos naturales; conforme pasa el tiempo los países se vuelven más competitivos y circulan de la primera etapa del desarrollo a una segunda etapa, donde la economía es impulsada por la eficiencia, es decir en esta etapa la competitividad es cada vez más impulsada por la educación superior, la eficiencia y el buen funcionamiento de los mercados de trabajo y de bienes. Finalmente, cuando los países continúan invirtiendo en ciencia y tecnología, en educación superior especializada, y conjuntamente con los demás pilares de la competitividad logran que las organizaciones puedan competir con las mejores empresas, en ese momento las economías nacionales se trasladan a lo que el autor denomina como la última fase del desarrollo, cuando éstas son impulsadas por la innovación, gracias a ello se pueden sostener salarios más elevados y mejores condiciones de vida para su población (Porter, 1990).

Sin embargo, y a pesar de la realización de esfuerzos por promover y mantener vigentes las ventajas competitivas nacionales, siempre es posible que éstas se releguen o sean desplazadas por ciertas circunstancias económicas globales. Existen dos principales fuentes generadoras de cambios en las relaciones económicas internacionales, dichas fuentes serían:

1. Mapa de la competencia económica global: cambios que se observan en la gran dinámica de transformaciones que se manifiesta en todos los planos en el escenario internacional global.
2. Mapa de las negociaciones comerciales internacionales: la proliferación de acuerdos regionales y su alcance global.

De igual manera, al vivir en un “mundo de arenas movedizas” causado por los constantes cambios e incertidumbre económica global, es importante que los planteamientos estratégicos de las naciones sean adaptados con la mayor frecuencia posible (Peña, 2007). El desplazamiento de las ventajas competitivas posee dos líneas de análisis; por un lado la compleja competencia económica mundial que posee un número creciente de protagonistas relevantes en cuanto a redes transnacionales de producción y comercio. En segundo lugar, no sólo los cambios tecnológicos vertiginosos sino a la proliferación de "*clubes privados del comercio internacional*"; que de una u otra forma excluyen a pequeñas o emergentes economías de plano comercial internacional, privilegiando solo o mayormente a los miembros de los acuerdos firmados (Peña & Torrent, 2005).

[Antecedentes de los acuerdos comerciales alcanzados.](#)

Desde inicios del año 2003, se ha buscado intensificar las relaciones entre la Unión Europea y los países que integran la Comunidad Andina de Naciones (CAN); tanto a nivel político como económico. La muestra más clara fue la conclusión exitosa de las negociaciones del acuerdo comercial con Perú y Colombia en el año 2012 y la posterior adhesión a este acuerdo por parte de Ecuador en 2016. En el caso ecuatoriano, el acuerdo comercial firmado otorga continuidad al trato preferencial que recibían sus exportaciones al mercado de la Unión Europea en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG plus), y luego bajo el esquema de la Resolución de Acceso a mercado. No obstante, el hecho que marcó el verdadero punto de partida para la integración

entre los dos bloques fue la IV Cumbre América Latina–Caribe–Unión Europea, la cual fue celebrada en la ciudad de Viena en el año 2006; en la que se aprobó un mandato para iniciar negociaciones formales, luego de un proceso de evaluación conjunta que duró alrededor de dos años, entre los países andinos de Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. El 19 de abril del año 2007, durante la XXI Reunión Ministerial de la Comunidad Andina y la Unión Europea, los ministros de los países participantes expresaron su intención de iniciar negociaciones para lograr alcanzar un acuerdo de asociación con base en tres pilares: a) diálogo político, b) cooperación y c) comercio; lo cual se logró concretar para la Comunidad Andina el 14 de junio del 2007, durante la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino celebrado en Tarija, Bolivia (Villagomez, 2013).

Se debe tomar en cuenta que las negociaciones entre la CAN y la UE se interrumpieron en el mes de junio de 2008, por consecuencia de la falta de acuerdo entre los países andinos, toda vez que cada uno poseía una visión diferente del concepto de desarrollo propio. De hecho, Colombia, Perú y Ecuador impulsaron inmediatamente la continuación de tales negociaciones de forma bilaterales; mientras que Bolivia optó por retirarse del mismo.

La participación ecuatoriana estuvo condicionada a que se tenga en cuenta las asimetrías que existen entre la UE y los países andinos. En Ecuador las disposiciones creadas dentro de la recientemente expedida constitución nacional, a mediados del 2008, hicieron que sus negociadores muestren ciertas exigencias en materias específicas, especialmente en el tema del banano; lo cual se evidencia cuando el 17 de julio de 2009 se decidió suspender su participación en las negociaciones multipartes. Todo esto hasta que se solucione el contencioso del banano que por casi 16 años mantenía el país con la UE en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Finalmente, el objetivo ecuatoriano en el tema bananero se alcanzó con la conclusión del Acuerdo de Ginebra el 15 de diciembre de 2009. Posterior a ello, la decisión política de reanudar las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes fue notificada oficialmente por el Ministro de Relaciones Exteriores a las autoridades negociadoras europeas el 18 de febrero de 2010 (Latorre, 2017).

En relación al *Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Banano*, cabe recalcar que el acceso a los mercados de banano en la Unión Europea está regulado por los términos y condiciones negociados entre la Unión Europea y los productores bananeros de América Latina en diciembre de 2009, los que entraron en vigor el 1 de mayo de 2012. Este acuerdo sustituyó al anterior sistema exclusivamente arancelario y, por tanto, puso fin a la antigua disputa comercial del banano entre la Unión Europea y los Estados Unidos. En virtud de este acuerdo, la Unión Europea se comprometió a reducir gradualmente el arancel de nación más favorecida (NMF) en ocho etapas, de 176 euros por tonelada a 114 euros por tonelada a más tardar en 2019. En 2015, el arancel NMF se situaba en 132 euros por tonelada y en 2016 en 127 euros por tonelada. Varios acuerdos comerciales bilaterales celebrados entre la Unión Europea y los países latinoamericanos productores de banano en 2013 garantizan derechos arancelarios preferenciales para la mayoría de las importaciones procedentes de esta región.

El banano importado de América Central (excepto Belice), Colombia y Perú paga un arancel reducido de 96 euros por tonelada en el marco del Acuerdo con América Central y de los acuerdos de la UE con los países andinos. Este arancel se reducirá gradualmente a 75 euros por tonelada para 2020. Ecuador, el mayor exportador a la Unión Europea y anteriormente el único proveedor principal que paga el arancel NMF, se incorporó en los acuerdos entre la UE y los países andinos con efecto a partir del 1 de enero de 2017. En virtud de esta disposición, a las importaciones de banano de la UE procedentes del Ecuador se les cobra un arancel de sólo 97 euros por tonelada a partir de 2017, es decir, 1 euro por tonelada más que sus principales competidores, es decir, Costa Rica y Colombia. Este arancel preferencial se reducirá gradualmente a 76 euros por tonelada hasta el 2020, manteniendo constantemente la diferencia de un euro con el arancel pagado por otros proveedores andinos y centroamericanos (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).

Por otro lado, para aliviar las preocupaciones de los productores de la Unión Europea, que temen que el exceso de oferta del Ecuador pueda perjudicar la demanda de banano de la Unión Europea, la Unión Europea ha adoptado una cláusula de salvaguardia que limita el acceso preferencial del Ecuador a un umbral anual. En 2017, este umbral se establece en 1 801 788 toneladas, muy por encima de las exportaciones de Ecuador a la Unión Europea en 2015, que fueron de 1,36 millones de toneladas (FAO, 2017). La evolución de esta cláusula se puede apreciar en el Anexo 4.

CAPÍTULO III: Unión Europea - Comunidad Andina: de negociación individual al Acuerdo multipartes.

Los primeros acercamientos entre las partes empezaron en 1987 cuando se creó el grupo de Río, en el cual 13 países de América Latina y la Unión Europea, se reunían en mesas de diálogo a fin de contribuir a la mejora de las interacciones y relaciones de ambos continentes, en ellas se trataban temas como los derechos humanos, principios democráticos y multilateralismo. (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). En 1993, la entonces denominada “*Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas*” se instauró en Bogotá el 4 de octubre de ese mismo año, con el fin de mejorar las negociaciones comerciales y beneficiar el mercado nacional, lo que constituyó el primer acercamiento de Colombia en términos comerciales con el bloque económico del viejo continente, en el cual se establecían diversas áreas de cooperación y comités mixtos para el seguimiento de diversas actividades.

Posteriormente, en el 2002, se firma un nuevo Acuerdo de Dialogo Político y Cooperación en el cual se establecen algunos términos para el libre comercio, el que pasó a reemplazar los acuerdos previos. El siguiente acercamiento tuvo lugar en el 2007, cuando la UE intento formar un acuerdo de asociación con la CAN y los países de Centroamérica, pero este proceso tuvo diferentes inconvenientes dadas las inflexibles posturas de la Comisión Europea. Dos años después del inicio de las negociaciones; Bolivia, Ecuador y los países centroamericanos habían abandonado el proceso. Finalmente, en el 2010, para el mes de marzo, concluyeron las negociaciones solo con Colombia y Perú como parte del que se denominó *Acuerdo Multipartes* (Ruiz, Duque, & Redondo, 2017).

El fracaso de las negociaciones con la CAN no es una sorpresa ya que las relaciones comerciales entre los países de la Comunidad Andina de Naciones y la UE se ha caracterizado por ser muy inestable y llena de altibajos. De hecho, entre los años 1957 y 1983 se produjeron los primeros acercamientos, pero las diferentes corrientes políticas y los impuestos colocados por el proteccionismo latinoamericano no dejaron llegar a acuerdos comerciales durante este período (Corporación Universitaria Republicana, 2009). Otra anotación importante acerca de las relaciones comerciales entre la UE y los países de la CAN es que

estas se han caracterizado por una disparidad en la que los países latinos deben pasar por un proceso de preparación que les permita ser competitivos con el continente europeo y no tener una relación en la cual ellos sean la parte menos favorecida del tratado.

Con lo anterior queda claro que tras un largo periodo de diferentes procesos de afianzamiento de las relaciones comerciales mediante acuerdos y negociaciones se llega en el 2013 a ejecución de un tratado más complejo y con mayor libertad comercial como es el Tratado de Libre Comercio (TLC). Cabe anotar que tiempo antes de la aprobación del TLC con la Unión Europea, se generó mucha incertidumbre debido a que el mismo se activó de forma provisional, surgiendo el debate sobre si realmente se iban a producir tantos beneficios como lo prometía la Comisión Europea. De hecho, a pesar de que el continente europeo ofrece un mercado de alrededor de 500 millones de clientes potenciales, en la práctica por cada 100 Euros solo se consumen 11,65 en productos extranjeros (Ruiz, Duque, & Redondo, 2017).

El proceso de adhesión del Ecuador al Acuerdo Comercial con la Unión Europea por una parte, y Colombia y Perú por otra, se incluyó en el cronograma de eliminación arancelaria que aplica la Unión Europea a las mercancías originarias del Ecuador. Además, se establece el mecanismo de estabilización del banano, el cual consiste en el derecho que la Unión Europea se reserva de subir los aranceles al banano procedente del Ecuador, si las exportaciones ecuatorianas de la fruta superan ciertos volúmenes que constan en el propio Protocolo de Adhesión, los cuales fueron acordados considerando los volúmenes históricos de exportación del Ecuador (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Dicho mecanismo se aplica también para las exportaciones de banano originarias de Colombia y de Perú, lo que ya constaba en el Acuerdo negociado por dichos países vigente desde el 2013 (*Anexo I, Sección B, Subsección 1 para Colombia y Subsección 2 para Perú*), así como, para otros socios de la Unión Europea, como los centroamericanos (*Anexo II, Subsección 3*). Este mecanismo de estabilización podrá ser activado únicamente durante 3 meses del año calendario, en el caso de que cada año el volumen supere los niveles de activación establecidos en el Protocolo de Adhesión

(Latorre, 2017). Cabe recalcar que este mecanismo podrá ser usado por la UE solo hasta el 2019, lo cual significa que a partir del 2020 Ecuador podrá exportar sin limitaciones de volumen beneficiándose de los aranceles preferenciales del Acuerdo (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018).

Para aplicar dicho mecanismo a Colombia y Perú, al interno de la UE se adoptó en enero de 2013, el Reglamento (UE) No, 19/2013, por el que se aplica la “cláusula bilateral de salvaguardia y el mecanismo de estabilización del banano”. En el proceso de la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial, la UE consideró necesario realizar algunas enmiendas al Reglamento señalado, las cuales fueron aprobadas por el Parlamento Europeo el 2 de febrero de 2017, y requieren la aprobación del Consejo de la UE para su vigencia. El objetivo de dichas reformas fue incluir al Ecuador en dicho Reglamento, mismo que ya era aplicable para otros socios comerciales como Colombia y Perú, así como lograr una mejor comunicación entre las instituciones de la Unión Europea para la aplicación del mecanismo de salvaguardia y estabilización del banano (Álvarez & Guerra-Barón, 2013). Es así que, se incluyó un mecanismo de alerta temprana para que la Comisión de la UE, pueda informar al Parlamento y Consejo de la UE que los países llegaron al 80% de la cifra fijada por cada parte para activar el mecanismo de salvaguardia, y enviar estadísticas de las importaciones registradas y del sector de banano.

Adicionalmente, se incluye una declaración en la que la Comisión se compromete a llevar a cabo una evaluación de la situación de los productores de banano europeos antes de enero de 2019. Si se constata un deterioro grave del sector se analizará la posibilidad de prolongar dicho mecanismo, lo cual no sería factible que se realice sin el consentimiento previo de los países andinos, entre ellos Ecuador (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018). El interés de los países andinos, que coalicionados forman la Comunidad Andina de Naciones CAN, de negociar con su semejante europeo un acuerdo comercial se manifestó en la aceptación de éstos por concretar un Acuerdo de Asociación (AA) entre bloques. Sin embargo, tras el abandono de Bolivia y Ecuador a las negociaciones, Colombia y Perú avanzaron individualmente con el bloque

europeo; conformándose así una negociación entre éste y dos países individualmente considerados; es decir una negociación multipartes.

Con el antecedente del Tratado de Libre Comercio TLC firmado por Colombia y Perú con los Estados Unidos, se generaron las bases de las negociaciones para la concreción del AA con el bloque europeo; y los países andinos acordaron consentir la negociación conjunta, bloque a bloque, en la cual éstos pudieran no solo expresar las diferencias comunitarias a los europeos, sino también negociar teniendo en cuenta distintos niveles de alcance, profundidad temática y flexibilidades en cuanto al nivel de compromisos asumidos (Álvarez & Guerra-Barón, 2013).

En mayo del 2008, la CAN y la UE llegaron a un acuerdo flexible de negociaciones que conllevaba el fin de la negociación bloque a bloque, lo que daba paso al inicio de la negociación de la UE con cada país andino. Este hecho se produjo por la diferencia en las visiones comerciales de Colombia y Perú por un lado y las de Ecuador y Bolivia por otro. Los bolivianos en particular fueron los mayores detractores del acuerdo inicial, lo que implicó varios cambios en la negociación al gestarse un Acuerdo Comercial *Multipartes*, lo que establecía facilidades para una mayor velocidad y profundidad en las negociaciones entre la UE y cada país andino (Latorre, 2017). De hecho, por consecuencia del resquebrajamiento de relaciones entre la CAN y la UE, se adopta un simbólico *Marco flexible de negociación* que da inicio al proceso multipartes donde los países andinos pueden adoptar compromisos diferenciados y a velocidades distintas. Este es un esquema similar al que dentro de la OMC se conoce como de *Geometrías Variables*, un término que no sólo muestra el sacrificio de la ambición a cambio de resultados más acelerados y diferenciados, sino que también involucra el fracaso del consenso inicial (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2016). Tal como se mencionó anteriormente, tanto Colombia como Perú prosiguieron el proceso multipartes, mientras que Ecuador decidió suspender las negociaciones hasta poder llegar a acuerdos sobre algunos puntos que se contraponían a la recientemente creada carta magna y en especial hasta llegar a acuerdos sobre el punto más álgido que fue los aranceles al banano (Latorre, 2017).

Finalmente Bolivia decidió apartarse totalmente de las negociaciones y en febrero de 2009 se produjo la primera ronda de negociaciones con el nuevo esquema, la segunda se realizó en marzo, la tercera en abril, la cuarta en junio, la quinta estaba prevista para el día 7 de julio, pero se la aplazó para el 20 del mismo mes. Cabe recalcar que Ecuador se separó del proceso el 17 de julio. La sexta ronda se realizó en septiembre, la séptima en noviembre, en enero del 2010 se dio la octava; y finalmente para febrero se realizó la novena y última ronda. Evidentemente desde la quinta ronda en adelante sólo participaron los colombianos y peruanos con la UE (Villagomez, 2013).

En lo que respecta a la causal para el cambio de tipo de negociación, si bien el AA firmado en Colombia y Perú con la UE está soportado en tres pilares básicos, fue la negociación del pilar comercial el detonante de la fisura ya registrada en la estructura de la CAN. Toda vez que, tanto andinos como europeos optaron por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales solo con algunos de los miembros del grupo suramericano; esto evidentemente debilitó la ya malograda esencia del sistema de integración mismo (Álvarez & Guerra-Barón, 2013). En Enero del 2017, entró en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea que reemplazó al sistema previo SGP+ de preferencias arancelarias. Este Acuerdo Comercial constituye un hito histórico en las relaciones bilaterales entre socios ya que otorga importantes concesiones arancelarias a la agricultura y liberaliza al 100% los productos industriales y pesqueros para Ecuador. Pese a que la Unión Europea también se beneficia de estas ventajas arancelarias, se reconocen las asimetrías de las economías de cada socio y se dan diferentes plazos que van hasta los 17 años para su implementación. Es así que, por ejemplo, los mercados para servicios, finanzas y compras públicas se abrirán gradualmente para no impactar negativamente a las economías de cada parte. A su vez, en la última década, el flujo comercial entre Ecuador y la UE tuvo un comportamiento positivo entre ambas partes. La Unión Europea se convirtió en uno de los socios comerciales más importantes de Ecuador para las exportaciones no petroleras, entre las cuales constan productos primarios tales como el banano, camarón, cacao, atún, café, rosas, entre otros. Las exportaciones de estos productos crecieron en un

63% gracias a las preferencias arancelarias obtenidas a través del sistema generalizado de preferencias, SGP+. (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

De hecho, después de la firma del Acuerdo, ambas partes han sido beneficiadas por el aumento del comercio bilateral. En el caso de Ecuador, las exportaciones pasaron de USD 2,832 millones a USD 3,174 millones. De igual manera, la Unión Europea vendió a Ecuador más que el período anterior, al pasar de USD 1,616 millones a USD 2,093 millones. Esto se puede observar en el siguiente gráfico (PRO ECUADOR, 2018):

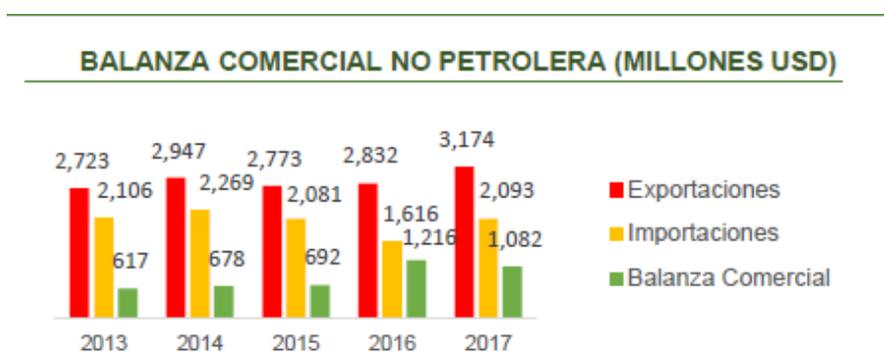


Figura 6: Balanza Comercial No petrolera Ecuador –UE. Tomado de PRO ECUADOR (2018)

Por otro lado, si se resume el comercio bilateral actual, el mismo se concentra en muy pocos sectores y productos. En el caso de Ecuador, los sectores de Banano, Pesca y Acuicultura, son los mayores exportadores y por ende, los más beneficiados con el Acuerdo vigente. Esto se puede observar a continuación (PRO ECUADOR, 2018):

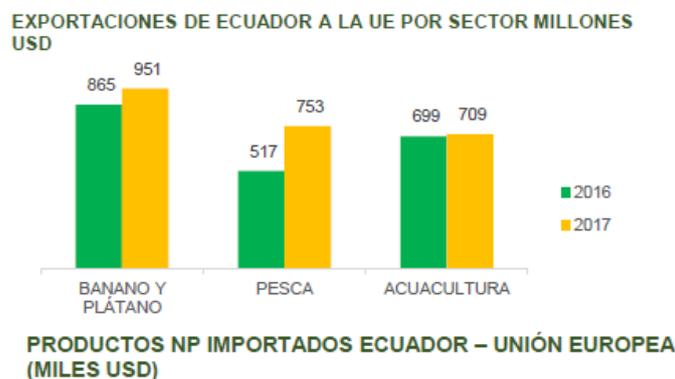


Figura 7: Exportaciones Ecuador –UE por sector. Tomado de PRO ECUADOR (2018)

Si se revisa el detalle de las partidas (productos) exportados, de igual manera se puede observar esta tendencia, con la diferencia de las exportaciones de cacao en grano, el cual es exportado en su mayoría a la industria chocolatera europea (PRO ECUADOR, 2018):

PRODUCTOS NP EXPORTADOS ECUADOR – UNIÓN EUROPEA (MILES USD)			
DESCRIPCIÓN	2016 ENE-DIC	2017 ENE-DIC	ARANCEL 2017
Las demás bananas frescas tipo Cavendish Valery	732,764	793,459	97 EUR/TON
Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados ncop	493,617	510,618	0%
Los demás cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado ncop	173,884	184,175	0%
Listados en agua y sal	41,846	172,029	0%
Listados en aceite	49,098	161,948	0%

Figura 8: Exportaciones Ecuador –UE por sector. Tomado de PRO ECUADOR (2018)

Cabe recalcar que cerca del 90% del total de las exportaciones se concentra en ocho países: Italia, España, Países Bajos, Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica y Grecia; es decir las ocho naciones donde se concentra más del 70% de la población de la UE. De igual manera, cabe recalcar que Ecuador cuenta a partir de la firma, con acceso libre de aranceles para el 99,7% de la oferta agrícola, salvo el banano, que goza de un calendario de desgravación (El Universo, 2018). Sin embargo, y en primera instancia; no se observan impactos notables por fuera del sector agrícola porque la mayoría de las exportaciones de Ecuador a la UE ya estaban libres de aranceles. Sin embargo, se destaca la recuperación de competitividad de las exportaciones de banano desde la entrada en vigor del acuerdo. Al reducir 21 euros por tonelada en aranceles en los primeros tres años (2017 - 2019) y 22 euros posteriormente, esto influyó en los nuevos contratos. De igual forma, durante el primer año del convenio, las autoridades ecuatorianas notaron que las exportaciones de banano destinadas a Europa aumentaron 12% anual hasta octubre de 2017 y su participación en el mercado europeo pasó del 29% al 35%. El principal mercado de destino del banano ecuatoriano fue Italia, con volúmenes que aumentaron en un 138% con alrededor de 110,00 toneladas. Este incremento refleja el efecto directo del acuerdo particularmente en este sector. Sin embargo, aún es demasiado pronto

para generalizar a todo el sector exportador, considerar los beneficios duraderos y pronosticar un crecimiento pronunciado de las exportaciones (Torres & Abad, 2018).

Resultados macroeconómicos posteriores al Acuerdo.

En el presente apartado se procede a evidenciar, con datos y estadísticas oficiales, la situación económica de los tres países objeto de esta indagación: Ecuador, Colombia y Perú. En esta sección se aportarán cifras relevantes al comercio exterior que realizan cada una de las naciones, siempre comparando las tres economías para obtener el contexto adecuado.

Se iniciará explicando el indicador macroeconómico más conocido al momento de analizar la producción de una nación, esto es el PIB o producto interno bruto, al que se le otorgan las siguientes definiciones (Amighini , Giavazzi, & Blanchard, 2012):

1. El **PIB** es el valor de los bienes y los servicios finales producidos en la economía durante un determinado periodo.
2. El **PIB** es la suma del valor añadido de la economía durante un determinado periodo.
3. El **PIB** es la suma de las rentas de la economía durante un determinado periodo.

De lo anterior se puede deducir que el PIB no es otra cosa que una medida aproximada con respecto de la producción final de una nación. En el caso que atañe a esta investigación, los países involucrados ofrecen las siguientes cifras:

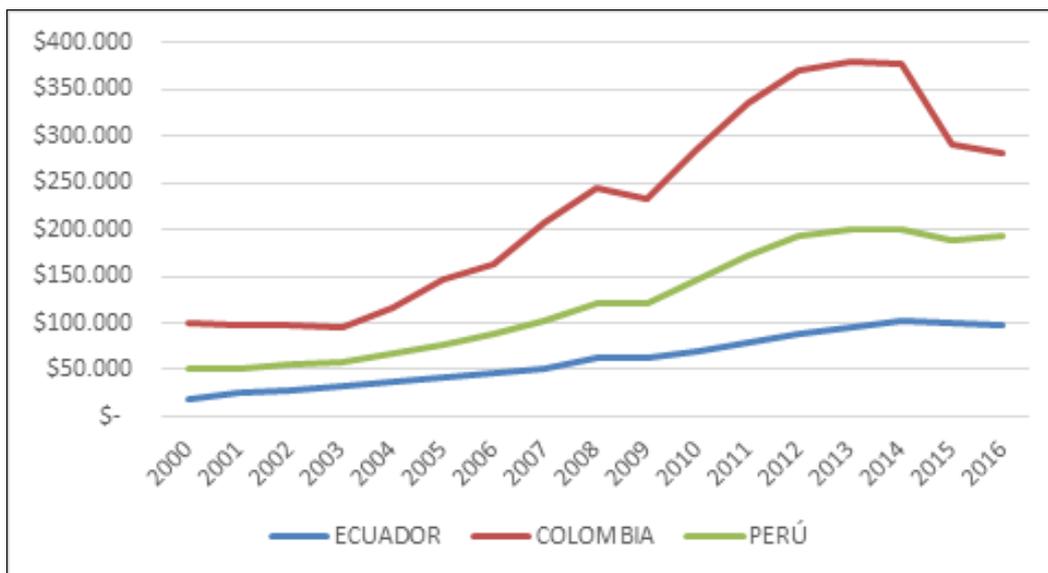


Figura 9: PIB de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016 medido en US\$ a precios actuales (millones de dólares).

Fuente: Banco Mundial (2017), OCDE (2017)

Elaborado por: la autora.

En el gráfico anterior, se puede evidenciar una comparativa (en millones de dólares) entre los PIB de Ecuador, Perú y Colombia correspondientes a los últimos 16 años. Se debe precisar que los datos aquí presentados se refieren a la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Las cifras en dólares del PIB se obtuvieron convirtiendo el valor en moneda local utilizando los tipos de cambio oficiales de un único año, metodología aplicada por el Banco Mundial (Observatory of Economic Complexity, 2017).

Se observa claramente que Colombia es la economía más sobresaliente de las tres presentadas, superando en algunos años a Perú con el doble de producción y a Ecuador con más del triple. Es claro que las tres naciones entre el año 2000 y 2014 mantuvieron crecimientos sostenidos. No obstante, Colombia mantuvo en dicho periodo un crecimiento promedio interanual de más del 11% lo que los catapultó, en el año 2013, a alcanzar una producción agregada de más de 380 mil millones de dólares.

Por su parte, Perú alcanzó su tope de producción en el año 2012 con 201.218 millones y Ecuador por su parte en 2014 logró su cifra record de 101.726 millones. Colombia despegó en el año 2004 gracias al auge de la construcción y a la gran apreciación de “Commodities” (materias primas) exportables a EEUU, China y Japón (Banco de la República, 2004). Posterior a ello, es notorio que entre 2008 y 2009 las tres economías son afectadas por el estallido de la burbuja financiera de las hipotecas “Subprime” en Estados Unidos. Por otro lado, resulta interesante notar que las mayores tasas de crecimiento interanuales surgen a partir del año 2010, lo que claramente coincide con el inicio de la apreciación del petróleo a nivel mundial. Se debe recordar que entre 2010 y 2014 los precios promedio del barril de petróleo WTI superaban los \$90 lo que benefició enormemente las arcas de los países andinos que en su mayoría dependen de la exportación de crudo para generar divisas. Para el año 2015, cuando se produce el desplome del precio del petróleo causado principalmente por el aumento de la oferta proveniente de nuevos yacimientos en EEUU y de Arabia Saudita, los tres países entran en recesión y Colombia es quien lleva la peor parte al decrecer un 23%.

Para el año 2017, los PIB de estos tres países apuntaron a ligeros crecimientos motivados principalmente por la leve apreciación del petróleo. Es importante destacar en el caso ecuatoriano que el año 2017 inició con un grave déficit, causado además de los bajos precios del petróleo, por un terremoto que afectó el litoral nacional en el mes de Abril del 2016, que aumentaron las pérdidas económicas debido a la infraestructura perdida y las reparaciones necesarias; daños que se han sido cuantificados en aproximadamente 3.000 millones de dólares, lo que representa el 3% del PIB ecuatoriano.

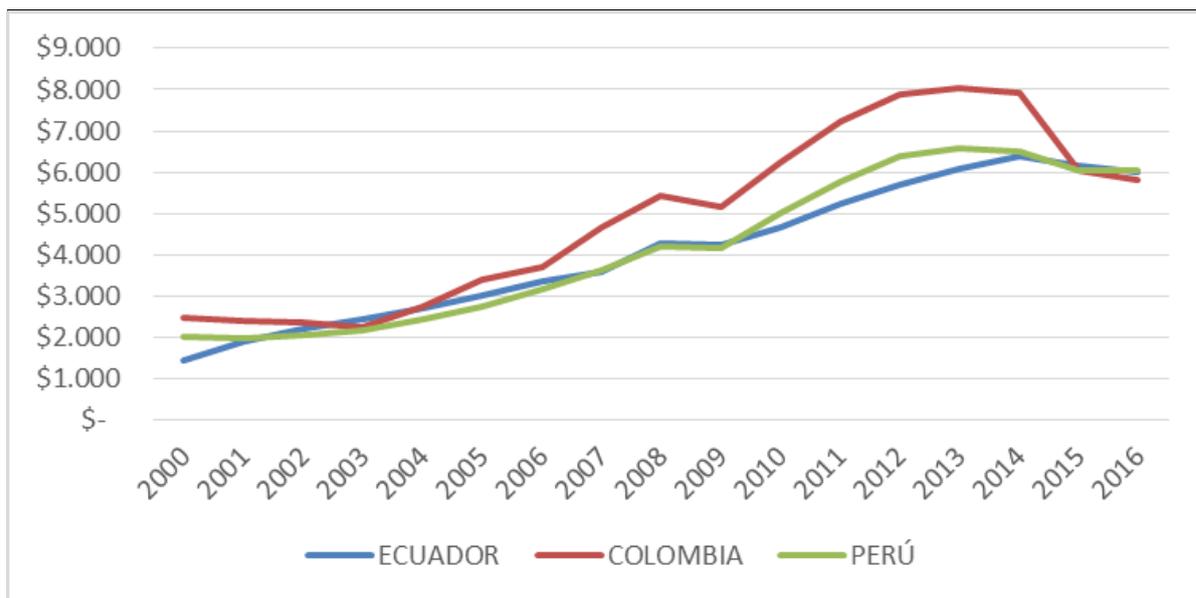


Figura 10: PIB per cápita de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016 medido en US\$ a precios actuales (millones de dólares).

Fuente: Banco Mundial (2017), OCDE (2017)

Elaborado por: la autora

Para complementar lo antes expuesto, el gráfico anterior muestra la comparativa de los PIB per cápita de cada nación analizada. En este caso, los valores resultan un tanto más semejantes entre sí. Dado que Colombia es la economía más grande de las tres examinadas, es de esperar que posea el PIB per cápita más elevado. De hecho, entre 2010 y 2016, el país cafetalero alcanzó en promedio \$7.022 por ciudadano, mientras que en el mismo periodo el PIB per cápita promedio de los ecuatorianos se situó en \$5.746 y el de los peruanos en \$6.048 (Grupo Banco Mundial, 2017).

En cuanto al análisis de las cifras macroeconómicas de los países sujetos de estudio, es tiempo de iniciar con una revisión a sus sectores externos que es el tema principal que atañe a esta investigación. Por ende, a continuación se presentan datos referentes a las exportaciones netas y las balanzas de pagos:

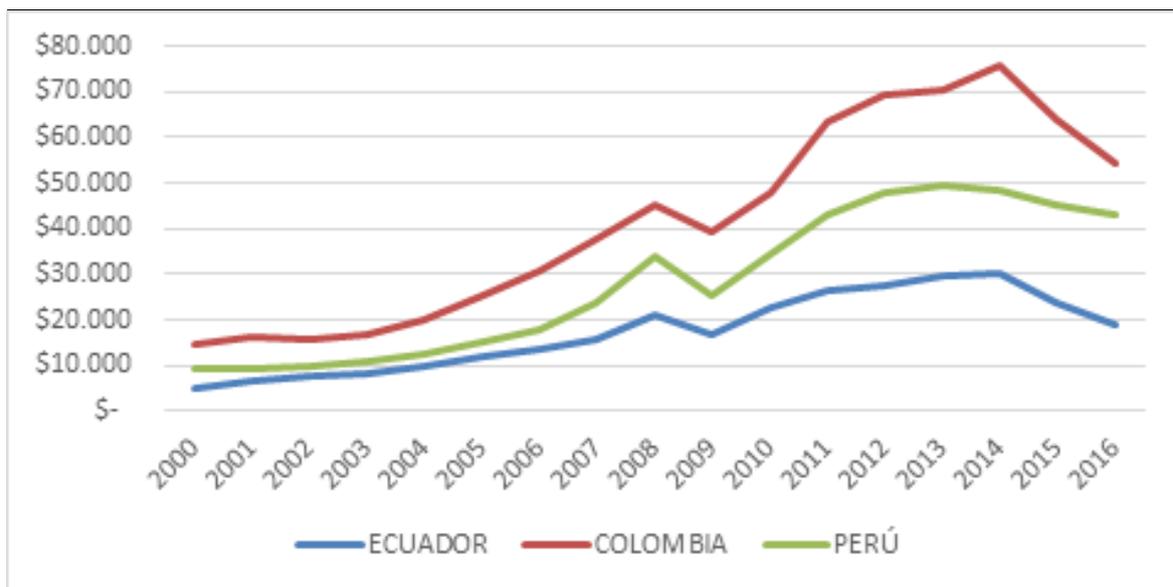


Figura 11: Importaciones de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016 medido en US\$ a precios actuales (millones de dólares).

Fuente: Banco Mundial (2017), OCDE (2017), OMC (2017)

Elaborado por: la autora

El gráfico anterior muestra la evaluación de las importaciones de bienes y servicios que se registran en los tres países analizados en el periodo 2000-2016. La tendencia se mantiene con Colombia liderando las cifras. Al igual que con el PIB durante los años 2013-2014, los colombianos alcanzan un tope histórico que en el caso de sus importaciones superan los 75 mil millones de dólares, de los cuales el 81% son bienes y el restante 19% son servicios. En los casos ecuatoriano y peruano sucede algo similar, donde las cifras tope de importaciones se dan entre 2013 y 2014, lo que nuevamente coincide con los años en los que el petróleo alcanzó sus mayores precios. A continuación, se presenta una gráfica que muestra porcentualmente los niveles de importación de bienes y servicios en los tres casos (Banco Interamericano de Desarrollo, 2016):

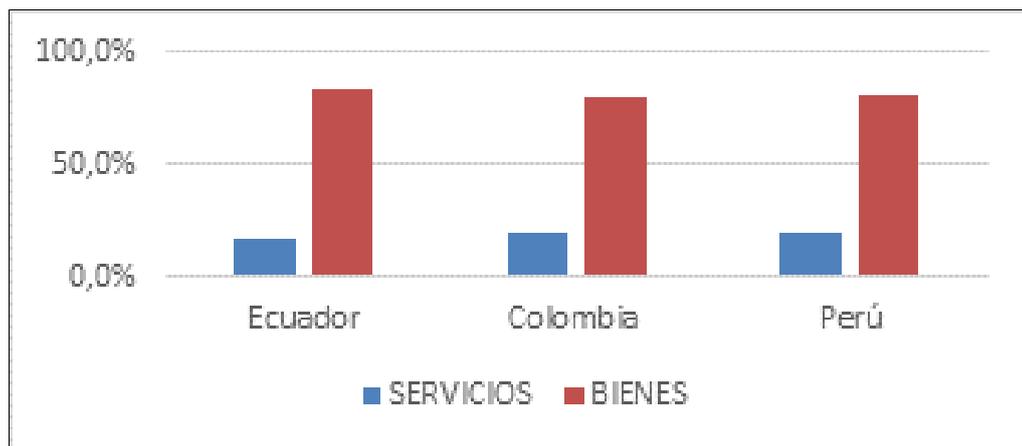


Figura 12: Promedio de importaciones de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016 medido en US\$ a precios actuales (millones de dólares).

Fuente: Banco Mundial (2017), OCDE (2017), OMC (2017)

Elaborado por: la autora

En los tres casos se entiende que los bienes de consumo son las principales compras realizada al exterior. De igual manera sucede en los bienes de capital ya que tanto Colombia, Ecuador y Perú adquieren mayoritariamente derivados de petróleo, vehículos y otros insumos que no se producen en sus territorios por la inexistente o escasa industria local y por ende deficiente oferta (Banco Central del Ecuador, 2017).

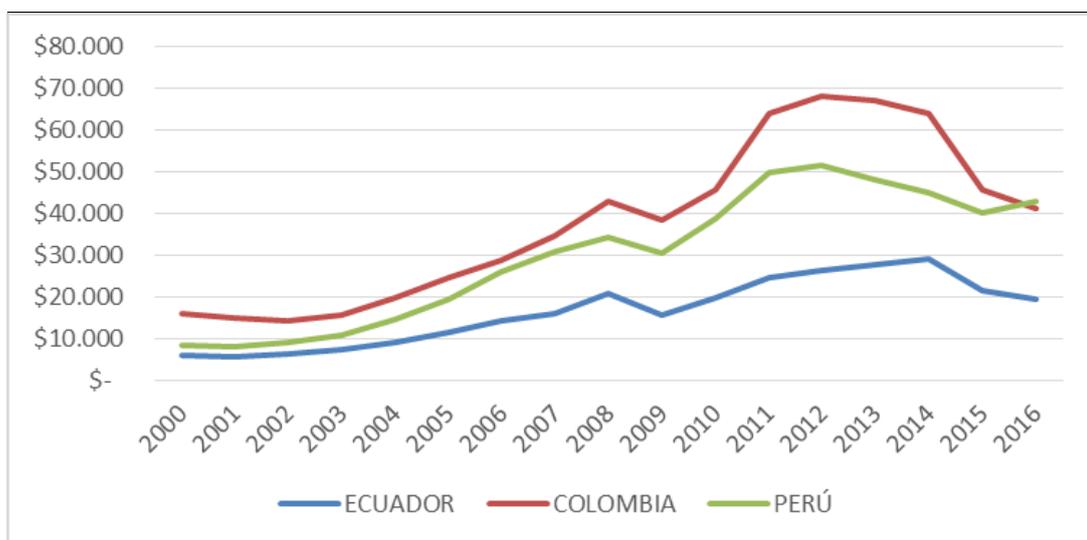


Figura 13: Exportaciones de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016 medido en US\$ a precios actuales (millones de dólares).

Fuente: Banco Mundial (2017), OCDE (2017), OMC (2017)

Elaborado por: la autora

El gráfico anterior muestra la contraposición de las importaciones y se evidencian las ventas que han realizado las naciones examinadas. Al igual que en los casos anteriores Colombia lidera las cifras pero con la particularidad de que Perú lo sigue de cerca. Las tres economías crecen a ritmo sostenido entre el 2000 y 2008 pero la crisis “*Subprime*” ralentizó la situación entre 2008 y 2009. Posterior a esto, el crecimiento de las exportaciones se da de forma vertiginosa, llegando Colombia y Perú a vender al exterior un máximo de 68 y 51 mil millones de dólares respectivamente en 2012 (Grupo Banco Mundial, 2017). En el caso de Ecuador, este alcanza su tope de ventas en 2014 obteniendo ingresos por casi 29 mil millones. No obstante, en el 2015 los mercados nuevamente presentan una caída del precio del petróleo; siendo Ecuador el más afectado de los tres países en análisis; toda vez que, al no poseer moneda nacional, no puede aplicar políticas monetarias. Esto, sumado a la apreciación del dólar con respecto del peso colombiano y del sol peruano, desmejoró su competitividad externa (Revista Lideres, 2016).

En lo que respecta a los puntales de exportación de cada país se debe indicar que Ecuador es quizás el menos diversificado de los tres, ya que tan solo las exportaciones petroleras en promedio representan entre 50 y 55% de todas sus ventas anuales. El segundo rubro más importante es compuesto por la venta de banano y plátano, el que suma casi un 23% del total. El camarón cubre una cuota de 9%, los enlatados de pescado un 5%, las flores un 3,5% y el cacao que otorga un 2,3% de las divisas (Banco Central del Ecuador, 2017).

Colombia por su parte, y en similitud con Ecuador, vende mayoritariamente petróleo crudo y algunos derivados sumados alcanzan aproximadamente un 33% del total de sus exportaciones, otro 15% viene dado por la comercialización de briquetas de carbón, el café y las flores les representan en promedio el 8.1% y el 4.3% respectivamente. Finalmente, se debe puntualizar que Perú no depende mayoritariamente del petróleo, ya que la mayor parte de sus exportaciones se centran en la venta de mineral de cobre, el cual alcanza una cuota cercana al 24%, el oro viene a ser su segunda fuente de divisas con el

18% de las exportaciones; los refinados de petróleo y cobre alcanzan un 4,5% y un 3.7% respectivamente (Observatory of Economic Complexity, 2017). En la siguiente tabla se puede apreciar claramente los principales destinos a los cuales venden las naciones bajo análisis. EEUU es sin lugar a dudas el mercado más atractivo de forma conjunta. También es notorio que China ocupa una importante cuota de exportaciones para Perú, aunque también se puede notar que este país es quizás el más diversificado en cuanto a las cuotas de sus clientes.

ECUADOR	COLOMBIA	PERU
EEUU (32%)	EEUU (34%)	China (24%)
Vietnam (6,7%)	Panamá (6,3%)	EEUU (18%)
Chile (6,9%)	Ecuador (4%)	Suiza (7,2%)
Perú (5,6%)	España (3,8%)	Canadá (4,7%)
Rusia (4,6%)	China (3,7%)	Corea del Sur (3,9%)
Colombia (4,8%)	Brasil (3,5%)	Japón (3,5%)
Panamá (3,9%)	Perú (4,3%)	Brasil (3,4%)

Tabla 1: Principales destinos de Exportación de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016 **Fuente:** Observatory of Economic Complexity, 2017

Elaborado por: la autora.

A su vez, en el siguiente gráfico se muestra una interesante valoración que intenta evidenciar el porcentaje del PIB que representan las exportaciones e importaciones. Es decir, busca conocer el impacto que tiene el comercio exterior en la producción nacional dentro del periodo de análisis que comprende los años 2000 a 2016. En este caso particular, es Ecuador quien lidera las cifras, lo que no necesariamente represente algo deseable, ya que este indicador manifiesta que en la economía ecuatoriana el comercio exterior representa alrededor del 56% del PIB, lo que da a entender que el sector externo es de vital importancia para la economía nacional.

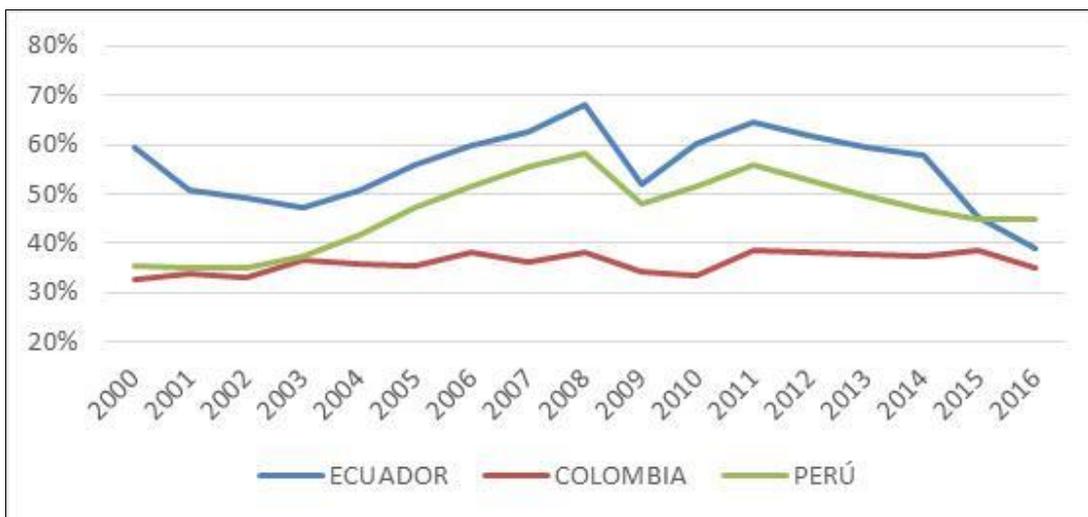


Figura 14: Comercio exterior como % del PIB de Ecuador, Colombia y Perú; periodo 2000-2016

Fuente: Banco Mundial (2017), OMC (2017).

Elaborado por: la autora

De hecho, se ha evidenciado que la caída de los precios del petróleo o la apreciación de dólar fácilmente hacen tambalear la economía ecuatoriana. En el caso de Colombia esta tasa constituye aproximadamente el 36% y en Perú el 47% (Observatory of Economic Complexity, 2017). Esto se puede apreciar a continuación en el siguiente gráfico, expresado en millones de dólares.

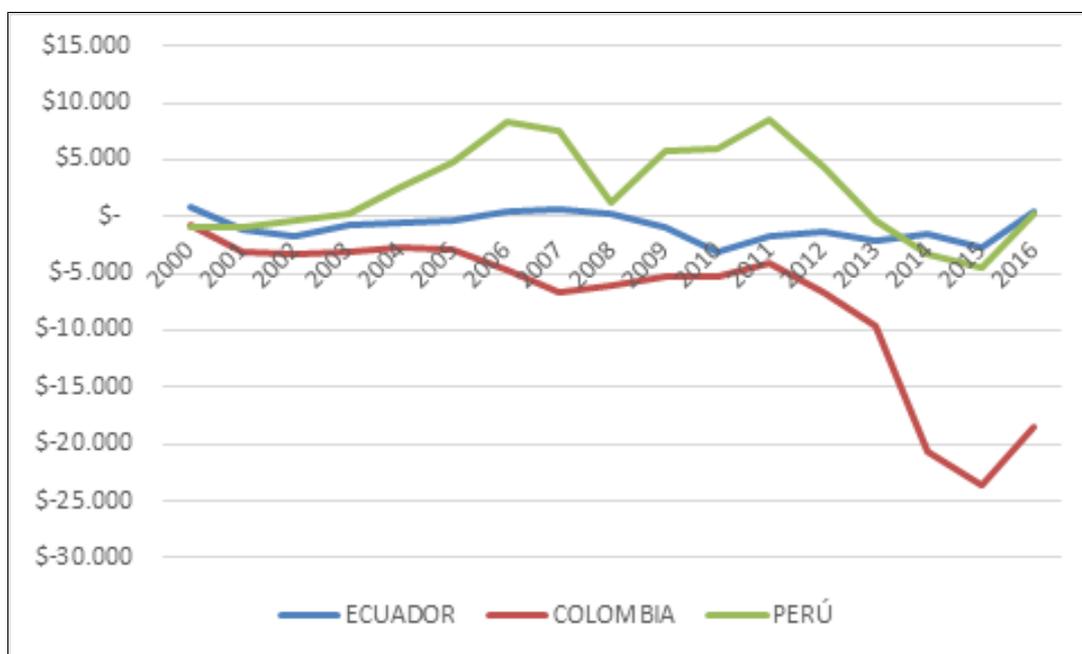


Figura 15: Balanza comercial de bienes y servicios de Ecuador, Colombia y Perú 2000-2016.

Fuente: Banco Mundial (2017).

Elaborado por: la autora.

Finalmente, el gráfico anterior deja entrever como se han comportado las balanzas comerciales de Ecuador, Colombia y Perú. Se debe recordar que la balanza comercial es el resultado de restar los valores de las importaciones de las exportaciones, o lo que es lo mismo las exportaciones netas, con el fin de conocer si el país se encuentra en situación de superávit o déficit con el resto del mundo. Curiosamente, Colombia es la nación con el peor desempeño en balanza comercial. El deterioro de la balanza en el año 2013 se explica principalmente por la caída en las exportaciones de oro no monetario y hulla, coque y briquetas (carbón), las cuales disminuyeron en 1.147,9 millones y 1.117,3 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo los más grandes déficits se producen entre 2014 y 2015, principalmente por la caída en los precios del petróleo y durante el año 2015 la caída en las exportaciones de manufacturas (caída de 28%) y de productos agropecuarios (caída de 75%) (Grupo Banco Mundial, 2017).

En el caso peruano, su balanza comercial a lo largo del tiempo se ha mantenido relativamente positiva, alcanzando su tope en el año 2011 y desde entonces enfrentando una caída hasta el año 2015. Sin embargo, su balanza comercial es la más favorable de las tres naciones analizadas. Esto viene explicado ya que las exportaciones de productos tradicionales (principalmente cobre y zinc) han aumentado significativamente, pese a la caída entre 2014 y 2015 de los precios del petróleo. Por ende, Ecuador es el país con los resultados más uniformes en lo que respecta a balanza comercial. En el gráfico anterior se puede observar que a pesar de encontrarse desde el año 2009 en déficit, sus resultados anuales evidencian una balanza comercial cercana al cero. Esto no necesariamente es bueno ya que indica que las divisas que ingresan al país por concepto de exportaciones se desaprovechan casi en la misma cuantía por las importaciones. Ecuador es una nación exportadora de productos primarios, lo que significa que vende mayoritariamente productos sin procesos industriales agregadores de valor.

Este factor le resta competitividad a nivel externo; ya que al ser el petróleo su principal producto de exportación, esto coadyuvó al déficit por los bajos precios registrados entre 2014 y 2015. Además, se debe agregar que al poseer una economía dolarizada, esto impide generar políticas monetarias, lo cual expone su economía a exportaciones más caras e importaciones más baratas; lo que pone en grave riesgo a las empresas productoras nacionales. Este hecho en particular motivó que entre 2015 y 2017 el estado ecuatoriano implantará un mecanismo de salvaguardias que se aplicó al 32% de sus importaciones con el fin de evitar una fuga excesiva de divisas en importaciones y al mismo tiempo impedir que colapse la industria nacional por los bajos precios de la competencia internacional (Banco Central del Ecuador, 2017). Para el año 2016, la balanza comercial ecuatoriana tiende a mejorar principalmente por la revalorización del barril de petróleo que alcanzó valores cercanos a \$50.

En el Anexo 1 se puede observar un resumen con los productos mayormente importados y exportados con sus respectivos porcentajes del total de cada nación analizada. En lo que respecta a exportaciones, el petróleo crudo es el producto que mayormente aporta divisas a las naciones andinas, estando a la cabeza en Ecuador y Colombia mientras que en Perú se ubica en el segundo lugar por detrás del mineral de Cobre. En lo referente a las importaciones los derivados del petróleo o refinado de petróleo vienen a ser en conjunto el producto que mayormente compran estos países. Resulta curioso que en los tres casos se exporta mayormente petróleo crudo y las importaciones se centran en adquirir derivados de la misma materia prima; lo que da cuenta de la poca industrialización de las naciones examinadas en este trabajo. A más de ello, es destacable que en el campo de las exportaciones tan solo Colombia y Perú venden derivados del petróleo que son productos industrializados y con valor agregado; mientras que Ecuador entre sus cinco principales exportaciones solo se encuentran productos primarios.

Por otro lado, los autos y las medicinas son en segundo lugar los productos mayormente adquiridos por estos países. En resumen, se puede inferir que sus

industrias aún no muestran niveles de desarrollo y el valor agregado de sus productos es extremadamente bajo.

Contenido relacionado con la competitividad en el texto del Acuerdo Multipartes.

El Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y la UE modificó de manera fundamental la relación comercial entre la UE y estos países andinos. Su objetivo fue la apertura de mercados a bienes, servicios, contratación pública e inversiones. En el tratado, se eliminan los aranceles en productos industriales y pesqueros en su totalidad por ambas partes, mientras que el comercio de productos agrícolas se vio mejorado por importantes privilegios arancelarios. Estas nuevas oportunidades de mercado se negocian y son recíprocas, y no son revocables ni las concede la UE de forma unilateral, como en el caso del SGP plus. A su vez, el Acuerdo no trata únicamente del acceso al mercado y de las preferencias arancelarias, sino que también establece una serie de normativas comerciales que, en muchas ocasiones, superan los compromisos acordados dentro del marco de la OMC (Álvarez & Guerra-Barón, 2013).

El beneficio principal del nuevo régimen fue establecer una serie de condiciones comerciales mejoradas, estables, previsibles y exigibles que permitan a los operadores económicos de la UE, Colombia y Perú aprovechar la creciente complementariedad que se da entre las economías respectivas de las partes. El objetivo era sobrepasar la relación comercial interregional que tenían las partes (16 mil millones de euros) hasta el 2013. Además, el Acuerdo incluye disposiciones de amplio alcance que garantizan la protección de los derechos humanos, así como compromisos sobre derechos laborales y protección medioambiental. Su intención es promover la integración regional entre los países andinos y mantiene las aspiraciones de todas las partes en pos de una asociación entre las regiones al dejar la puerta abierta para que otros países de la Comunidad Andina se sumen a esta alianza. (Comisión Europea, 2012).

En el caso de Ecuador, el Acuerdo Comercial constituye un hito en las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea ya que crea un marco estable y previsible para reforzar el comercio y la inversión entre ambas partes. Las relaciones comerciales se tornan privilegiadas de manera que los mercados para

el comercio de bienes, servicios, compras públicas e inversiones se abren recíprocamente. El acceso mejorado al mercado de cada parte se traduce en la liberalización total o parcial de los aranceles. Además, el Acuerdo trata los obstáculos al comercio e introduce medidas que facilitan el comercio en general, como medidas sanitarias y fitosanitarias o procedimientos para la evaluación de la conformidad entre otros (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). El Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador entró en vigor de forma provisional el 1 de enero de 2017 y convirtió a Ecuador en el tercer país andino que integra este acuerdo multipartes conformado por Colombia y Perú desde el 2013. Para Ecuador, el Acuerdo tiene una importancia particular puesto que es el primer acuerdo comercial integral concluido con un socio fuera del continente latinoamericano. Se espera que el Acuerdo incremente las exportaciones de Ecuador a la UE, tanto las tradicionales como no tradicionales; estimule el crecimiento del PIB y las inversiones europeas en el país.

Cabe destacar que el Acuerdo reconoció el principio de asimetría, considerando las necesidades de desarrollo del sector productivo de Ecuador. Por eso, se acordaron periodos de transición más largos para determinados productos de importación para los sectores estratégicos de Ecuador. En tal sentido, se implementará una desgravación gradual desde 5 hasta 17 años. Esta disposición se aplicará, por ejemplo, a ciertos productos de los sectores de textil, lácteos, maquinaria o automotriz. De esta manera, al momento de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial, quedó liberalizado casi el 95 % de las líneas arancelarias por parte de la UE y alrededor del 60% por parte del Ecuador. Así, los exportadores de la UE podrán ahorrar en aranceles aproximadamente 106 millones EUR, mientras que para las exportaciones ecuatorianas el ahorro será de hasta 248 millones EUR por año (Latorre, 2017).

Antes de la entrada en vigor del Acuerdo, en los años 2015 y 2016, Ecuador gozaba de un régimen especial de preferencias arancelarias que facilitó una buena transición desde el Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SPG plus) hacia el Acuerdo Comercial. Hasta el final de 2014, Ecuador estaba incluido en el SPG plus. Estas preferencias se otorgan unilateralmente y de

manera transitoria sin beneficiar a la totalidad de las exportaciones. En el caso de Ecuador, el país se benefició en el 85% de sus exportaciones. El Acuerdo Comercial, por otro lado, proporciona un marco de estabilidad permanente, seguridad jurídica y predictibilidad a las relaciones comerciales entre Ecuador y la UE. Bajo estas condiciones, se espera que aumenten las inversiones europeas y surjan nuevas oportunidades de negocios entre ambos socios. No obstante, el Acuerdo Comercial suscrito con la Unión Europea no busca fortalecer solamente el intercambio comercial, sino también el respeto a los derechos humanos, la lucha contra la pobreza, el aumento del empleo en condiciones decentes, el compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sostenible. En tal sentido, el Acuerdo ratifica el compromiso de las partes de cumplir con los estándares internacionales en todas las materias que abarca, incluidos los lineamientos multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (Villagomez, 2013).

De igual manera, en su Título IX el Acuerdo incluye provisiones sobre el respeto por los derechos laborales y ambientales estipulando la importancia de la adhesión de las partes al cumplimiento de las leyes nacionales y a los convenios internacionales en estas áreas. Adicionalmente, el Acuerdo compromete a las partes a crear, institucionalizar y sostener activamente un diálogo con la sociedad civil en ambas temáticas (Cornejo Almeida, 2017). Cabe recalcar que este Acuerdo Comercial no es un tratado bilateral entre Ecuador y la Unión Europea; se trata de un convenio multipartes conformado por Colombia y Perú y abierto a la integración futura de Bolivia. Al incluir todos los miembros de la Comunidad Andina, se transformaría en un Acuerdo Comercial entre bloques subregionales que reforzaría la integración regional.

Una vez concluidas exitosamente las negociaciones del Acuerdo en julio del 2014, se inició el proceso de ratificación, adopción y autenticación del texto. Para evitar una brecha comercial entre la pérdida del SPG plus y la entrada en vigor del Acuerdo, la UE extendió de manera excepcional, la aplicación de las preferencias arancelarias hasta el 31 de diciembre del 2016. Dentro de esta fase, en el primer semestre de 2015, tuvo lugar la traducción de los textos del Acuerdo a los 24 idiomas oficiales de la Unión Europea. (Delegación de la Unión Europea

en Ecuador, 2017). Por otro lado, se debe tomar en cuenta que los escritos que conforman dichos acuerdos son sumamente extensos ya que están conformados por una serie de articulados que abarcan el marco legal para su aplicación. Toda vez que fueron Colombia y Perú quienes firmaron en primera instancia el acuerdo multipartes con la UE, el texto base consensuado entre ellos se empleó para que Ecuador se pueda adherir a él pero con algunas modificaciones especiales.

En relación a temas que afectan a la competitividad, se destaca que las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) pueden ser adoptadas siempre y cuando su aplicación no constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los miembros o se convierta en una restricción encubierta del comercio internacional. En este sentido, se hace énfasis en que la elaboración de una normativa sanitaria y fitosanitaria nacional debe basarse en una evaluación del riesgo que tenga en consideración la posibilidad de erradicación o control de una plaga o enfermedad, así como los factores económicos (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). De hecho, se recomienda aplicar normas internacionales que ofrezcan una base sólida para la formulación de la legislación y decisiones nacionales e internacionales, tales como la *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*, o las emanadas de la *Comisión del Codex Alimentarius* y de la *Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE)*. Esto se recomienda debido a que estas mismas normas protegen a los Estados del uso indebido de estos mismos instrumentos.

Por otro lado, la Comisión Europea se encarga de mejorar el acceso a mercados para los exportadores de la Unión Europea en casos donde se haya detectado obstáculos por la implementación de medidas poco justificables o en conflicto con el Acuerdo vigente. Por ende, las medidas sanitarias y fitosanitarias ocupan un lugar destacado en cuanto a la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, donde existe una serie de cláusulas destinadas a asegurar la calidad de los productos objeto de comercialización, y que coinciden en buena parte con lo señalado respecto a los obstáculos técnicos al comercio (Cornejo Almeida, 2017). La transparencia nuevamente se destaca en este título,

que implica no sólo el intercambio de información, sino también la explicación de los argumentos de cada una de las partes respecto a las medidas tomadas, y el desarrollo de mecanismos y procedimientos para resolver eficientemente los problemas que surjan entre las partes. En efecto, de existir cualquier modificación en los requisitos de importación se debe considerar un período de transición para evitar la interrupción de los flujos comerciales y permitir a la parte exportadora ajustar sus procedimientos. De esta forma, se busca facilitar la aplicación de un trato especial y diferenciado considerando las asimetrías existentes. La aprobación de importaciones de productos se basa en la confianza mutua para lo cual se realiza una auditoría al sistema de control sanitario y/o fitosanitario de la otra parte para evaluar que éste cumple con los requerimientos de la parte importadora. Una vez aprobado este sistema, las empresas exportadoras del producto bajo la auditoría son elegibles para exportar (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2018).

A su vez, en el Capítulo II del Título III del Acuerdo Comercial, las Partes reafirman sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo Antidumping, del Acuerdo sobre Subvenciones y del Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). En este sentido, las partes deben asegurar que su legislación nacional en materia de defensa comercial sea compatible con las reglas pertinentes de la OMC.

En los últimos años, los principales mecanismos para alterar el objetivo de los acuerdos comerciales han sido el manejo de precios inferiores a los habituales en el mercado propio, las subvenciones públicas, y las prohibiciones temporales de importaciones. Para contrarrestar los efectos negativos que pudieran causar, existen tres instrumentos de defensa comercial: 1) Las medidas antidumping, 2) Anti-subsidiación y 3) De salvaguardia tratados en el Acuerdo Comercial. Las medidas antidumping y los derechos compensatorios se usan para hacer frente a prácticas comerciales desleales, en los casos en que las importaciones se realicen en condiciones que pueden ser recurridas con arreglo a las normas de la OMC. Por su parte, las medidas de salvaguardia multilateral

tienen como objetivo brindarle tiempo a la industria del país importador para ajustes a un aumento considerable de las importaciones (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2016).

De igual manera, el Título VIII del Acuerdo trata sobre la prohibición, tanto en las leyes nacionales como regionales, de prácticas anticompetitivas. Se prohíben, por ejemplo, las fusiones que obstaculicen de forma significativa la competencia, en particular como resultado de la creación o fortalecimiento de una posición dominante. Cada parte dispone de una autoridad de competencia independiente que velará por el cumplimiento de estas reglas de forma transparente y no discriminatoria. En este sentido, ninguna parte podrá interponerse en la aplicación efectiva de las normas de libre competencia a través de acciones que pudieran emprender las entidades estatales (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). En concreto, una empresa pública estatal no pondrá trabas a la compra o venta de productos importados que estén directamente en competencia con los productos locales por el simple hecho de ser importados y debe gozar del mismo trato nacional (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2018). En el Anexo 2 se presenta una tabla que detalla el contenido general del acuerdo multipartes suscrito entre la UE y los países andinos, toda vez que el acuerdo se subdivide en títulos donde se exponen las diferentes temáticas que deberán respetar los países miembros.

Resultados generales posteriores a la implementación del Acuerdo Multipartes.

En el caso de Colombia; el acuerdo con la Unión Europea ha estado en vigencia por cinco años desde el 2013, el cual suponía muchos beneficios en el momento de su adopción, entre los que se encuentran el tamaño de mercado con 500 millones consumidores potenciales, los cuales disponen de un ingreso per cápita de US\$34.000 por año. No obstante, las expectativas no se han cumplido de la mejor forma, dado que en los últimos tres años las exportaciones de Colombia a la Zona Euro han ido en descenso, tanto que entre el 2014 y 2016 se reportó un déficit de la balanza comercial con la UE. Colombia venía exportando un aproximado de US\$10.000 millones a la zona euro en el 2014, pero esta cifra disminuyó para el año 2016 en el cual las exportaciones no

superaron los US\$5.000 millones (ELESPECTADOR.COM, 2018). Estos resultados hablan del mal desempeño que tiene Colombia como país exportador. Al comparar, por ejemplo, con el caso de Chile, este país ha mostrado muy buenos desempeños en lo que se refiere al comercio exterior, tales como la ampliación de su mercado y la diversificación de sus exportaciones, que han sido resultados favorables para el crecimiento del PIB puesto que este ha crecido del 6,6% al 8,2% después de la puesta en marcha del tratado (Banco Interamericano de Desarrollo, 2016).

En cambio, Colombia ha disminuido su capacidad de penetración en el mercado de europeo de 2,3% del PIB al 1,8% del PIB, y su portafolio de exportaciones no ha favorecido al crecimiento de las mismas; por el contrario, su dependencia del sector minero-energético muestra una fuerte caída de la capacidad colombiana para el comercio internacional (ANIF, 2016). Cabe recalcar que durante el primer año transcurrido después de la firma del TLC se empezaron a notar ciertos beneficios, toda vez que en términos generales el comercio entre ambas partes creció en un 5,22% solo en el período entre la puesta en marcha de agosto de 2013 y julio del 2014, lo que reflejaba un panorama positivo a futuro. De hecho, sus exportaciones habían aumentado en un 10,21% para un total de \$8.292 millones de euros, y las importaciones cayeron un 1,09% para situarse en \$5.883 millones de euros, esto a causa de una disminución en la ventas de aeronaves y partes por la Unión Europea (ELESPECTADOR.COM, 2018). A su vez; durante el primer año desde la firma del acuerdo hubo una expansión en el crecimiento del comercio bilateral entre las partes del tratado, y Colombia logró situarse en la quinta posición de países exportadores a la Unión Europea y el cuarto en importaciones provenientes de viejo continente. No obstante, al cumplirse tres años del inicio del TLC entre Colombia y la Unión Europea, el país latinoamericano presentó una abultada balanza comercial deficitaria de casi US\$ 1.500 millones anuales lo que es equivalente al 0,5% del PIB colombiano (Ruiz, Duque, & Redondo, 2017).

Para continuar con el análisis de la situación en la que se encuentra el acuerdo se pueden mencionar que se consideraba que el TLC con la UE iba aumentar 1,3% el crecimiento del PIB anualmente e incrementarían las

exportaciones en 65% (Álvarez & Guerra-Barón, 2013). De estas dos ninguna se materializó en los tres años siguientes, toda vez que el PIB colombiano presentó una disminución desde el 2013 lo que indica que el tratado no ha beneficiado en casi nada al crecimiento de la economía colombiana. De hecho, las exportaciones disminuyeron 51% entre el periodo de agosto del 2015 y julio de 2016 (Observatorio TLC, 2017). Estos resultados dejan en evidencia que en general el tratado ha tenido resultados negativos, generalmente atribuibles a la situación por la que pasa la economía colombiana, con alta dependencia de los precios del petróleo y la falta de estructuras de comercialización internacional que compitan con las exigencias, tales como el atraso logístico y la inflexibilidad de muchas normativas (Centro de Estudios del Trabajo CEDETRABAJO, 2017).

Otro aspecto que se debe resaltar acerca del tiempo transcurrido desde la entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea, es que se puede apreciar que el sector más beneficiado para Colombia es el agrícola, ya que las exportaciones del sector han aumentado un 9,7%, principalmente debido al aumento de las ventas de productos como el banano y el café, los cuales totalizan casi 3.000 millones de Euros y representan el 21% de las ventas totales por parte de Colombia a la Unión Europea (Delegación de la Unión Europea en Colombia, 2015). No obstante, si bien el sector agrícola ha sido uno de los ganadores en los años en los que el acuerdo ha estado en práctica, es importante referir que para que el país pueda capitalizar esas oportunidades y mitigar los riesgos, es necesario avanzar rápidamente en una agenda de mejora del capital físico y humano.

Las ventajas que se generan por el acuerdo deben ser aprovechadas por parte del gobierno mediante la promoción de políticas que fomenten la productividad de los sectores beneficiados para así mantener un comercio en el que todas las partes se vean beneficiadas (Centro de Estudios del Trabajo CEDETRABAJO, 2017). En relación a esta idea, se puede también aclarar que existen productos que a pesar de tener mayores beneficios para entrar a la Zona Euro no tienen la capacidad productiva para competir a los niveles en los que las exigencias internacionales requieren; como es el caso de la leche, ya que la industria colombiana no es capaz de competir con la producción europea de este

bien (Ruiz, Duque, & Redondo, 2017). Finalmente, la evaluación cinco años después de que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y la Unión Europea mostró que las exportaciones colombianas hacia este destino cayeron 41,4%, mientras que las importaciones crecieron 13,8%. Por otro lado, desde el 2016 han venido ganando terreno de manera importante las exportaciones no minero energéticas.

Entre los principales productos que han estado impulsando las exportaciones a Europa están las máquinas, tomates preparados o conservados, máquinas de coser, artículos de tapicería, café y banano. A manera general, en el 2013 se registraba un superávit comercial de US\$1.678 millones, dato que contrasta con el 2017, que cerró con un déficit de US\$1.138 millones (ELESPECTADOR.COM, 2018). Estos resultados evidencian un claro retroceso en las relaciones comerciales con ese bloque ya que además solo se pasó de 613 a 624 (11 productos nuevos) en los cinco años de vigencia del acuerdo (Centro de Estudios del Trabajo CEDETRABAJO, 2017).

En cuanto al impacto de la implementación del Acuerdo en Perú, durante los cinco años de vigencia del TLC, el valor de las exportaciones peruanas a ese bloque cayó a un promedio anual del 3,4%. De hecho, los envíos de productos tradicionales cayeron en el 8,7%, mientras que los no tradicionales crecieron en 8,3%. En este periodo, las exportaciones a la Unión Europea acumularon un total de US\$ 31 186 millones, de los cuales el 39% corresponde a envíos no tradicionales. Los rubros no tradicionales que registraron mayor crecimiento promedio anual fueron: metal mecánico con un aumento del 15% y el agropecuario con el 12,4% de incremento. Así mismo, los rubros no tradicionales con mayor participación en el valor total exportado fueron: agropecuario con 24,4% y pesquero con 5,1% del total exportado. A su vez, en el quinto año de vigencia, el valor de las exportaciones peruanas a la UE alcanzó los US\$ 6 670 millones, lo que significó un incremento del 13,9% con respecto al anterior año

de vigencia del TLC. De este total, el 97,8% se encuentra en la categoría de desgravación inmediata.

Por otro lado, en el último año de vigencia, el valor de las exportaciones tradicionales creció en 16,1%, y concentró el 57,3% del total exportado registrándose un incremento en el valor de las exportaciones de cobre del 43,4% con respecto al cuarto año de vigencia. De igual manera se comportó el zinc con un aumento del 41,3%. Cabe recalcar que en el quinto año de vigencia, el valor de las exportaciones no tradicionales creció en 11%, representando el 42,7% del total exportado. Se destacan los aumentos en el valor de las exportaciones agropecuarias de US\$ 174,6 millones, sidero-metalúrgico US\$ 80,2 millones y químico US\$ 26,4 millones, entre los que más incrementaron. De igual manera, se destaca el incremento del valor exportado de productos tradicionales como minerales de cobre y sus concentrados con US\$ 431,7 millones y calcina de zinc big bag con US\$ 183,8 millones.

Así mismo, se observa el caso de productos no tradicionales como paltas frescas o secas con US\$ 85,3 millones, calamares y potas congelados con US\$ 81,8 millones, arándanos rojos, mirtilos y demás frutos frescos con US\$ 51,9 millones, entre los que más se incrementaron (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018). El resumen se puede observar en la siguiente tabla:

N°	Subpartida	Descripción	4° año de vigencia		5° año de vigencia		Var. 5° año vs. 4° año
			US\$ MILL.	Part.	US\$ MILL.	Part.	
Total Exportaciones			5 858	100%	6 670	100%	13,9%
1	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	783	13,4%	1 215	18,2%	55,1%
2	2711110000	Gas natural, licuado	359	6,1%	442	6,6%	23,0%
3	7108120000	Oro, incluido el oro platinado, en demás formas en bruto, excepto para uso monetario	322	5,5%	400	6,0%	24,1%
4	0901119000	Café sin tostar, sin descafeinar, excepto para siembra	427	7,3%	392	5,9%	-8,1%
5	0804400000	Paltas frescas o secas	287	4,9%	373	5,6%	29,7%
6	2608000000	Minerales de zinc y sus concentrados	341	5,8%	337	5,1%	-1,1%
7	7403110000	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	248	4,2%	283	4,2%	14,1%
8	2608000090	Calcina de zinc. big bag de 2 toneladas. material intermedio con mayor valor agregado	-	0,0%	184	2,8%	-
9	8001100000	Estaño en bruto sin alear	152	2,6%	161	2,4%	5,8%
10	0806100000	Uvas frescas	126	2,1%	153	2,3%	21,5%
11	7901120000	Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc inferior al 99,99% en peso	111	1,9%	150	2,2%	35,3%
12	0810400000	Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género vaccinium, frescos.	96	1,6%	148	2,2%	53,9%
13	0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	123	2,1%	139	2,1%	12,6%
14	0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	127	2,2%	128	1,9%	1,2%
15	1504201000	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, en bruto sin modificar químicamente	104	1,8%	104	1,6%	-0,3%
Resto de productos			2 252	38,4%	2 063	30,9%	-8,4%

Tabla 2: Principales productos de Exportación de Perú; periodo 2016-2017

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018

Elaborado por: la autora.

Cabe recalcar de igual manera, que durante los cinco años de vigencia del TLC Perú-Unión Europea, se han registrado 2750 nuevas empresas exportadoras a la Unión Europea (US\$ 3 930 millones), el 88,2% de las cuales fueron micro y pequeñas empresas. No obstante, en cuanto a la supervivencia de nuevas empresas exportadoras, de las 578 nuevas empresas registradas en el 1° año, sólo 88 siguieron exportando durante los 5 años del TLC. De las 563 nuevas empresas registradas en el segundo año, sólo 110 siguieron exportando

durante los 5 años de vigencia. A su vez, de las 606 nuevas empresas registradas en el tercer año, sólo 171 siguieron exportando durante los 5 años de vigencia. De igual manera, de las 498 nuevas empresas exportadoras registradas en el cuarto año, sólo 228 siguieron exportando durante los 5 años del TLC (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018).

En el caso de Ecuador, uno de los hitos más importantes para el país en materia económica fue la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, en vigencia desde el 1 de enero de 2017 en reemplazo del sistema de preferencias arancelarias previo SGP plus, régimen especial que se otorga unilateralmente y de manera transitoria sin beneficiar a la totalidad de las exportaciones y que el país gozaba hasta el 2014, habiéndose extendido varias veces. De hecho, del total de 2.762 millones de dólares en productos ecuatorianos no petroleros enviados a la UE en el año 2013, el 75% se exportó bajo SGP Plus, sumando un total de \$2.086 millones (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2014).

El Acuerdo Comercial garantiza acceso con 0% de arancel para el 99,7% de los productos agrícolas y el 100% de los productos industriales y pesqueros del Ecuador de forma inmediata. En cifras, los exportadores de la UE ahorrarían €106 millones, mientras que los exportadores ecuatorianos hasta € 248 millones por año. Durante la última década el flujo comercial entre Ecuador y la UE ha sido positivo, con un incremento en las transacciones comerciales entre ambas partes. De hecho, cabe recalcar que mientras que con el resto del mundo, Ecuador ha tenido un balance comercial negativo desde 2008, con la UE ha mantenido un superávit comercial permanente entre 2005 y 2016, lo que se puede apreciar en el siguiente gráfico.

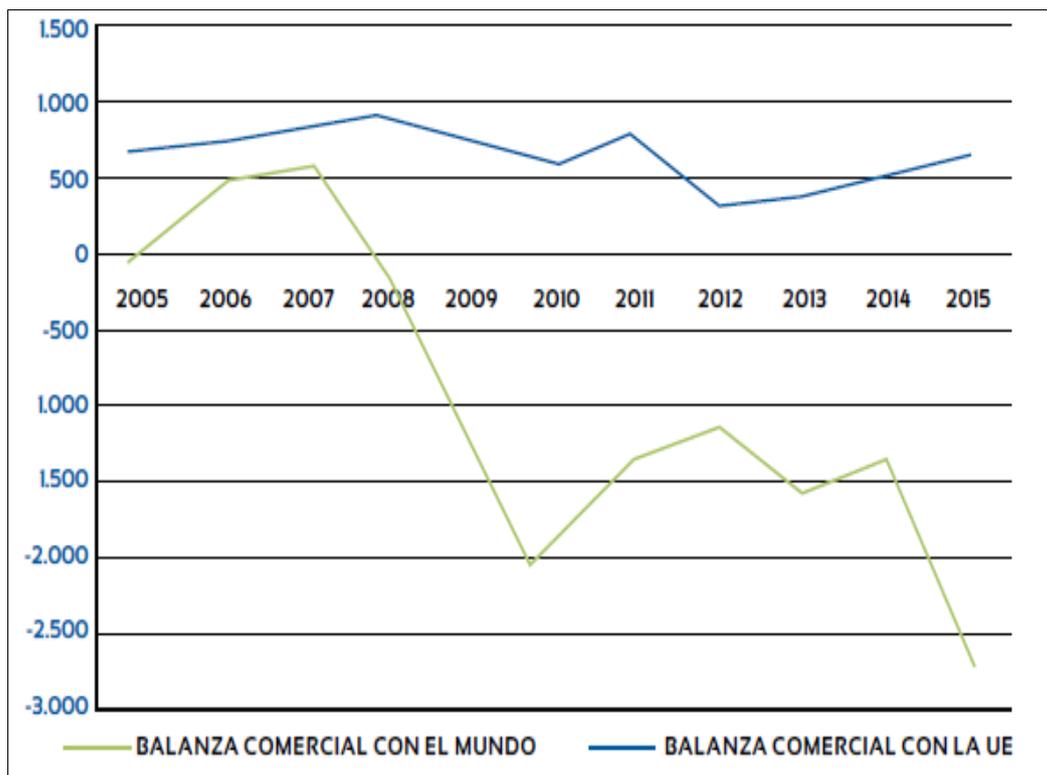


Figura 16: Balanza comercial de bienes y servicios de Ecuador, Mundo y UE 2005-2015.

Fuente: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2015

Elaborado por: la autora.

El bloque europeo se ha convertido en el principal mercado para las exportaciones de los productos no-petroleros del Ecuador toda vez que el incremento de las exportaciones de Ecuador hacia la UE fue del 63% gracias al sistema generalizado de preferencias SGP plus, el cual benefició al 85% de sus exportadores, manteniendo un superávit comercial. En general, el comercio entre ambas partes alcanzó los €3.642 millones en 2016, ubicando a la UE como el segundo socio comercial de Ecuador, representando el 13,2% de su comercio en el mundo (Revista Ekos Negocios, 2018). En cuanto a los primeros resultados posteriores a la firma del acuerdo, luego de los primeros 10 meses; desde el 1 de enero hasta finales de octubre de 2017, hubo un incremento del 23% de los flujos comerciales entre Ecuador y la UE (Revista Ekos Negocios, 2018).

Tradicionalmente, el 75% de lo exportado por Ecuador a la UE ha sido frutas frescas y el resto se relaciona con pesca; principalmente camarón y atún;

y otros productos en menor proporción donde apenas un 3% corresponde a productos industriales (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico:

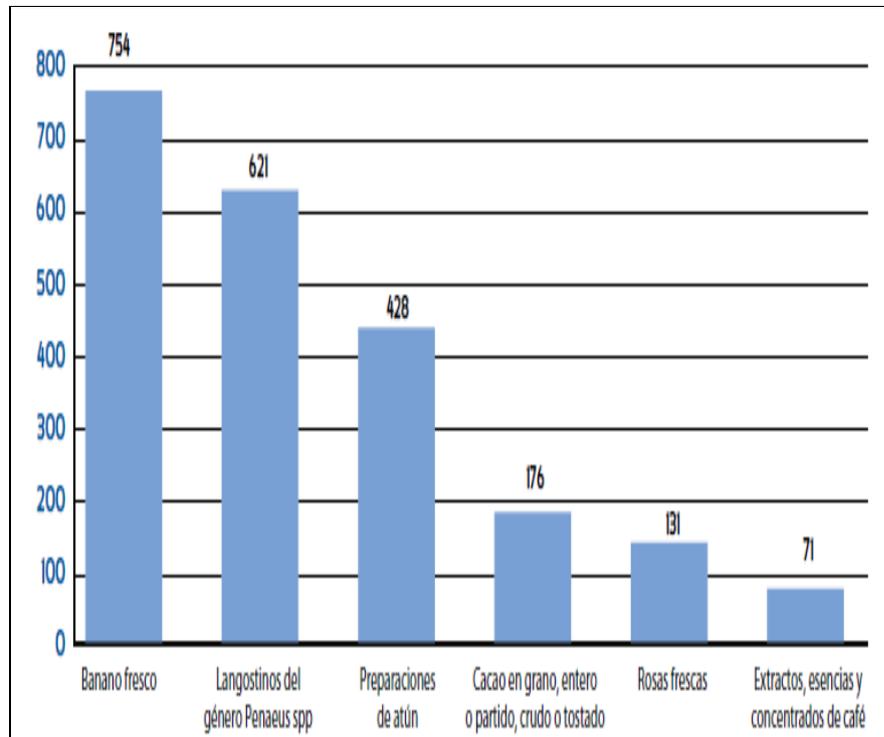


Figura 17: Principales productos exportados de Ecuador a la UE 2005-2015.

Fuente: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2015

Elaborado por: la autora.

En cuanto a los destinos de exportación dentro del bloque, los principales destinos son España y Países Bajos (Holanda) donde suman casi el 40% de las importaciones de productos ecuatorianos. No obstante, cabe recalcar que desde Holanda se distribuyen productos a otros países de la zona Euro, lo cual implica que el consumo se extiende a toda la región. Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017):

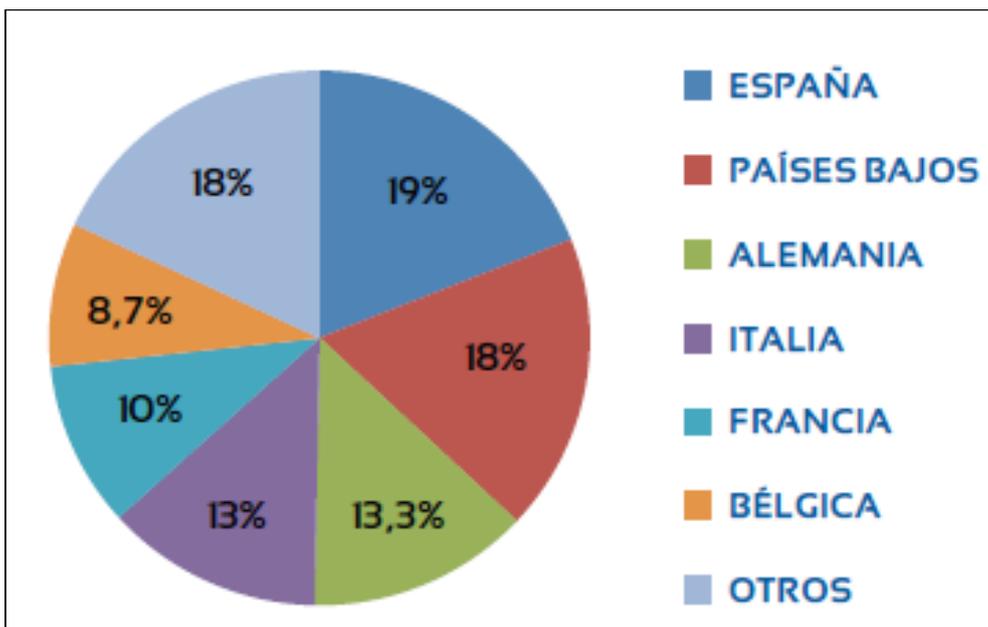


Figura 18: Principales mercados de Ecuador en la UE, 2005-2015.

Fuente: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2015

Elaborado por: la autora.

Por otro lado, el 92% de las importaciones desde la UE a Ecuador tradicionalmente han sido productos industriales o insumos. En contraste con el aumento de las exportaciones del 12% a la UE en comparación al 2016, las importaciones desde la UE registraron un incremento del 38%. No obstante, es importante destacar que la mayoría se tratan de productos que no amenazan la producción nacional sino productos o insumos necesarios para fortalecer procesos productivos ecuatorianos (Revista Ekos Negocios, 2018).

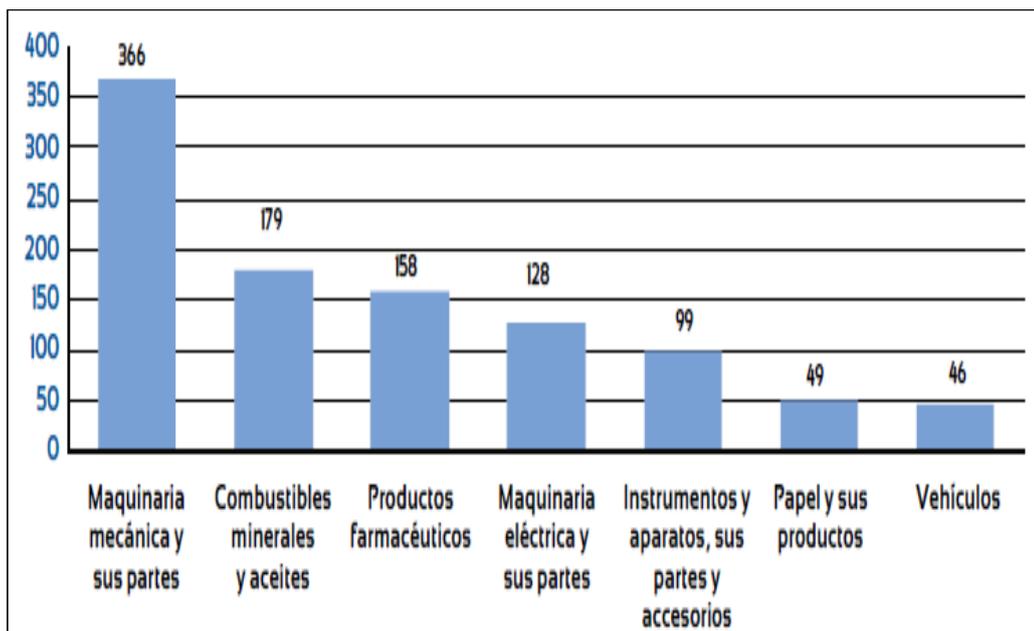


Figura 19: Principales importaciones de Ecuador desde la UE, 2005-2015.

Fuente: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2015

Elaborado por: la autora.

En cuanto a la evaluación después de un año de la implementación del Acuerdo, las exportaciones no petroleras pasaron de \$ 5.149 millones en el 2017 a \$ 5.484 millones en el 2018, de acuerdo a un análisis del periodo enero a mayo del 2018 (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, 2018). La Unión Europea (UE) y China son los destinos de mayor crecimiento. Las exportaciones hacia el primer bloque alcanzaron un alza del 4,1% en valor FOB, mientras que hacia el otro registraron un aumento del 106%. El detalle de la variación de acuerdo a cada destino se puede apreciar en la siguiente tabla.

VARIACIONES (ENE-MAY)						
PAÍS	2015-2016		2016-2017		2017-2018	
	FOB %	TON %	FOB %	TON %	FOB %	TON %
TOTAL	-8,98%	0,57%	11,94%	7,76%	6,51%	4,12%
ESTADOS UNIDOS	-24,69%	-5,14%	7,04%	5,44%	-6,55%	-13,28%
RUSIA	5,36%	12,91%	15,42%	10,01%	0,33%	2,15%
COLOMBIA	-5,36%	12,89%	-2,41%	2,04%	9,05%	-2,34%
CHINA	-6,65%	-24,61%	-3,46%	1,92%	106,64%	34,82%
ITALIA	11,85%	37,15%	58,49%	98,96%	24,40%	7,52%
ESPAÑA	9,38%	29,31%	17,52%	-7,66%	-6,43%	2,48%
ALEMANIA	-0,91%	13,23%	-10,36%	-15,32%	-2,46%	-16,62%
PAÍSES BAJOS	-8,48%	-16,22%	30,51%	41,94%	-13,16%	-1,04%
FRANCIA	-0,55%	-9,78%	4,53%	13,22%	0,22%	-10,79%
ARGENTINA	-5,72%	-10,60%	19,39%	25,62%	20,27%	3,43%
CHILE	-4,33%	0,18%	17,13%	18,48%	15,15%	20,27%
PERÚ	-4,31%	6,54%	12,42%	9,34%	25,54%	40,11%
JAPÓN	16,73%	81,02%	-0,81%	-46,43%	-8,16%	-21,01%
REINO UNIDO	-28,70%	-43,42%	31,61%	24,48%	-7,32%	-13,82%
MÉXICO	37,37%	99,86%	-24,63%	-29,94%	-4,69%	25,71%

Tabla 3: Variación exportaciones de Ecuador; periodo 2015-2018

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, 2018 **Elaborado por:** la autora.

Entre los meses de enero y mayo de 2018, el resultado de la Balanza Comercial no petrolera en millones de USD fue favorable, en cuanto a los países del bloque UE, principalmente con Italia, Holanda, Francia y España. Esto se puede ver, al igual que el déficit comercial con otros países; en el siguiente gráfico (Banco Central del Ecuador, 2018):

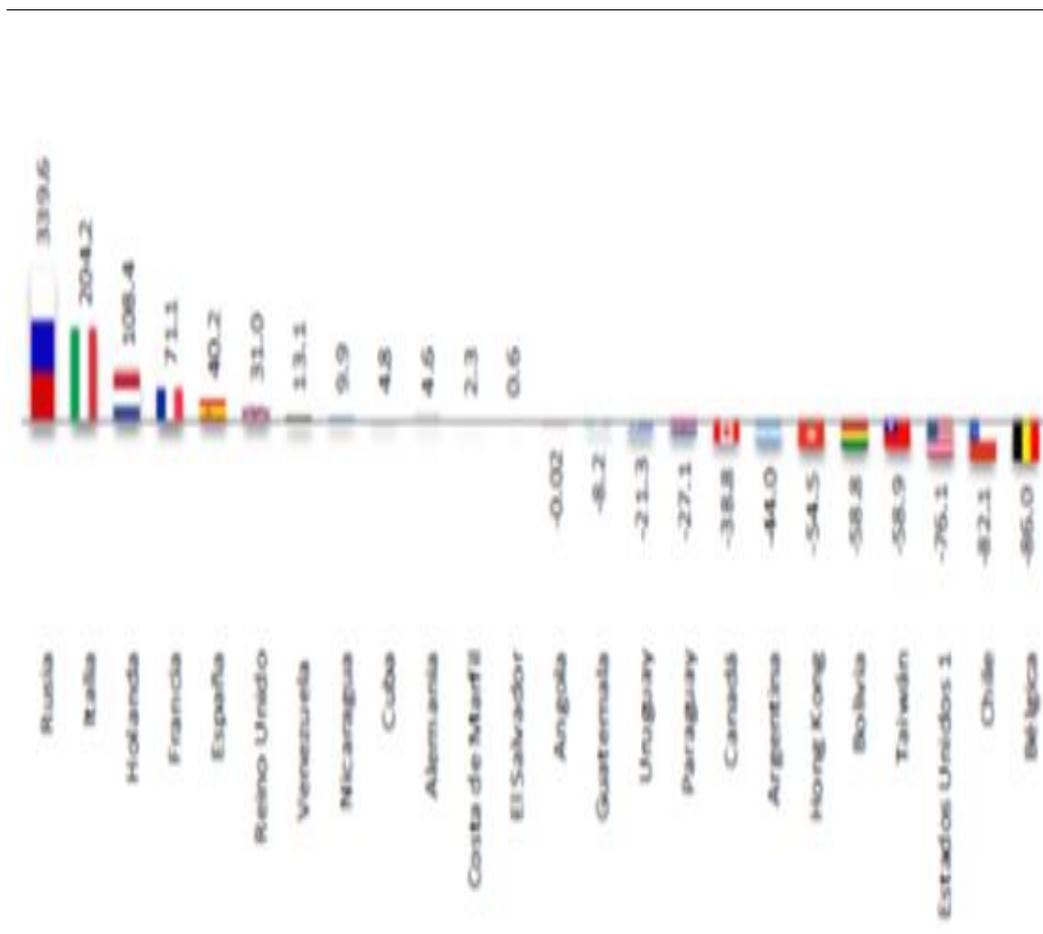


Figura 20: Balanza comercial con principales socios de Ecuador, 2018.

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018

Elaborado por: la autora.

Por otro lado, banano y plátano, acuicultura, pesca, flores y plantas, cacao y elaborados y metalmecánica concentraron el 80,8% de las exportaciones. De hecho, las exportaciones no petroleras – tradicionales de mayo de 2017 a mayo de 2018, alcanzaron un valor FOB promedio mensual de USD 615.4 millones. La participación de los bienes que conforman este grupo fue la siguiente: banano y plátano (42%), camarón (44%), cacao y elaborados (8.6%), atún y pescado (3.9%); y, café y elaborados (1.5%), lo que se puede observar a continuación (Banco Central del Ecuador, 2018).

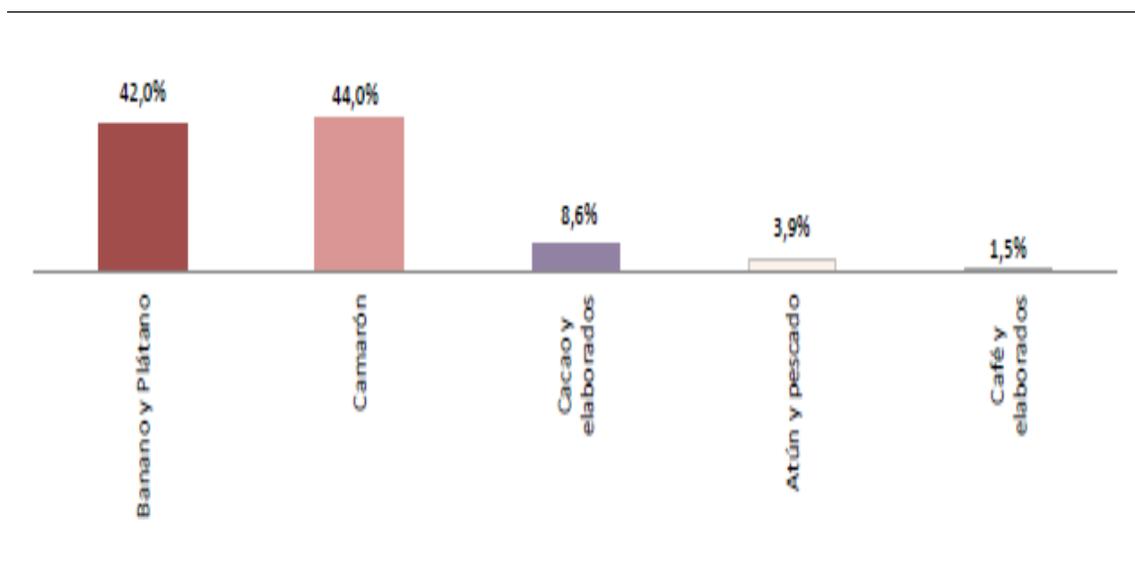


Figura 21: Principales exportaciones ecuatorianas, 2018.

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2018

Elaborado por: la autora.

No obstante, cabe recalcar que ha sido la Unión Europea la que obtuvo la mayor ventaja en el primer año de aplicación del Acuerdo Comercial Multipartes. La UE aumentó las exportaciones de sus productos procesados en un 296,57% en el primer año del convenio comercial. En especial, se destacan las importaciones ecuatorianas de semillas oleaginosas, las cuales se incrementaron en un 881,82%; la importación de té con el 265,75%; vino y cerveza en un 265,14%; legumbres en un 200,61% y crustáceos el 936,36%. Además, en los años previos al acuerdo comercial no había importaciones de trigo desde el bloque europeo, pero ahora sí (Observatorio del Cambio Rural (Ocaru), 2018). De hecho, el Parlamento Europeo destaca en su informe anual sobre la implementación de sus acuerdos de comercio en el mundo, el hecho de que el tratado entre el bloque comunitario y Colombia, Ecuador y Perú funciona bien y ha creado importantes oportunidades de negocio para ambas partes (Parlamento Europeo, 2018) toda vez que desde que entró en vigor en marzo de 2013 para Colombia y Perú y al que Ecuador se sumó en noviembre del 2016, se registraron incrementos en su volumen de intercambios comerciales con la UE. El aumento en 2017 frente al año anterior fue del 6,8% para Colombia, del 15,7% para Perú y del 20% para Ecuador, recién llegado al acuerdo.

CAPÍTULO IV: Determinación de evidencias sobre desplazamiento de ventajas competitivas.

En esta sección, se analizan en base a cifras oficiales los resultados obtenidos en la Balanza Comercial de las naciones vinculadas al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea. En el caso de Colombia, el volumen fue equivalente a 11.600 millones de euros en 2017 frente a 10.800 millones de euros en 2016, un intercambio en el que la UE registró un ligero superávit comercial de 367 millones de euros frente a su tradicional déficit con la región. En cuanto a Perú, este país tuvo un volumen de intercambios comerciales con la UE de 10,200 millones de euros y el bloque comunitario aumentó su déficit comercial con el país andino, de 1.500 millones a 2.000 millones de euros (El Comercio Perú, 2018).

En el caso de Ecuador, se registró un incremento del volumen bilateral de 4.360 millones de euros en 2016 a 5.250 millones en 2017, un impulso motivado por la eliminación inmediata de aranceles en la mayoría de la oferta de exportación de Ecuador y progresiva para los productos europeos (Parlamento Europeo, 2018).

Impacto en las exportaciones de Banano posterior al Acuerdo Multipartes.

El impacto sobre el sector bananero ecuatoriano ha sido un tema trascendental del debate de eventuales acuerdos comerciales, incluyendo el vigente con la UE. Su importancia se refleja, por ejemplo, en sus niveles de producción, los cuales aumentaron entre 1990 y 2009 de 3 a 7,6 millones de toneladas. De igual manera, las exportaciones durante el mismo período mostraron una regular tendencia hacia el alza; toda vez que la participación de Ecuador en el mercado mundial del banano aumentó de 23,9% en 1990 a 27,8% en 1995, 27,9% en 2000, 29,4% en 2005 y 29,3% en 2008 (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011). Esto se puede observar en el siguiente gráfico:

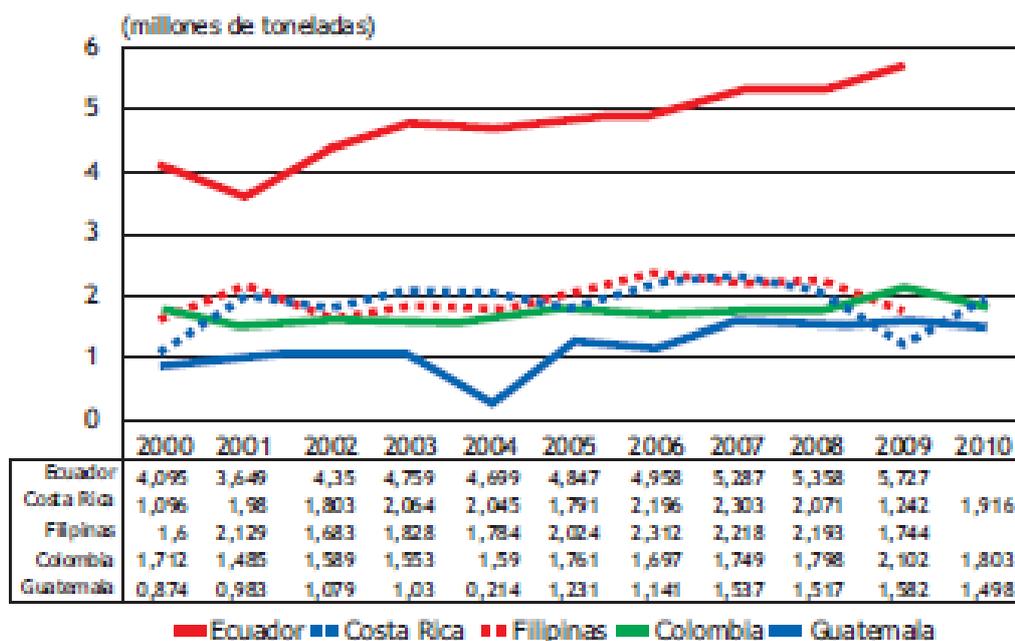


Figura 22: Exportaciones de banano ecuatoriano, 2000-2009.

Fuente: COMTRADE

Elaborado por: la autora

En el caso particular del Banano, Ecuador no sólo es el mayor exportador de banano a nivel mundial, sino que ha demostrado ser un actor competitivo en el mercado del banano. De hecho, Ecuador es el único país capaz de exportar volúmenes importantes de banano a diferentes segmentos del mercado mundial; incluyendo el mercado del Este Asiático y Oceanía, de manera sostenida durante todo el año. En el caso de la UE, este bloque se ha convertido en un mercado estratégico para las exportaciones ecuatorianas de banano. A manera de ejemplo, el 85% de las exportaciones de banano del Ecuador en el 2009 se dirigieron únicamente a tres mercados: la Unión Europea (39,2%), Rusia (23%) y los Estados Unidos (22,4%). Además, las exportaciones ecuatorianas hacia la UE se incrementaron entre el 2000 y el 2009 de 1,4 millones de toneladas a 2,2 (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011). Esto se puede observar en el siguiente gráfico:

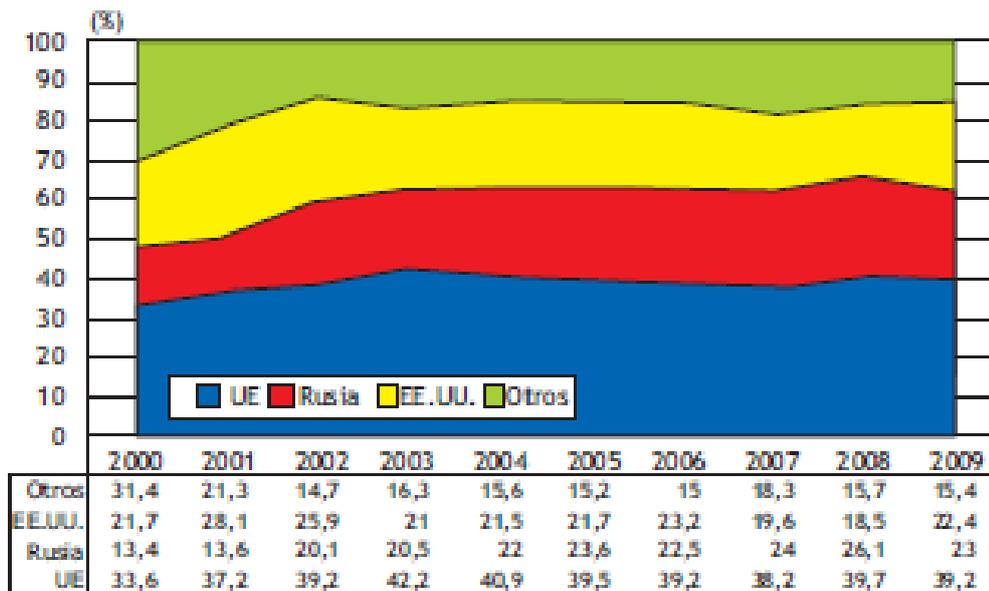


Figura 23: Participación exportaciones de banano ecuatoriano, 2000-2009.

Fuente: COMTRADE

Elaborado por: la autora

No obstante, en el 2015 las exportaciones mundiales de banano registraron su primer descenso desde 2010, tras haber alcanzado un nivel sin precedentes de 18,6 millones de toneladas en 2014. Aunque la demanda de importaciones siguió siendo fuerte en todas las regiones, los efectos adversos del fenómeno de El Niño, así como la propagación de la *fusariosis* del banano, afectaron negativamente a los rendimientos y produjeron una escasez de producción en varias de las principales regiones productoras y exportadoras. La mayor parte del descenso se explicó por una caída del 50 % de los volúmenes exportados por Filipinas, donde un prolongado período de sequía afectó fuertemente a la calidad y el volumen de la producción. Filipinas, anteriormente el segundo exportador mundial después de Ecuador, había alcanzado un volumen máximo de exportación de 3,68 millones de toneladas en 2014, que se redujo a 1,85 millones de toneladas en 2015. Como consecuencia de los menores envíos de Filipinas, los principales destinos de las exportaciones, estos es, el Japón y China, aumentaron sus pedidos al Ecuador para satisfacer la demanda interna.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe mostraron un descenso del 1 % debido a los menores envíos de Costa Rica y Colombia, dos de los principales exportadores de la región (FAO, 2017).

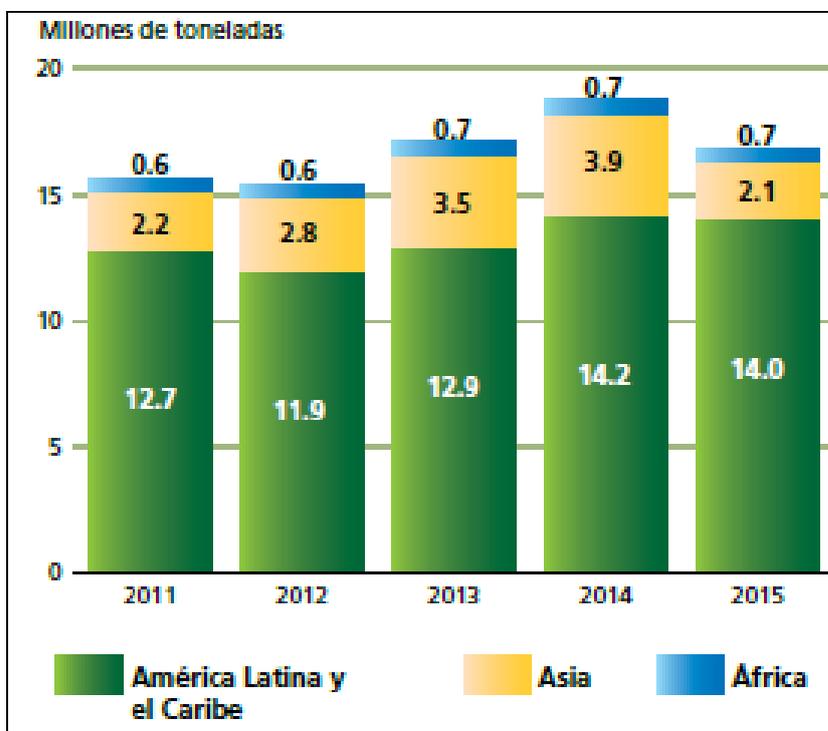


Figura 24: Participación exportaciones banano mundial.

Fuente: FAO

Elaborado por: la autora.

El crecimiento de las exportaciones en América Latina se debió principalmente a la recuperación de los dos mayores exportadores, el Ecuador, que se recuperó de las condiciones meteorológicas adversas, y Guatemala, que se benefició del tratado de libre comercio con los Estados Unidos y el acceso preferencial a la Unión Europea. A su vez, Perú experimentó un rápido crecimiento de las exportaciones, al beneficiarse de su especialización en la producción de banano orgánico, lo cual fue favorecido por la creciente demanda de este tipo de producto en Estados Unidos y permitió que las exportaciones del Perú alcanzaran 191 000 toneladas en 2015 (El Comercio Perú, 2018). Por otro lado, el volumen mundial de importaciones de banano se situó en 17 millones de toneladas en 2015.

Los dos mayores importadores netos, la Unión Europea y Estados Unidos, registraron un crecimiento moderado y alcanzaron el 31 % y el 27 % del volumen total de las importaciones mundiales respectivamente. La fuerte demanda, favorecida por una mayor concienciación en materia de salud y, por consiguiente, un mayor consumo de fruta, fue el principal motor del crecimiento de las importaciones en la Unión Europea, toda vez que sus importaciones aumentaron en 3 %, impulsadas por la fuerte demanda de los consumidores en los principales países importadores. De igual manera, en las economías orientales de la UE se registró un fuerte crecimiento de las importaciones de banano. Por ejemplo, el volumen bruto de importación de Eslovaquia creció en 13 %, el de Polonia en 10 % y el de Estonia en 19 %, apoyados por el aumento de los ingresos, la disminución de los precios de las importaciones y el cambio de las preferencias de los consumidores. En Croacia, la adhesión a la Unión Europea en julio de 2013 dio un impulso adicional a la demanda de importaciones (FAO, 2017). En general, las importaciones de la Unión Europea alcanzaron el nivel sin precedentes de 5,2 millones de toneladas, con el 70% de los envíos procedentes de los tres principales productores y exportadores; Ecuador, Colombia y Costa Rica.

No obstante, cabe recalcar que las exportaciones del Ecuador a la UE se redujeron en un 8 % en 2015, debido a las condiciones climáticas adversas que afectaron a la producción y a la falta de acceso preferencial a la Unión Europea, lo que dificultó su situación en relación con sus principales competidores. De hecho, las importaciones de Colombia registraron un crecimiento del 21 % debido a la competitividad de sus precios de exportación y a su vigente acuerdo comercial con la Unión Europea en el mismo período. A su vez, se destaca que el consumo per cápita en la Unión Europea creció un 3 %, pasando de 11,3 kilogramos en 2014 a 11,6 kilogramos en 2015, impulsado principalmente por un mayor consumo en los nuevos Estados Miembros, que duplicaron su consumo entre 2012 y 2015 hasta alcanzar los 9,6 kilogramos en 2015 (FAO, 2017).

En cuanto a la distribución del resto de mercados de destino del banano, las importaciones brutas en los Estados Unidos aumentaron un 1 % situándose en 4,6 millones de toneladas en 2015, favorecidas por un crecimiento demográfico moderado. Casi el 40 % de todos los envíos a los Estados Unidos procedió de Guatemala, que registró un crecimiento del volumen del 3 % en 2015, debido en parte a su calidad de miembro del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR con los Estados Unidos. Las importaciones de Costa Rica, que también es miembro del tratado CAFTA-DR y que anteriormente fue el segundo proveedor más grande de los Estados Unidos, experimentó una disminución del volumen del 19 % en 2015, ya que el precio mínimo de exportación establecido por el Gobierno costarricense fue significativamente más alto que los precios ofrecidos por los proveedores de banano competidores, lo que significó que las importaciones del Ecuador y Honduras registraran un crecimiento del 8 y 10 %, respectivamente. El consumo per cápita en Estados Unidos se mantuvo elevado en 12,6 kilogramos en 2015, ya que el aumento de los suministros estuvo más o menos en línea con el crecimiento de la población (FAO, 2017).

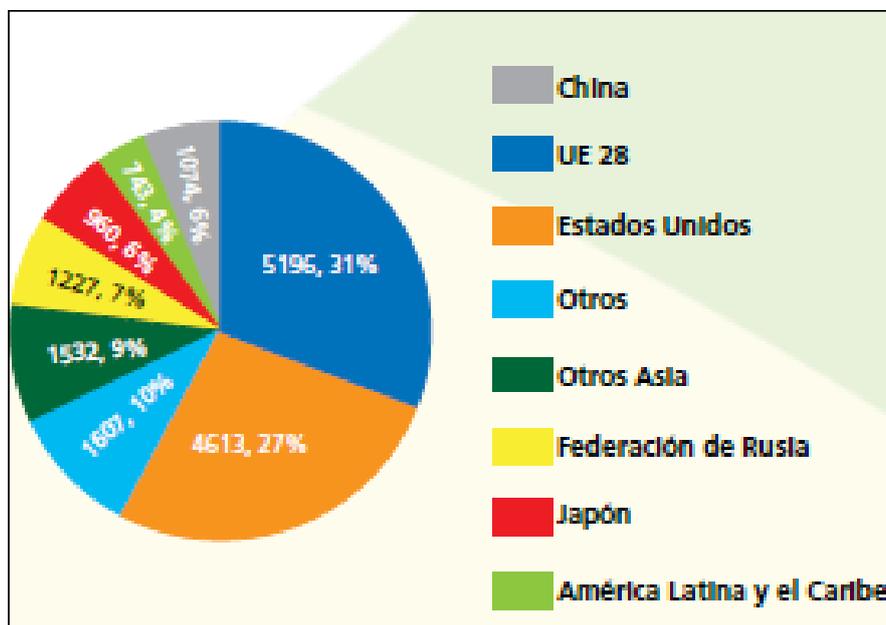


Figura 25: Principales Consumidores de Banano, 2017.

Fuente: FAO, 2017

Elaborado por: la autora.

En el 2016, las exportaciones mundiales de banano experimentaron una ligera recuperación y superaron marginalmente los 17 millones de toneladas, a pesar de los menores envíos de dos de los principales exportadores, Ecuador y Filipinas. Pese a esto, Ecuador continuó siendo el mayor exportador mundial, pese a que sus exportaciones descendieron ligeramente por debajo de los 6 millones de toneladas, luego de que las condiciones meteorológicas adversas afectaran a los niveles de productividad en un 25 a 30%.

Por otro lado, en Filipinas, la producción cayó un 24 % a 1,4 millones de toneladas después de que el tifón Melor causara estragos en los cultivos en todo el país en diciembre de 2015. En cambio, Costa Rica y Colombia, dos de los principales competidores del Ecuador, se beneficiaron de un clima favorable y, por tanto, de un aumento de los rendimientos y de su volumen de exportación, el cual aumentó en un 10 %. En cuanto a la demanda, esta se mantuvo firme en los principales importadores, debido a una pronunciada tendencia sanitaria y a las estrategias competitivas de precios al por menor, en especial en los Estados Unidos, Alemania y el Reino Unido. A su vez, se destaca el crecimiento de las importaciones de la Unión Europea en un 5 %, las cuales llegaron a 5,4 millones de toneladas (FAO, 2017).

En cuanto a datos más actuales, tras dos años consecutivos de crecimiento sostenido, las exportaciones mundiales de banano, alcanzaron los 18,1 millones de toneladas en 2017. Esto representa una recuperación importante con respecto a la caída de las exportaciones en 2015 ocasionada por el clima, cuando los volúmenes se redujeron a 16,7 millones de toneladas. En el contexto de una fuerte demanda en los principales mercados, los volúmenes de exportación se beneficiaron del aumento de la oferta por parte de algunas de las principales regiones exportadoras, principalmente América Latina y el Caribe, las que aumentaron un 4 %, gracias a un crecimiento estimado del 10 % en el Ecuador y Colombia, dos de los cuatro principales exportadores de la región (FAO, 2018). Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico:

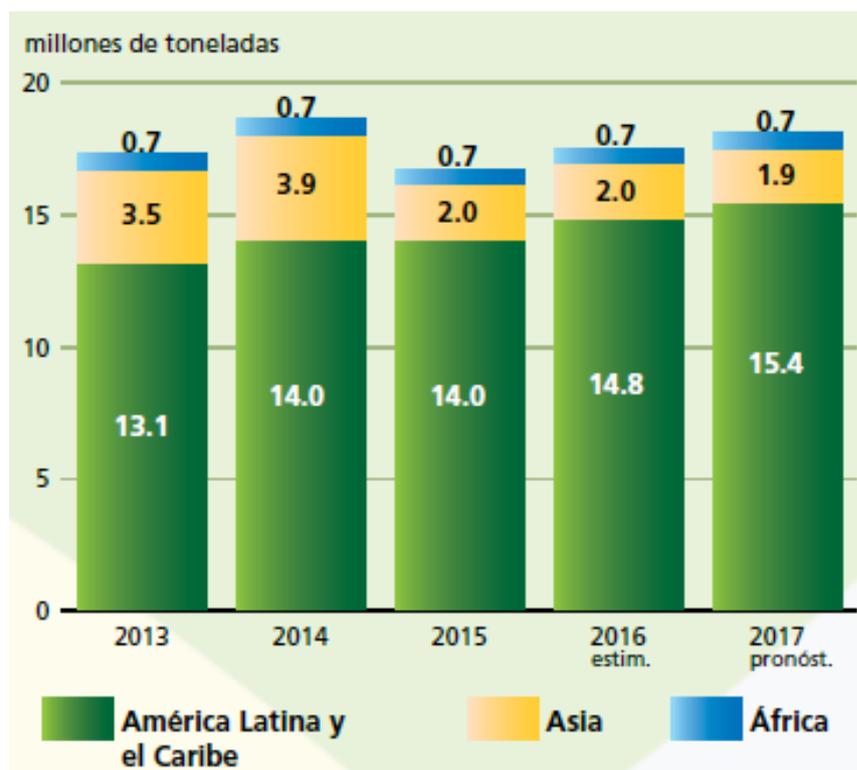


Figura 26: Principales regiones exportadoras de Banano, 2017.

Fuente: FAO, 2018

Elaborado por: la autora.

Los dos países se han beneficiado de las reducciones arancelarias previstas en el marco de los acuerdos entre la UE y los países andinos, tras la disminución del tipo arancelario de 127 euros a 97 euros por tonelada para el Ecuador y de 103 euros a 96 euros por tonelada para Colombia a partir del 1 de enero de 2017. A pesar de una serie de problemas en los cultivos relacionados con el clima en el primer semestre del año, los datos indican que las exportaciones del Ecuador alcanzaron un récord de 6,5 millones de toneladas en 2017, lo que representa casi el 40 % de los envíos mundiales. Las inundaciones en algunas de las principales regiones productoras ecuatorianas habían provocado notables aumentos de precios en el primer semestre del año, debilitando la posición competitiva del Ecuador y provocando subidas de precios en los Estados Unidos, uno de los principales destinos de sus envíos. Esto facilitó el aumento de los envíos de Colombia, que incrementó la producción mediante la expansión de la superficie sembrada y el aumento de la productividad relacionada con la tecnología, lo que permitió ofrecer precios más competitivos.

Se estima que los envíos de Colombia ascendieron a casi 2 millones de toneladas en 2017, lo que equivale al 12 % del total de las exportaciones mundiales. A su vez, las exportaciones de Guatemala, el tercer principal exportador en la región, registraron un descenso de 5,5 %, como consecuencia de los daños ocasionados por los huracanes a la producción y la infraestructura, lo que hizo que una parte considerable de la cosecha no fuera apta para la exportación a los Estados Unidos, el destino más importante del banano guatemaltecos (FAO, 2018). Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico:

	2011-2015 avg.	2016	2017
<i>(thousand tonnes)</i>			
Latin America & Caribbean	13 216.1	14808.1	15407.9
Central and South America	12 845.7	14418.8	15230.6
Belize	96.0	70.7	74.7
Bolivia	108.6	114.7	102.4
Brazil	92.7	63.6	62.9
Colombia	1 703.1	1841.9	1989.3
Costa Rica	2 009.5	2365.0	2427.9
Ecuador	5 471.0	5974.4	6547.9
Guatemala	1 824.5	2239.3	2116.1
Honduras	664.5	659.1	666.8
Mexico	326.8	448.3	555.9
Nicaragua	55.4	109.2	131.5
Panama	278.2	249.6	275.3
Peru	141.0	202.4	201.6
Suriname	73.8	80.7	78.3
Venezuela	0.5	0.0	0.0

Tabla 4: Variación exportaciones globales de Banano; periodo 2011-2017

Fuente: FAO, 2018

Elaborado por: la autora.

Por otro lado, el volumen global de las importaciones de banano en 17,8 millones de toneladas en 2017, lo que representa un aumento del 4 % con

respecto al 2016, presentando un crecimiento moderado en los dos mayores importadores netos, la Unión Europea y los Estados Unidos, con tasas previstas del 2 y el 3 %, respectivamente. En ambos mercados, una creciente preocupación por los aspectos relativos a la salud está contribuyendo a fomentar el consumo de fruta, y el banano figura entre las opciones más populares debido a que es una fruta nutritiva, conveniente y que sacia. En la Unión Europea, las estrategias de precios altamente competitivos de los minoristas favorecen aún más la popularidad del banano (FAO, 2018). A continuación, se detallan estos datos en el siguiente gráfico:

	2011-2015 avg.	2016	2017
	<i>(thousand tonnes)</i>		
DEVELOPED COUNTRIES	12 888.6	13791.6	14281.4
EC (28)	4 840.7	5435.1	5549.3
Other Europe	1 917.2	2061.3	2 225.9
Albania	18.4	22.8	23.0
Belarus	62.4	64.4	75.0
Bosnia Herzegovina	33.4	45.0	52.6
Croatia	51.9	59.0	62.4
Iceland	4.0	3.6	3.9
Macedonia Former YR	19.0	22.6	23.5
Moldova Rep.	10.8	10.8	10.5
Norway	81.1	83.6	85.3
Russian Fed.	1 276.1	1356.0	1480.7
Serbia Montenegro			
Serbia	46.4	58.2	73.1
Montenegro	8.1	10.7	12.2
Switzerland	82.2	89.8	92.9
Ukraine	223.4	191.9	230.7

Tabla 5: Variación importaciones globales de Banano; periodo 2011-2017

Fuente: FAO, 2018

Elaborado por: la autora.

Las importaciones brutas de la Unión Europea (UE) alcanzaron el volumen sin precedentes de 5,5 millones de toneladas en 2017, lo que sitúa firmemente a la UE como el mayor importador mundial de banano, con una

participación estimada en 31 % en el volumen total. Además de la creciente preocupación por los aspectos relativos a la salud en los principales países importadores, el aumento de los ingresos en los nuevos estados miembros de la UE como Polonia, Eslovaquia y Estonia también contribuye a un mayor consumo de banano. Por otro lado, en los principales mercados bananeros de Alemania, Francia y el Reino Unido, la creciente demanda de banano certificado (comercio justo, orgánico, entre otros sellos) se está acentuando, lo que brinda la oportunidad de obtener mayores márgenes de ganancias (FAO, 2018). Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico:

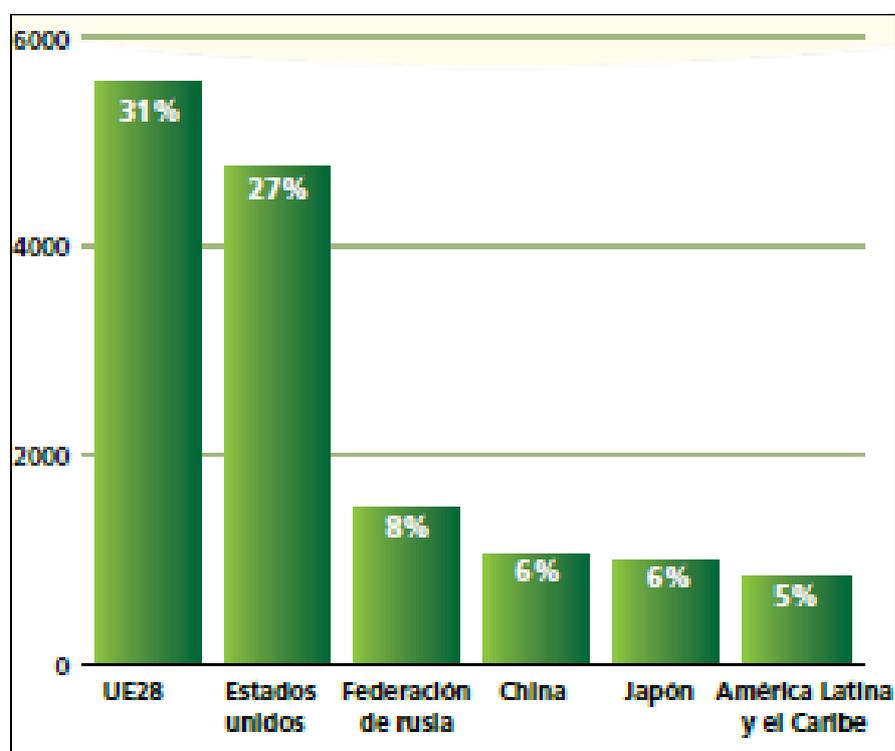


Figura 27: Consumo en principales regiones exportadoras de Banano, 2017.

Fuente: FAO, 2018

Elaborado por: la autora.

En cuanto a las importaciones por origen, tres de los principales países exportadores de América Latina y el Caribe; Ecuador, Costa Rica y Colombia, siguen dominando el mercado, al contribuir cada uno con un 20 % de las importaciones totales de la Unión Europea. Los volúmenes de los tres

exportadores parecen haberse beneficiado de las reducciones arancelarias introducidas en enero de 2017, lo que podría amenazar los envíos de los exportadores competidores de África, el Caribe y el Pacífico (ACP).

Por otro lado, en relación a los umbrales de importación establecidos por la Comisión Europea como parte del Mecanismo de estabilización del banano, tres exportadores de América Latina y el Caribe superaron significativamente los volúmenes de importación acordados en los respectivos acuerdos comerciales bilaterales. En detalle, los volúmenes de Nicaragua alcanzaron el 351 % del nivel acordado, mientras que los volúmenes de Guatemala y el Perú alcanzaron el 151 y 118 %, respectivamente, lo que constituye motivo de preocupación tanto para los exportadores ACP como para los productores de la UE. En cuanto a las reducciones arancelarias programadas, la tasa arancelaria NMF (Nación Más Favorecida) disminuyó a 118 euros por tonelada y a 89 euros por tonelada a partir del 1 de enero de 2018. En el caso de las importaciones procedentes del Ecuador, estas pagan 90 euros por tonelada a partir de la misma fecha (FAO, 2018). De hecho, la exportación de banano ecuatoriano se ha beneficiado de manera significativa bajo el Acuerdo Comercial ya que, en el 2017, el primer año de vigencia del Acuerdo, una tonelada del banano fresco quedó sujeta a un arancel de 97 euros, el mismo que se reducirá gradualmente cada año hasta llegar a 75 euros por tonelada en 2020. Cabe recalcar que los exportadores de banano de países sin ningún tipo de acuerdo comercial con la UE están sujetos a un arancel de 122 euros por tonelada desde el 2017. Por ende, tomando en cuenta la base del volumen de banano exportado de Ecuador a la UE en 2015 (1,36 millones de toneladas) los exportadores de Ecuador ahorrarán un promedio de 25 euros/tonelada, es decir alrededor de 34 millones de euros al año (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Esto es muy importante si se toma en cuenta que la UE ha sido el principal mercado de destino del Banano ecuatoriano, lo que se puede apreciar en la siguiente tabla (Banco Central del Ecuador, 2017):

Área Económica Destino	2013	2014	2015	2016	Jun-2017	Total
Unión Europea	648,292	797,370	855,332	869,997	514,399	3,685,390
Rusia	541,224	545,206	553,963	568,647	336,703	2,545,742
Estados Unidos	420,531	434,349	481,074	472,649	331,078	2,139,680
Turquía	209,981	179,890	207,574	105,349	51,818	754,611
Asociación Latinoamericana de Integración	169,972	172,485	179,967	190,229	99,612	812,264
Resto del Mundo	335,828	460,906	542,227	535,135	310,494	2,184,589
Total	2,325,828	2,590,205	2,820,136	2,742,005	1,644,103	12,122,277

Tabla 6: Principales destinos de Exportación de Ecuador; periodo 2013-2016

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2017.

Elaborado por: la autora.

Cabe recalcar que en los últimos cinco años, la UE se ha consolidado como el principal mercado de destino para el banano ecuatoriano, recibiendo el 30% de las exportaciones, seguido por Rusia y Estados Unidos. De hecho, a las exportaciones de banano ecuatoriano se incrementaron en un 12% entre enero y octubre de 2017 y el mismo periodo de 2016, vendiéndose un total de 5.333 toneladas de la fruta por \$ 2.490 millones, equivalente a cerca de 325 millones de cajas. Esto muestra un incremento considerable en comparación al 2016; cuando se vendieron 315 millones. (El Telégrafo, 2017). Esto se puede observar en el siguiente gráfico (Banco Central del Ecuador, 2017):

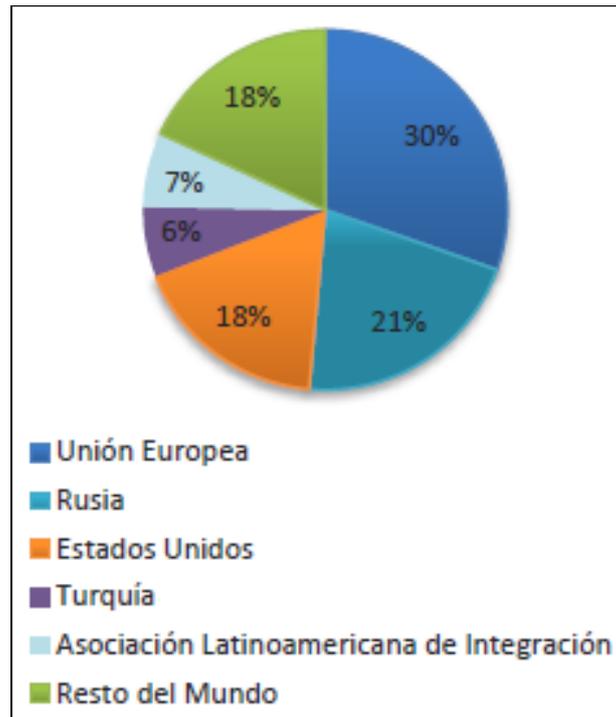


Figura 28: Consumo en principales regiones exportadoras de Banano, 2017.

Fuente: FAO, 2018

Elaborado por: la autora.

Por otro lado, si se observa el detalle por país de destino dentro del bloque europeo, se puede apreciar que entre Bélgica y Alemania se encuentran los principales consumidores de Banano ecuatoriano. Esto se puede observar en la siguiente tabla (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017):

BANANO FRESCO (SA 0803.90.10), EUR								
SOCIO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	VARIACIÓN 2015-2016 (%)	PARTICIPACIÓN (%)
Unión Europea	813.054.040	768.079.627	736.234.260	807.048.614	798.969.053	754.291.149	-5,6	100
Bélgica	253.841.950	247.487.023	211.966.085	210.664.666	193.851.820	155.281.408	-20,0	20,6
Alemania	98.976.100	135.794.779	140.322.411	171.618.433	141.860.212	149.454.472	5,3	19,8
Italia	172.957.588	105.493.860	120.593.014	143.071.386	95.798.113	88.814.973	-7,3	11,8
Grecia	N/A	54.719.256	50.619.957	57.092.699	61.527.602	76.213.992	24,0	10

Tabla 7: Principales destinos de Exportación de Ecuador en la UE; periodo 2011-2016

Fuente: Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017.

Elaborado por: la autora.

En cuanto a Colombia, sus exportaciones de banano en el año 2017 sumaron US \$850 millones, con un total de 98,4 millones de cajas, aumentando un 4,5% en valor y 5% en volumen en comparación al año 2016. El crecimiento en el volumen de cajas exportadas obedeció a una mejor productividad en la región del Magdalena y Guajira la cual tuvo un incremento significativo del 21,4% (ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018). En cuanto al valor de las exportaciones, también se tuvo un aumento del 4,5% con respecto al 2016, a pesar de presentar un promedio de \$2.950 inferior que el año 2016 cuando su valor se ubicó en 3.053. Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico:

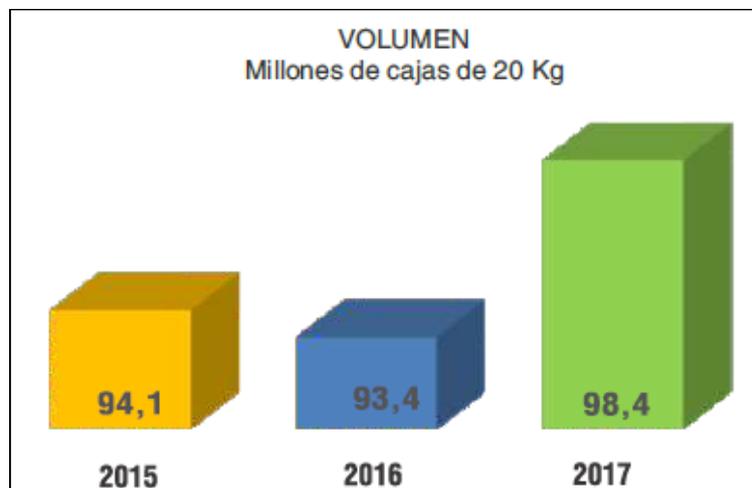


Figura 29: Variación exportaciones de Banano de Colombia, 2017.
Fuente: ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018
Elaborado por: la autora.

Los países miembros de la Unión Europea participaron con el 69% de las exportaciones, para un total de 67.952.960 millones de cajas. Es importante tener en cuenta que con el BREXIT el total de cajas exportadas en 2017 a Reino Unido ya no hacen parte de la sumatoria para la UE.

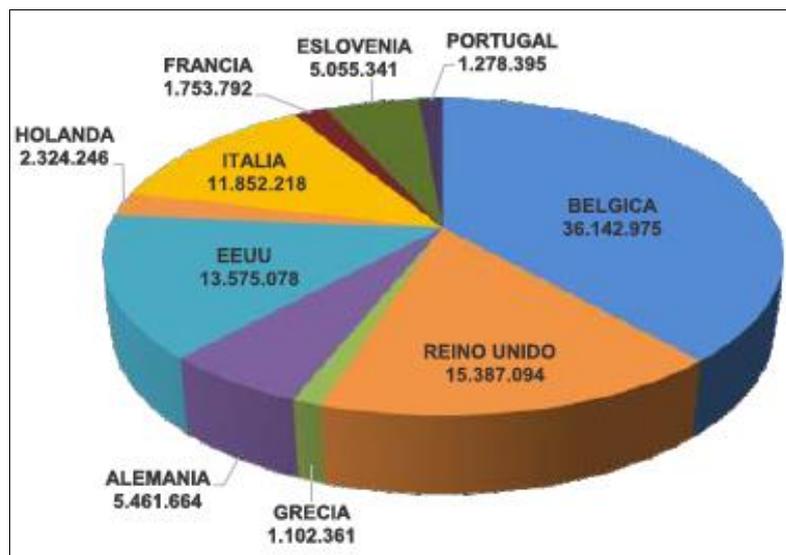


Figura 30: Principales destinos de exportación de Banano de Colombia, 2017.
Fuente: ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018
Elaborado por: la autora.

Cabe recalcar que el aumento más significativo del destino de exportaciones por países, respecto al año anterior, fue el de Eslovenia con 5 millones de cajas, aumentando 2,8 millones de cajas respecto al año 2016, seguido por Alemania que recibió 5,4 millones de cajas, incrementando 2,3 millones respecto al año 2016, y por último Francia con 1,7 millones, aumentando 1,44 millones de cajas en relación al 2016. Esto se puede apreciar en el siguiente gráfico (ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018):

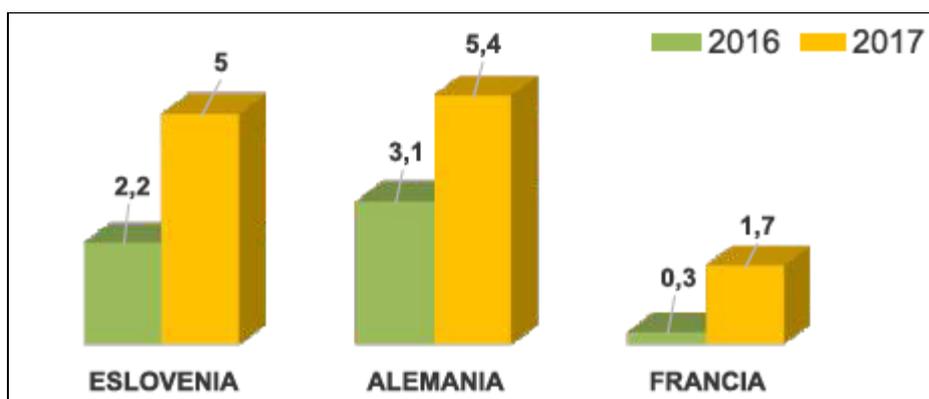


Figura 31: Variación exportaciones de Banano de Colombia, 2017.
Fuente: ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018
Elaborado por: la autora.

Cabe recalcar que en 2017 las importaciones de banano de la UE procedentes de Colombia alcanzaron los €920 millones, lo que supone un incremento del 21.1% respecto al año previo a la entrada en vigor del Acuerdo. La cantidad importada fue de 1 412 949 toneladas, un 24.3% superior a la importada en 2012, valor que representa el 77.5% del volumen de activación para la aplicación del mecanismo de estabilización fijado en el texto del TLC. Durante los cinco primeros años desde la entrada en vigor del Acuerdo, la cantidad importada de banano procedente de Colombia se mantuvo entre el 67% y el 78% del volumen de activación, sin llegar ningún año al 80% requerido para que la Comisión informe al Parlamento Europeo y al Consejo con el fin de analizar el efecto de las importaciones sobre el mercado europeo. De hecho, durante los tres primeros meses del 2018, la cantidad importada de banano procedente de Colombia alcanzó las 338 903 toneladas, valor este un 10.7% inferior al importado durante los tres primeros meses de 2017, lo que sugiere que en 2018 tampoco es probable que se alcance el 80% del volumen de activación (Parlamento Europeo, 2018).

En cuanto a las importaciones de banano de la UE procedentes de Perú, estas alcanzaron en 2017 los €26 millones, lo que implica un aumento del 39.8% respecto a 2012. La cantidad importada en 2017 fue de 117 808 toneladas, un 46% superior a la del año 2012. De este modo, y al igual que durante los cuatro primeros años (2013-2016) desde la entrada en vigor del Acuerdo, la cantidad importada de banano se situó por encima de su volumen de activación. En particular, dicho valor representó casi el 126% del volumen de activación. Por su parte, durante los tres primeros meses de 2018 la cantidad importada de banano fue de 35 738 toneladas, valor este un 3.5% superior al de los tres primeros meses de 2017. Así, en tan solo tres meses se ha importado una cantidad que representa casi el 37% del volumen de activación correspondiente a 2018, por lo que previsiblemente se volverá a superar al final del 2018 el volumen de activación correspondiente (Parlamento Europeo, 2018). Esto se puede apreciar en la siguiente tabla:

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 Ene-Mar
PERÚ							
mill. de euros	60.8	84.4	65.9	69.1	82.9	85.1	26.0
tca %	27.2	38.8	-22.0	4.9	20.0	2.6	1.1
Toneladas	80 698	112 396	96 650	102 326	115 472	117 808	35 738
tca %	24.8	39.3	-14.0	5.9	12.8	2.0	3.5
% sobre act. (1)	107.6	142.7	117.2	118.6	128.3	125.7	36.7
Vol. activación	75 000	78 750	82 500	86 250	90 000	93 750	97 500

Tabla 8: Evolución de Exportaciones de Banano de Perú hacia la UE; periodo 2012-2016.

Fuente: Parlamento Europeo, 2018.

Elaborado por: la autora.

Análisis de estructura competitiva de principales proveedores de la UE.

En cuanto a la eficiencia de la producción de banano de los principales proveedores hacia la UE, hay que destacar el hecho de que las estructuras de costos son diferentes y que por ende los rendimientos por costo y por hectárea varían en cada país. A continuación, se puede observar la estructura de producción en Colombia (ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018):

ACTIVIDAD	2016	2017
ADECUACIÓN	369.103,66	384.200
PREPARACIÓN Y SIEMBRA	641.222,00	641.222
INSUMOS	3.265.265,00	3.265.265
MANTENIMIENTO	3.522.456,00	3.522.456
RECOLECCIÓN	217.415,00	217.415
OTROS	4.324.868,00	4.324.868
COSTO TOTAL	12.340.330,00	12.355.426,00
MANO DE OBRA	16.795.064,00	15.415.712,00
TOTAL COSTO HECTÁREA	29.135.393,66	27.771.138,00
TOTAL COSTO HECTÁREA DÓLARES	9.549,53	9.409,73

Tabla 9: Estructura de costos de producción de Banano en Colombia, 2016-2017

Fuente: ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA, 2018.

Elaborado por: la autora.

Por otro lado, para el caso de Ecuador; se puede apreciar en la siguiente tabla la estructura de costos de producción por hectárea de banano y su variación interanual entre 2016 y 2017 (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca., 2015). Cabe recalcar que dentro de los costos directos están incluidos rubros vinculados al deshoje, apuntalamiento, manejo de plagas entre otros procesos relacionados a la siembra y cosecha de la fruta.

COSTO DE PRODUCCION	2016			2017		
	USD/Ha	USD/Ha ANUAL	% PART. 2016	USD/Ha	USD/Ha ANUAL	% PART. 2017
Costos directos de producción	101,05	5.254,59	51,88%	101,25	5.264,76	51,68%
Costo directo post-cosecha	36,02	1.873,10	18,49%	37,06	1.927,27	18,92%
Materiales y Herramientas	0,29	15,28	0,15%	0,29	15,25	0,15%
Gastos de Administración Finca	27,62	1.436,22	14,18%	27,56	1.433,35	14,07%
Gastos de Administración Oficina	22,12	1.150,13	11,36%	22,07	1.147,83	11,27%
Depreciación de equipos	6,19	321,71	3,18%	6,17	321,07	3,15%
Licencias e impuestos	1,49	77,35	0,76%	1,48	77,20	0,76%
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	194,78	10.128,39	100,00%	195,90	10.186,72	100,00%

Tabla 10: Estructura de costos de producción de Banano en Ecuador, 2016-2017

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca., 2015.

Elaborado por: la autora.

A fines de poder apreciar y comparar puntualmente los costos que afrontan los principales participantes del mercado de banano en la Unión Europea, se puede observar en la siguiente tabla el detalle de costo por hectárea y caja de cada país (Loor Calahorrano & Velasco Camacho, 2018).

PAÍS EXPORTADOR	COSTO PRODUCCIÓN 2016		COSTO PRODUCCIÓN 2017	
	POR HECTÁREA	POR CAJA DE BANANO	POR HECTÁREA	POR CAJA DE BANANO
Costa Rica	15.290,42	4,88	15.000,00	4,97
República Dominicana	10.916,19	4,66	11.025,24	4,66
Ecuador	10.128,39	5,07	10.186,72	4,94
Colombia	9.549,53	4,95	9.409,73	4,85

Tabla 11: Comparativo de costos de producción de principales proveedores de UE, 2016-2017
Fuente: Loor Calahorrano & Velasco Camacho, 2018.

No obstante, y pese a ser el segundo proveedor más caro de banano para la UE, el siguiente gráfico muestra la prevalencia de las exportaciones ecuatorianas de Banano a nivel global con un volumen de alrededor de 6 millones de toneladas (MT) entre los años 2014 y 2016. Su capacidad productiva, baja demanda de consumo local, y sus factores climáticos favorables para la producción, facilitaron la cosecha en este período. De igual manera, se puede observar que Guatemala se ubica en segundo lugar con 2.29 MT, Costa Rica con 2.11MT, Filipinas con 1.88MT y finalmente Colombia con 1.77MT (Vallejo Vera, 2018).

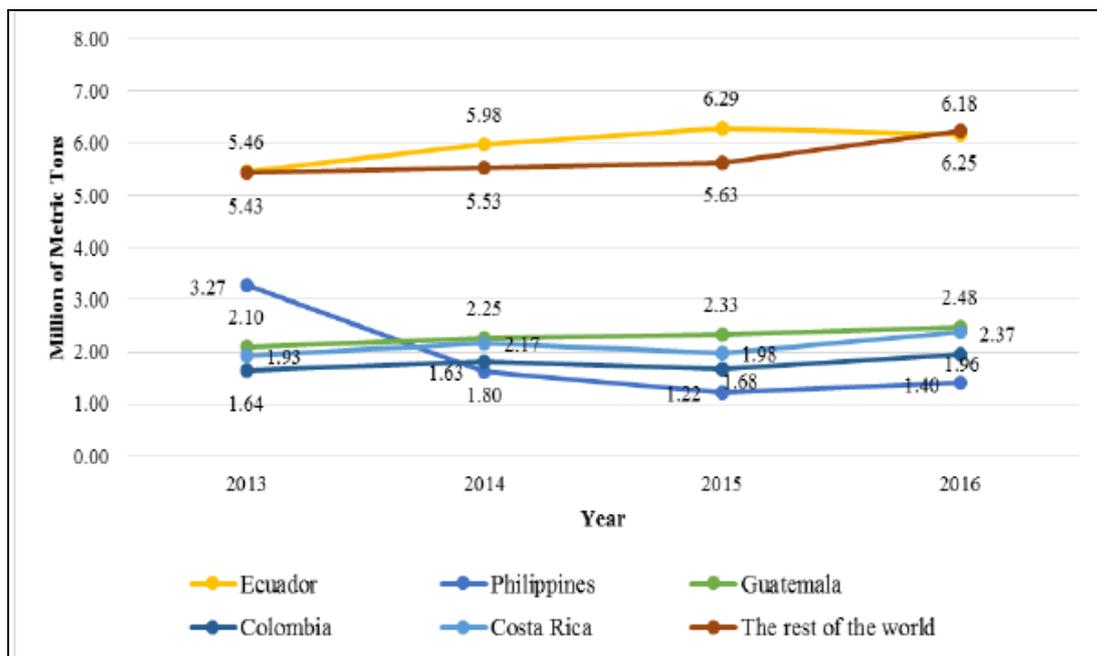


Figura 32: Variación exportaciones de Banano principales proveedores de la UE, 2016.

Fuente: ITC, 2017

Elaborado por: la autora.

De igual manera, el siguiente gráfico muestra la distribución porcentual de los exportadores de Banano a nivel global. Se puede apreciar que Ecuador dominó el mercado en el período de análisis con el 30% de participación de mercado, seguido por Guatemala con el 12%, Costa Rica con el 11%, Colombia con el 10% y Filipinas con el 7% (Vallejo Vera, 2018).

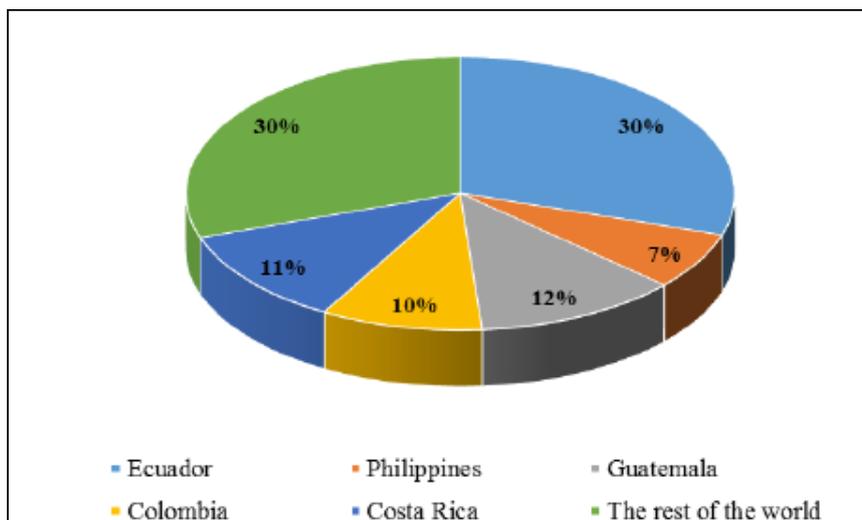


Figura 33: Principales exportadores de Banano a nivel mundial, 2016.

Fuente: ITC, 2017

Elaborado por: la autora

Por otro lado, en el siguiente gráfico se puede observar que en el período 2012 – 2017, Ecuador fue el principal proveedor de Banano hacia la Unión Europea con un total de 1.38MT, seguido por Colombia con 1.23MT y Costa Rica con 0.96MT. Cabe recalcar que Ecuador fue afectado de manera positiva luego de la firma de la adhesión al Acuerdo Multipartes vigente entre la Unión Europea, Colombia y Perú. Esto permitió recuperarse de una baja de la oferta exportable en el 2016 causada por factores climáticos vinculados al fenómeno “El Niño”. De igual manera, en este gráfico se muestra la capacidad de absorber la demanda de la UE por parte de los proveedores globales ante la caída de la producción por parte de las excolonias (Grupo ACP) y de su propia producción interna. De hecho, se puede apreciar para el 2017, una caída del 11.43% para el grupo ACP y del 5.4% para los productores europeos, lo que contrasta con un aumento del 10.2% (Vallejo Vera, 2018).

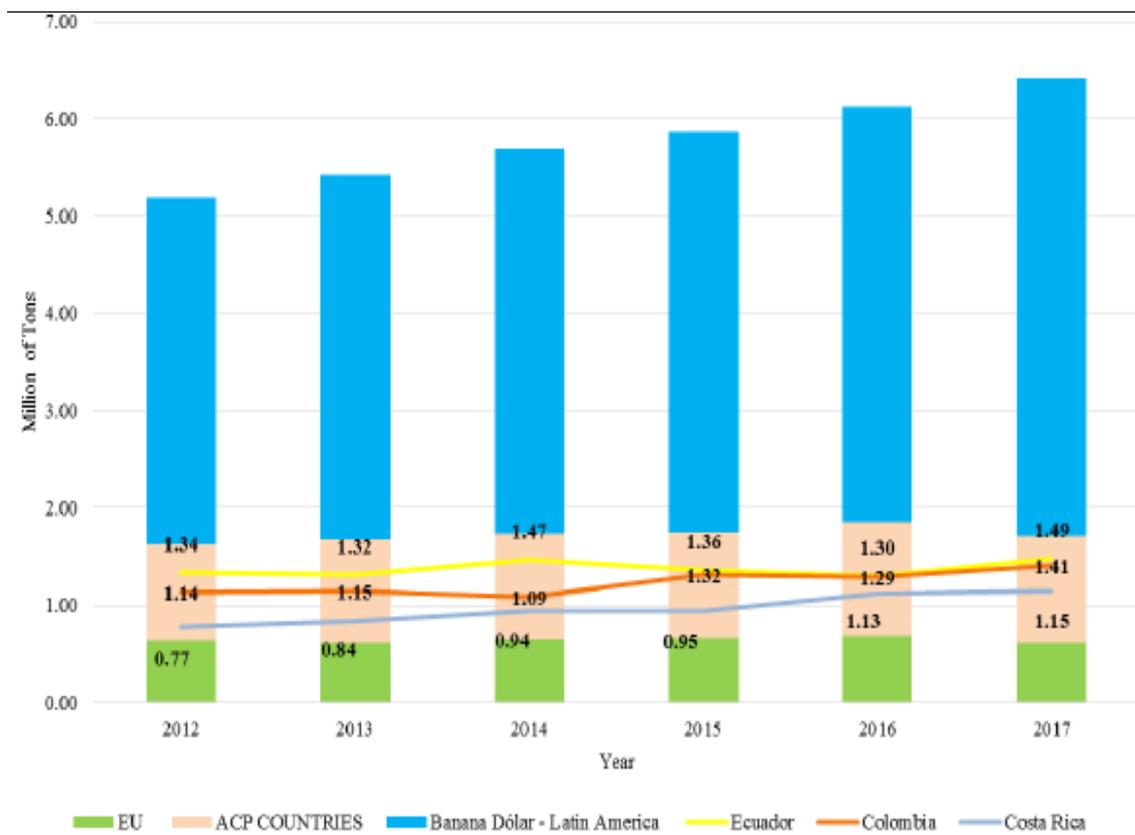


Figura 34: Variación participación principales proveedores de Banano para la UE, 2016.

Fuente: ITC, 2017

Elaborado por: la autora

Cabe recalcar que el grupo denominado “Banana Dólar” está compuesto por Ecuador, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Honduras, Nicaragua, Panamá, Brasil, México, Venezuela, y Perú. Esta denominación corresponde básicamente a la influencia de Estados Unidos sobre los niveles de consumo de esta fruta, y por ende de su dependencia como mercado objetivo. Cabe recalcar que el 70% de la demanda mundial de banano es cubierta por este grupo de países exportadores. De igual manera, pese a que Brasil es uno de los mayores productores, la mayoría de la fruta va dirigida a su consumo interno. Por otro lado, el grupo denominado ACP (África, Caribe y Pacífico) tiene preferencias de cero aranceles para las exportaciones de banano de las 48 excolonias europeas en la región antes mencionada. Esto se basa en la Convención de Lomé, vigente desde el año 1993 y reformulada en el 2000 con el Acuerdo de Cotonú ampliando a 77 miembros.

Entre los miembros constan países como República Dominicana, Camerún, Surinam, Costa de Marfil, Belice, Ghana, Jamaica, entre otros (Vallejo Vera, 2018). A su vez, la producción europea de banano se encuentra localizada en las Islas Canarias (España), las Islas Martinica y Guadalupe y las Antillas (Francia), la isla de Creta (Grecia), Madeira y Azores (Portugal) y en Chipre. Pese al apoyo recibido por parte de la UE en cuanto a asistencia técnica, acceso preferencial y medidas proteccionistas a las importaciones de otros países de origen; sus altos costos de producción y baja capacidad de producción impiden abastecer en su totalidad al mercado regional.

En cuanto al crecimiento de las exportaciones de Banano de los principales proveedores en la UE, se puede observar en los siguientes gráficos, que pese a haber sido afectado en un inicio por no haber sido parte del Acuerdo Multipartes, causando ventajas competitivas en especial para Colombia, Ecuador mostró en el último año del período de estudio un crecimiento mayor al de sus principales competidores en este mercado, obteniendo un 14.20% en volumen de exportaciones.

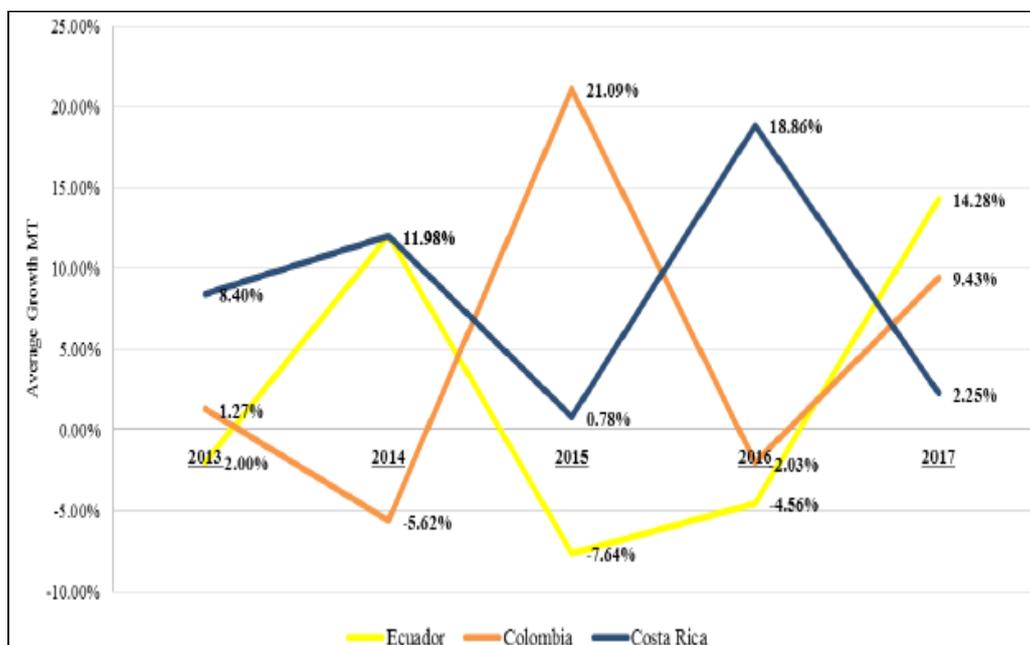


Figura 35: Crecimiento en volumen principales proveedores de Banano para la UE, 2016.

Fuente: ITC, 2017

Elaborado por: la autora

De igual manera, en el siguiente gráfico se muestra un 16.95% de incremento en el valor FOB exportado en el último año del período de estudio. A su vez, se puede apreciar que, en comparación al 2013, hubo un crecimiento del 9.65% (Vallejo Vera, 2018).

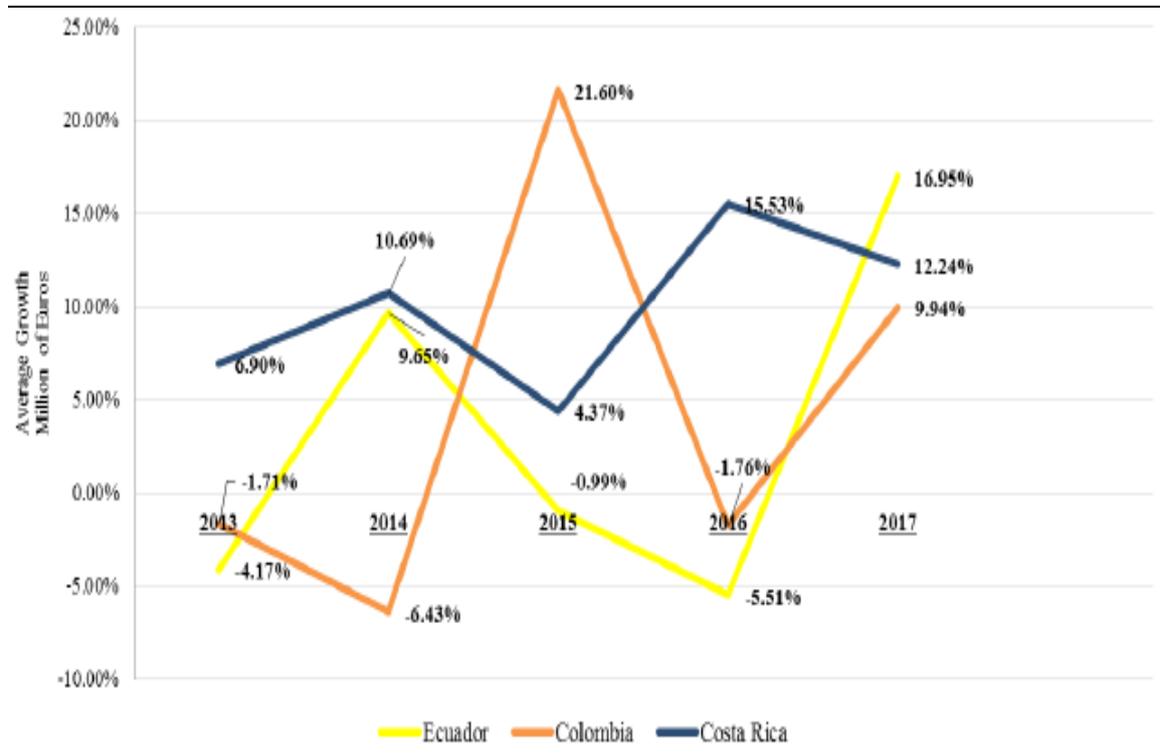


Figura 36: Crecimiento valor FOB principales proveedores de Banano para la UE, 2016.

Fuente: ITC, 2017

Elaborado por: la autora

Cabe recalcar que existen varios factores exógenos al régimen de importación de la UE que son relevantes para determinar la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado de la UE, en los cuales surge la necesidad del diseño y la implementación de un plan de acción de políticas integradas para la industria bananera del Ecuador. En primer lugar, se debe tomar en cuenta la volatilidad del tipo de cambio euro/\$, el cual ha estado sujeto a amplias fluctuaciones y a cambios en la tendencia del mediano y corto plazo. Los cambios estructurales en este tipo de cambio obviamente afectarán los volúmenes exportados por el Ecuador y los precios recibidos por el productor

y/o exportador. Las herramientas de cobertura disponibles en los mercados financieros deberían ser parte del accionar de los directivos vinculados al sector bananero ecuatoriano, tomando en cuenta que se trata de una economía dolarizada, donde la devaluación de la moneda de cualquiera de sus competidores; en especial de Colombia, puede afectar de manera dramática los resultados esperados a nivel micro y macro económico.

Por otro lado, otro aspecto a considerar es la diferenciación de producto, en relación a la certificación de estándares vinculados a buenas prácticas sociales y medioambientales, como banano orgánico, de comercio justo entre otras. Ecuador debe ser capaz de convencer a los consumidores europeos que su banano es diferente y mejor que el banano de otro origen. De esa forma adquiriría una mayor participación en el mercado, aunque el resultado real dependerá del comportamiento estratégico adoptado para explotar los beneficios que derivan de la diferenciación del producto (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011). La diferenciación de productos es una condición necesaria para la eficiente promoción y desarrollo del mercado ya sea a través de iniciativas públicas o privadas. No es fácil desarrollar una estrategia de diferenciación de productos en el mercado del banano basada en el origen por varias razones, incluyendo que estaría en evidente conflicto con los comportamientos estratégicos de las multinacionales que controlan una porción muy grande del mercado del banano. No obstante, existen ejemplos de países que han sido capaces de poner en práctica estrategias de diferenciación de productos basadas en características de calidad, principalmente el caso del banano certificado de 'comercio justo' y orgánico. Un ejemplo de la implementación exitosa de esta estrategia es República Dominicana, cuyas exportaciones a la UE aumentaron de 60,000 toneladas en el 2000 a más de 300,000 en el 2010, convirtiéndolo en el mayor exportador ACP al mercado de la UE al superar a los dos principales exportadores ACP, Camerún (243,000 toneladas) y Costa de Marfil (244,000 toneladas).

Esta importante expansión de las exportaciones de República Dominicana se debe en gran parte a que hoy en día, dos terceras partes de sus exportaciones se certifican como orgánicas y/o de 'comercio justo'. A pesar de que las diferencias en las condiciones agro-climáticas entre el Ecuador y la República Dominicana hacen que la producción a gran escala de banano orgánico sea más problemática en Ecuador, hoy en día se produce y exporta un volumen de banano orgánico inferior al de su capacidad. Si Ecuador aumentara la producción de banano certificado (orgánico u otros sellos) obtendría beneficios que van más allá del aumento de la competitividad de sus exportaciones de banano en el mercado de la UE (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Esta estrategia resultaría en un importante impulso adicional para mejorar el cumplimiento de las leyes vigentes con respecto a las condiciones de trabajo en las plantaciones, los salarios y la cobertura del seguro social. Mientras que una significativa expansión del banano certificado probablemente generará beneficios para el sector privado principalmente en términos de volúmenes exportados, los beneficios se extienden más allá de las entidades privadas involucradas. Primeramente, el banano certificado, por la específica naturaleza de su 'característica de calidad', se asocia a su país de origen, y esto ayudará a crear una imagen positiva para los consumidores de la industria bananera ecuatoriana, que hoy en día es fuente de preocupaciones sistemáticamente planteadas con respecto a las condiciones de trabajo en las plantaciones y al posible uso de trabajo infantil (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011). A su vez, los beneficios pueden difundirse más allá de la industria bananera al mejorar la percepción del consumidor con respecto al sector exportador ecuatoriano en general, causando efectos positivos indirectos en la imagen del Ecuador como un país fuertemente comprometido con el medio ambiente y beneficiando incluso de manera indirecta a la demanda de los servicios turísticos.

No obstante, en el corto plazo es probable que el incremento del precio recibido no sea mucho mayor de lo necesario para cubrir los costos adicionales

y los mayores riesgos de producción que existen en las prácticas sostenibles, lo que hace poco atractivo desde el punto de vista económico de corto plazo el vincularse a estos esquemas de certificaciones. Otro aspecto que afecta la productividad en la producción del banano es la calidad de la infraestructura logística nacional. Estos aspectos afectan los costos de producción y de manejo directamente, y a su vez impactan la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano. Sorprendentemente, a pesar de la importancia económica y social de la industria bananera en el Ecuador, se ha invertido muy poco, tanto por parte de los actores públicos como privados, en el desarrollo de mejores tecnologías ambientalmente y socialmente sostenibles, y en facilitar la adopción de tecnologías de producción sostenibles desde el punto de vista ambiental y social. El sector público debería considerar el desarrollo de un plan de investigación y desarrollo para el sector bananero con el propósito de apoyar actividades de investigación, así como acciones destinadas a facilitar la aplicación de nuevas y existentes tecnologías de producción mejoradas y sostenibles en las plantaciones. Al mismo tiempo, surge la necesidad de una evaluación de la infraestructura existente y específicamente relevante para la industria del banano, con el fin de identificar las intervenciones que puedan llenar los vacíos, en caso de que existan, y que mejoren el stock de infraestructura existente con el fin de reducir los costos internos de manejo del banano (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011). Finalmente, la distribución de poder a lo largo de la cadena de comercialización de banano es un factor preponderante. La cuantificación de los beneficios totales potenciales para la industria bananera ecuatoriana que resultan del Acuerdo Comercial vigente con la UE y la distribución de estos beneficios entre los principales grupos sociales nacionales involucrados; esto es, trabajadores, propietarios de plantaciones, exportadores, no se puede realizar sin una evaluación de los términos contractuales (formales e informales) que regulan los intercambios de bienes y servicios entre los actores.

Más aún, en el caso de los exportadores, los costos y márgenes de los intercambios con los agentes intermedios, comerciantes, proveedores de servicios de transporte e importadores (clientes), no son claros (Cornejo Almeida,

2017). Cualquier decisión política, independientemente de que esté relacionada con el comercio o con intervenciones internas, sería incorrecta. Esto se debe a la falta de información sobre la distribución de poder del mercado a lo largo de la cadena de producción y comercialización del banano ecuatoriano, que hace imposible evaluar las consecuencias de aquellas alternativas bajo consideración. Por ende, se debe identificar, por lo menos en términos generales, las reglas formales e informales que rigen los precios pagados y recibidos en los intercambios de bienes y de servicios a lo largo de la cadena de comercialización del banano ecuatoriano.

Otros factores importantes que afectarán la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano en el mercado de la UE incluyen los avances en las tecnologías internacionales de transporte y costos, su evolución en el grado de concentración y las estrategias de compra y precios del sector minorista, y los cambios estructurales en el comercio internacional del banano. A estar todos estos factores fuera del área de una posible intervención directa por parte de los responsables políticos del Ecuador, se sugiere una consideración final referente a la cuestión más general del diseño de las intervenciones de política pública para la industria bananera. Las actuales y potenciales intervenciones de política pública en este sector de la industria ecuatoriana incluyen instrumentos de política muy variados que afectan diversos aspectos de la producción y del comercio bananero: desde políticas fiscales (a nivel de plantaciones y de fronteras), hacia la regulación de los términos contractuales del comercio interno del banano mediante la fijación de un precio mínimo por caja de banano que debe pagarse a los productores por los exportadores (Latorre, 2017).

A su vez, se debe revisar la regulación de las obligaciones de las plantaciones a sus empleados en términos de condiciones laborales, salarios mínimos y cobertura del seguro social, hacia las inversiones en actividades de

investigación y desarrollo; desde aumentar los esfuerzos para una implementación efectiva de las regulaciones vigentes hacia la inversión en la infraestructura física nacional o en la promoción de mercados o planes de desarrollo para mercados específicos (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011). Debido a la importancia económica y social de la industria bananera en el Ecuador, existe la necesidad de desarrollar un 'plan de acción de políticas integradas' definido bajo única responsabilidad del gobierno pero desarrollado con la participación de todos los actores sociales relevantes. Este plan debe, en primera instancia, identificar las metas públicas que se desea alcanzar; luego se deben establecer todas las intervenciones de política pública a realizarse que sean relevantes para la industria bananera (intervenciones actuales; modificadas, de ser necesario; innovadoras) en un único plan de acción de política integrado y coherente. Finalmente, se deben identificar las contribuciones que se esperan por parte del sector público y de cada uno de los grupos sociales involucrados. Solo cuando se hayan definido e implementado dentro de un único, concertado y coherente plan de acción, serán efectivas las intervenciones de política pública y podrán ser implementadas eficazmente para alcanzar las metas públicas mencionadas (ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible., 2011)

Conclusiones.

- Una de las mejores decisiones que tomaron los representantes del país fue la firma del Acuerdo Multipartes que evidentemente fortalecieron y seguirán fortaleciendo estratégicamente las relaciones comerciales gracias a las ventajas arancelarias, sin embargo, hay que reconocer que el mercado Europeo se preocupa de dos aspectos importantes a la hora de la importación, que son la calidad y el valor agregado de los productos que ingresan. Si bien, este acuerdo está protegiendo al agro, una de las metas fijas es ampliar la gama de productos a exportar a la UE, y no quedarnos con los pocos que actualmente ya se envían. El Ecuador tiene que definir a dónde quiere ir, enfocarse en un modelo de desarrollo, invirtiendo en investigación, en capacitación a la parte técnica, pensando en cambiar la matriz productiva para generar mayor rentabilidad. De acuerdo a los índices de competitividad estamos por debajo de nuestros competidores como por ejemplo en el tiempo de apertura de un emprendimiento nuevo, lo cual genera mayores costos al iniciar un negocio, por lo que se debe enfocar en la eficiencia local.
- Con respecto a las exportaciones de banano ecuatoriano fueron favorecidas luego de la reciente adhesión de Ecuador en el 2016 al Acuerdo Multipartes de la Unión Europea con Perú y Colombia. No obstante, los exportadores de banano de los países vecinos no han mostrado un desplazamiento favorable en su posición competitiva en el mercado europeo pese a tener más tiempo de vigencia, de igual forma cabe recalcar que Ecuador al ser el principal exportador de banano a nivel mundial podría tener otra repercusión a futuro, como ventaja de sus consumidores en el mercado europeo prefieren el origen del producto por su textura, duración y sabor. A su vez, hay que destacar que en general el Acuerdo no ha traído los beneficios esperados por los sectores productivos de Colombia y Perú. Al contrario, el sector empresarial de las naciones miembros de la Unión Europea ha visto resultados positivos al

haber diversificado sus exportaciones en mercados no explorados anteriormente.

- La estructura de costos en países que compiten con Ecuador en el mercado europeo, como Costa Rica y Colombia; les permite ser más baratos en comparación al banano ecuatoriano. No obstante; la calidad de la fruta ecuatoriana ha permitido mantener el liderazgo con una participación de mercado que ha fluctuado entre el 30 y 35% en la última década. Aun así, los resultados inmediatos posteriores al acuerdo no permiten evaluar si ese hubiera sido la tendencia en los siguientes períodos sin la preferencia arancelaria obtenida. Además, cabe recalcar que el banano se considera uno de los cultivos alimentarios con más demanda en el mundo, por lo tanto, en el país se trata de incentivar la productividad por hectárea de los productores locales.
- Los resultados globales de la Balanza Comercial han sido mayormente deficitarios para los países andinos debido a las ventajas competitivas y al tipo de bienes y servicios intercambiados entre las partes. Mientras la canasta exportable de la Unión Europea se basa en productos industrializados y bienes de capital; la de los países andinos se mantiene dependiente de la exportación de productos primarios sujetos a la volatilidad del mercado. Más aún, la estructura oligopólica de la cadena de distribución de frutas frescas en la Unión Europea no permite a los exportadores de banano tener un mayor poder de negociación de volúmenes y precios para aumentar su participación en este mercado.

Recomendaciones.

- Pese a los resultados favorables para las exportaciones de banano ecuatoriano luego de la reciente adhesión de Ecuador en el 2016 al Acuerdo Multipartes de la Unión Europea con Perú y Colombia, el sector debe revisar su estructura de costos en busca de mejorar su competitividad. De igual manera, se debe delinear estrategias de diversificación de mercados a fines de aprovechar el Acuerdo y poder llegar al resto de países miembros que no compran la fruta de manera directa en la actualidad. A su vez, se debería explorar la producción y exportación de bienes derivados y/o procesados a partir del banano a fines de aprovechar la posición actual en el mercado europeo y tomar al banano convencional como “producto ancla”.
- Pese a ser beneficiados por la reducción de aranceles, se debe tomar en cuenta de igual manera los efectos de la implementación de la cláusula del mecanismo de estabilización, toda vez que a la larga sigue siendo una barrera comercial. De hecho, la diplomacia comercial ecuatoriana debería buscar bajo las normativas vigentes de la OMC alguna forma de compensación por parte de las naciones favorecidas por la Unión Europea a través de estas cuotas de importación.
- El Gobierno Ecuatoriano debe vigilar que la apertura de mercados no cause efectos negativos en la economía nacional, en especial para las pequeñas y medianas empresas y unidades productivas. Se deben delinear estrategias de mitigación a los sectores más afectados por el ingreso de bienes y servicios europeos más baratos que puedan desplazar a sus similares locales. Se debe realizar un análisis comparativo con los otros países adherentes al Acuerdo Multipartes y evitar cometer los mismos errores, toda vez que en Ecuador, al ser una economía dolarizada, los efectos negativos serían mucho más graves.

Bibliografía.

- De la Hoz Correa, A. P. (2014). *Generalidades de Comercio Internacional*. Medellín.: Centro Editorial Esumer.
- Huesca Rodríguez, C. (2012). *Comercio internacional*. México: RED TERCER MILENIO S.C.
- Montoya, G. (2008). *La Integración regional en Europa y América Latina: reflexiones desde la óptica de las teorías de las relaciones internacionales y de la economía*.
- Observatory of Economic Complexity. (10 de Diciembre de 2017). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es>
- Peña, F., & Torrent, R. (2005). *Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea – América Latina*. Barcelona: OBREAL/EULARO.
- Álvarez, J., & Guerra-Barón, A. (2013). *El acuerdo de asociación Colombia y Perú-Unión Europea: de negociación bloque a bloque a negociación multipartes*. *Diálogos de Saberes*(38), 117-132. doi:0124-0021
- Amighini, A., Giavazzi, F., & Blanchard, O. (2012). *Macroeconomía*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- ASOCIACIÓN DE BANANEROS DE COLOMBIA. (2018). *COYUNTURA BANANERA 2017*. Bogotá: AUGURA.
- Banco Central del Ecuador. (Enero-Febrero de 2017). *Evolución de la balanza comercial*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (Febrero de 2017). *Evolución de la Balanza Comercial*. Quito, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (Mayo de 2017). *Evolución de la balanza comercial: enero-marzo 2017*. Quito, Ecuador. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201705.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (Febrero de 2018). *Evolución de la Balanza Comercial, Enero - Diciembre 2017*. Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Evolución de la Balanza Comercial. Balanza Comercial del Ecuador por país*. Quito: Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica.
- Banco de la República. (Noviembre de 2004). *Colombia un vistazo a la economía*. Bogotá. Obtenido de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/TP_espanol-3Q_04.pdf

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2016). Monitor de Comercio e Integración 2016. Buenos Aires: INTrade.*
- Bustillo, R. (2002). Comercio exterior: materia y ejercicios. País Vasco: Servicio editorial de la Universidad de País Vasco.*
- Centro de Estudios del Trabajo CEDETRABAJO. (25 de Octubre de 2017). Observatorio TLC Colombia-UE. Obtenido de <http://cedetrabajo.org/observatoriotlc/informe-7-a-3-anos-del-tlc-con-europa-losresultados->*
- Comisión Europea. (2012). Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.*
- Cornejo Almeida, Á. (2017). Acuerdos comerciales con la Unión Europea: aporte al desarrollo económico del Ecuador. TRABAJO DE TITULACION. Ecuador.*
- Corporación Universitaria Republicana. (2009). Antecedentes históricos de las relaciones comerciales Comunidad Andina-Unión Europea. Revista Republicana, 16.*
- Delegación de la Unión Europea en Colombia. (2015). En dos años de vigencia del Acuerdo Comercial con la UE, la agricultura colombiana ha sido uno de los sectores más beneficiados. Obtenido de http://eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/press_corner/all_news/news/20*
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (8 de Junio de 2017). Obtenido de https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/Ecuador%20y%20a%20Uni%C3%B3n%20Europea*
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). CARTILLA ECUADOR-UNIÓN EUROPEA. Quito: Sección de Comercio, Delegación de la Unión Europea en Colombia y Ecuador.*
- El Comercio Perú. (31 de Octubre de 2018). UE destaca acuerdo comercial con países como el Perú. págs. 2-3. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/mundo/union-europea-destaca-acuerdo-comercial-paises-peru-noticia-nndc-573112>*
- El Telégrafo. (26 de Diciembre de 2017). El banano encabeza las exportaciones en 2017. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-banano-encabeza-las-exportaciones-en-2017>*
- El Universo. (1 de Enero de 2018). Acuerdo favoreció aumento de las exportaciones a la Unión Europea.*

- ELESPECTADOR.COM. (1 de Agosto de 2018). *Se cumplen cinco años del TLC con la Unión Europea* . Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/se-cumplen-cinco-anos-del-tlc-con-la-union-europea-articulo-803569>
- FAO. (2017). *Situación del mercado del banano 2015-2016*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- FAO. (2018). *Situación del mercado del banano. Resultados preliminares relativos a 2017*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Fita, A. (2006). *El modelo de inserción y la posición competitiva de los países en transición de la Europa Central en el actual entorno global*. Barcelona, España: Universitat de Barcelona. Obtenido de http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/42606/4/03.AFC_CAP_2.pdf
- Grupo Banco Mundial. (2017). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México: McGrawHill.
- Hill, C. (2007). *International Business Competing in the Global Marketplace* . McGraw-Hill.
- ICTSD:Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible. (2011). *Implicaciones de los Cambios en la Política Comercial para la Competitividad de las Exportaciones de Banano Ecuatoriano al Mercado de la UE*. Ginebra, Suiza: ICTSD.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR. (2018). *Monitoreo de Exportaciones*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). *Ecuador en Cifras*. . Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson.
- Latorre, J. (Febrero de 2017). *El desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Multipartes de la UE con Ecuador*. Quito, Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO.
- Lerma, A., & Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing Internacional* (4ta ed.). México: Cengage Learning .

- Loor Calahorrano, K. N., & Velasco Camacho, V. M. (2018). *Competitividad del Banano Ecuatoriano en el Mercado Internacional-Evaluación Financiera. Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Finanzas. Sangolquí, Ecuador: ESPE.*
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2015). *Boletín Situacional-Banano. Quito: MAGAP.*
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (2014). *INFORME DE RENDICIÓN DE CUENTAS . Quito: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR.*
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). *¿En qué consiste el mecanismo de estabilización del banano acordado con la Unión Europea y el reglamento de aplicación europeo. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec>: <https://www.comercioexterior.gob.ec/category/comunicamos/noticias/>*
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2018). *ESTUDIO DE APROVECHAMIENTO DEL TLC PERÚ- UNIÓN EUROPEA - 5TO. AÑO DE VIGENCIA DEL TLC. Lima: Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior.*
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2018). *Textos del acuerdo. Obtenido de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content &view=category&id=52&layout=blog&Itemid=75](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&id=52&layout=blog&Itemid=75)*
- Observatorio del Cambio Rural (Ocaru). (2018). *Debate Rural. Obtenido de <http://ocaru.org.ec/index.php/debate-rural>*
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO. (2017). *Situación del mercado del Banano 2015-2016. Roma: FAO.*
- Organización Mundial de Comercio OMC. (2018). *Disposiciones sobre trato especial y diferenciado. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/dev_special_differential_provisions_s.htm*
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2016). *ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES: INTRODUCCIÓN. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm*
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2018). *Los acuerdos comerciales regionales y la OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm*
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *Flexibilidad en los acuerdos comerciales. México. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr09-2b_s.pdf*

- Parlamento Europeo. (2018). *Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú*. Bruselas: Servicio de Estudios del Parlamento Europeo.
- Parlamento Europeo. (2018). *Historia de la Unión Económica y Monetaria*. Obtenido de <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/79/historia-de-la-union-economica-y-monetaria>
- Peña, F. (2007). *La proliferación de acuerdos comerciales preferenciales*. *Revista Megatrade*, 1-3.
- Porter, M. (1990). *LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES*. Barcelona: PLAZA & JANES EDITORES.
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo*. Barcelona: Deusto.
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo*. Grupo Planeta (GBS).
- PRO ECUADOR. (2018). *Ficha Técnica de Unión Europea – 2018*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-union-europea/>
- Revista Ekos Negocios*. (2018). *Unión Europea: Socio estratégico para el desarrollo de Ecuador*. *Revista Ekos Negocios*, 2-3.
- Revista Lideres*. (15 de Febrero de 2016). *La apreciación del dólar preocupa Ecuador*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/apreciacion-dolar-preocupa.html>
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Londres.
- Ruiz, D., Duque, C., & Redondo, M. (2017). *El TLC con la Unión Europea y sus implicaciones en el sector agrícola colombiano*. *Sinapsis*, 42 - 58.
- Torres, P., & Abad, J. (19 de Marzo de 2018). *Acuerdo comercial con la Unión Europea, bueno pero....*. Obtenido de <http://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/acuerdo-comercial-con-la-union-europea-bueno-pero>
- Vallejo Vera, J. L. (2018). *Analysis of the current Pricing Structure of the Banana Value Chain From Ecuador to European Union*. MASTER'S THESIS. Szeged, Hungría: UNIVERSITY OF SZEGED.
- Villagomez, M. (2013). *Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea*. *AFESE(56)*, 11-51.

Anexos.

Anexo 1:

Principales productos de exportación e importación en Ecuador, Colombia y Perú, durante el año 2016.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN					
ECUADOR		COLOMBIA		PERÚ	
PRODUCTO	% del total de exportaciones	PRODUCTO	% del total de exportaciones	PRODUCTO	% del total de exportaciones
Petróleo crudo	30%	Petróleo crudo	26%	Mineral de cobre	24%
Plátano	16%	Briquetas de carbón	15%	Oro	18%
Mariscos	15%	Café	8,10%	Refinado de petróleo	4,50%
Pescado procesado	5,30%	Refinado de petróleo	6,50%	Cobre refinado	3,70%
Flores cortadas	4,80%	Flores cortadas	4,30%	Mineral de zinc	3,40%
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN					
ECUADOR		COLOMBIA		PERÚ	
PRODUCTO	% del total de importaciones	PRODUCTO	% del total de importaciones	PRODUCTO	% del total de importaciones
Refinado de petróleo	8,40%	Refinado de petróleo	8,20%	Refinado de petróleo	6,50%
Alquitrán de aceite	6,10%	Autos	4,30%	Autos	4,60%
Medicamentos envasados	4,50%	Medicamentos envasados	3,10%	Petróleo crudo	4,50%
Autos	3%	Equipos de radiodifusión	2,90%	Equipos de radiodifusión	3,10%
Harina de soja	2,30%	Computadores	2,60%	Computadores	2,30%

Fuente: Observatory of Economic Complexity (2017), OMC (2017)

Elaborado por: la autora

Anexo 2:

Resumen de contenidos del acuerdo multipartes entre Colombia, Perú, Ecuador y la UE

TÍTULO I “Disposiciones Iniciales”	CAPÍTULO I “Elementos esenciales”	El capítulo inicial habla acerca del respeto de los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, así como de los principios que sustentan el Estado de Derecho, inspira las políticas internas e internacionales de las partes. El respeto de dichos principios constituye un elemento esencial del presente acuerdo.	
	CAPÍTULO II “Disposiciones generales”		
	CAPÍTULO III “Definiciones de aplicación general”		
TÍTULO II “Disposiciones Institucionales”	En este título se manifiesta que las partes establecerán un Comité de Comercio, dicho comité estará compuesto por representantes de la Parte UE, y representantes de cada país andino signatario.		
TÍTULO III “Comercio de mercancías”	CAPÍTULO I “Acceso de los mercados de mercancías”	SECCIÓN 1 “Disposiciones comunes”	Este título indica que las partes liberalizarán su comercio de mercancías de manera gradual, a lo largo de un período transitorio que comenzará en la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo, de conformidad con las disposiciones contenidas en el mismo y con el artículo XXIV del GATT de 1994.
		SECCIÓN 2 “Eliminación de aranceles aduaneros”	
		SECCIÓN 3 “Medidas no arancelarias”	
		SECCIÓN 4 “Mercancías agrícolas”	
		SECCIÓN 5 “Gestión de errores administrativos”	
		SECCIÓN 6 “Subcomités”	
	CAPÍTULO II “Medidas de defensa comercial”	SECCIÓN 1 “Antidumping y medidas compensatorias”	
		SECCIÓN 2 “Medidas de salvaguardia multilateral”	
		SECCIÓN 3 “Cláusula de salvaguardia bilateral”	
	CAPÍTULO III		

	“Aduanas y facilitación al comercio”		
	CAPÍTULO IV “Obstáculos técnicos al comercio”		
	CAPÍTULO V “Medidas sanitarias y fitosanitarias”		
	CAPÍTULO VI “Circulación de mercancías”		
	CAPÍTULO VII “Excepciones”		
TÍTULO IV “Comercio de servicios, establecimiento y comercio electrónico”	CAPÍTULO I “Disposiciones generales”		Las Partes, reafirmando sus compromisos en virtud del acuerdo sobre la OMC, y con miras a facilitar su integración económica, su desarrollo sostenible y su integración continua en la economía global, y considerando las diferencias en el nivel de desarrollo de las partes, establecen las disposiciones necesarias para la liberalización progresiva del establecimiento y el comercio de servicios y para la cooperación en materia de comercio electrónico.
	CAPÍTULO II “Establecimiento”		
	CAPÍTULO III “Suministro transfronterizo de servicios”		
	CAPÍTULO IV “Presencia temporal de personas físicas con fines de negocios”		
	CAPÍTULO V “Marco reglamentario”	SECCIÓN 1 “Disposiciones de aplicación general”	
		SECCIÓN 2 “Servicios de informática”	
		SECCIÓN 3 “Servicios postales y mensajería”	
		SECCIÓN 4 “Servicios de telecomunicaciones”	
		SECCIÓN 5 “Servicios financieros”	
		SECCIÓN 6 “Servicios de transporte marítimo internacional”	
CAPÍTULO VI “Comercio electrónico”			

	CAPÍTULO VII “Excepciones”			
TÍTULO V “Pagos corrientes y movimiento de capital”	Las partes autorizarán, en moneda libremente convertible y de conformidad con las disposiciones del artículo VIII del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, cualquier pago y transferencia en la cuenta corriente de la balanza de pagos entre las Partes.			
TÍTULO VI “Contratación pública”	Este título habla acerca de las contrataciones públicas entre las partes, las cuales deben regirse por principios de transparencia y garantizar condiciones imprescindibles de competencia abierta para que los proveedores puedan participar en igualdad de condiciones y sin discriminación.			
TÍTULO VII “Propiedad intelectual”	CAPÍTULO I “Disposiciones generales”		Con el articulado de este título se busca promover la innovación y la creatividad y facilitar la producción y comercialización de productos innovadores y creativos entre las partes. Así como lograr un adecuado y efectivo nivel de protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual que contribuya a la transferencia y difusión de la tecnología y que favorezca el bienestar social y económico y el equilibrio entre los derechos de los titulares y el interés público.	
	CAPÍTULO II “Protección de la biodiversidad y el conocimiento tradicional”			
	CAPÍTULO III “Disposiciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual”	SECCIÓN 1 “Marcas”		
		SECCIÓN 2 “Indicaciones geográficas”		
		SECCIÓN 3 “Derechos de autor y derechos conexos”		
		SECCIÓN 4 “Diseños”		
		SECCIÓN 5 “Patentes”		
		SECCIÓN 6 “Protección de datos para ciertos productos regulados”		
		SECCIÓN 7 “Variedades vegetales”		
		SECCIÓN 8 “Competencia desleal”		
	CAPÍTULO IV “Observancia de los derechos de propiedad intelectual”	SECCIÓN 1 “Disposiciones generales”		
		SECCIÓN 2 “Procedimientos y recursos civiles y administrativos”		
SECCIÓN 3				

		“Responsabilidad de los proveedores de servicios intermediarios”	
	CAPÍTULO V “Transferencia de tecnología”		
TÍTULO VIII “Competencia”	Se refiere al reconocimiento de la importancia de la libre competencia y que las prácticas anticompetitivas tienen el potencial de distorsionar el adecuado funcionamiento de los mercados, afectar el desarrollo económico y social, la eficiencia económica y el bienestar del consumidor. Las partes aplicarán sus respectivas políticas y leyes de competencia.		
TÍTULO IX “Comercio y desarrollo sostenible”	Este título indica que las partes reafirman su compromiso con el desarrollo sostenible, para el bienestar de las generaciones presentes y futuras. En este sentido, las partes acuerdan promover el comercio internacional, a modo de contribuir con el objetivo de desarrollo sostenible y trabajar para integrar y reflejar este objetivo en su relación comercial.		
TÍTULO X “Transparencia y procedimientos administrativos”	Habla acerca de que las partes cooperarán en los foros bilaterales y multilaterales pertinentes con miras a incrementar la transparencia en asuntos relacionados con el comercio.		
TÍTULO XI “Excepciones generales”	Habla acerca de excepciones en las que las partes busquen cuidar sus propios intereses y/o seguridad nacional		
TÍTULO XII “Solución de controversias”	CAPÍTULO I “Objetivos, ámbito de aplicación y definiciones”	El objetivo de este Título es prevenir y solucionar cualquier controversia entre las partes con relación a la interpretación y aplicación de este acuerdo y llegar, cuando sea posible, a una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiera afectar su funcionamiento	
	CAPÍTULO II “Consultas”		
	CAPÍTULO III “Procedimientos para la solución de controversias”		
	CAPÍTULO IV “Disposiciones generales”		
TÍTULO XIII “Asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades comerciales”	Las partes acuerdan fortalecer la cooperación que contribuya a la implementación y el aprovechamiento de este acuerdo, con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y obtener los mayores beneficios para las partes.		
TÍTULO XIV “Disposiciones finales”	Constituyen los anexos, apéndices, declaraciones y notas al pie de página del presente acuerdo que constituyen parte integrante del mismo.		

Anexo 3:

Principales costos directos de producción de banano en Ecuador.

DESHOJE	Desflore (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,14	2,40
	Puesta de daipas (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,20	3,36
	Deshoje Normal (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,12	1,98
	Deshoje fitosanitario (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,13	2,10
DESHOJE SELECCIÓN	Limpieza (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,06	1,05
	Selección (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,03	0,42
APUNTALAMIENTO	Cuje	USD/metro	0,80	1	0,77
	Amarre/piola (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,09	1,44
	Operación Avioneta	USD/Ha	13,00	0,46	6,00
SIGATOKA	Sico	USD/litro	45,00	0,18	8,31
	Aceite Agrícola	USD/Galón	4,50	0,92	4,15
	Calixin	USD/Litro	24,00	0,23	5,54
	Fitosanitario (Mano de Obra)	USD/Jornal	21,83	0,00	-
	Fijador Agrícola	USD/Litro	11,00	0,00	-

PLAGAS FOLIARES	Aplia. Motobomba (Mano de Obra)	USD/Jornal	21,83	0,01	0,13
	Dipel	USD/Litro	22,00	0,03	0,63
NEMATICIDA	Counter + Aplicación	USD/Kg	4,20	1,15	4,85
	Sulfato de potasio	USD/Saco50 Kg	18,10	0,25	4,53
FERTILIZACIÓN	Muriato potasio	USD/Saco50 Kg	18,60	0,38	6,98
	Muriato amonio		0,00		-
	Bórax		0,00		-
	Caólita		0,00		-
CONTROL DE MALEZAS	Aplicación fertilizantes	USD/Jornal	16,79	0,05	0,84
	Chupia (Mano de Obra)	USD/Jornal	16,79	0,13	2,10
	Roundup	USD/Litro	6,80	0,13	0,85
	Aplicación	USD/Jornal	21,83	0,042	0,91
	Estaquillado trasplante	USD/Jornal	16,79	0,13	2,10
	Precalibrando Racimos	USD/Jornal	16,79	0,07	1,12
	Recobro de Cintas	USD/Jornal	16,79	0,01	0,20
OTRAS LABORES AGRÍCOLAS	Desbanche racimos polvos	USD/Jornal	16,79	0,02	0,40
	Aceitar cable vía	USD/Jornal	16,79	0,02	0,40
	Mantenimiento cable vía	USD/Ha	0,08	0,50	0,04
	Desvío de Hijos	USD/Ha	0,18	0,50	0,09
	Revisitas	USD/Ha	5,00	0,20	1,00
	Arreglo de tubería	USD/Jornal	16,79	0,02	0,40
	Zanjas primaria/ limpieza	USD/Ha	0,25	0,01	0,00
	Desembanque	USD/Ha	0,50	0,04	0,02
	Zanjas secundaria/ limp.	USD/Ha	0,15	0,06	0,01
	Desembanque	USD/Ha	0,25	0,04	0,01
MANTENIMIENTO EMPACADORA	Desalajo de rechazo	USD/Jornal	16,79	0,04	0,59
	Lavar tintas y charoles	USD/Jornal	16,79	0,01	0,20
	Ingreso tallos campo	USD/Jornal	16,79	0,02	0,40
RIEGO	Diésel	USD/Galón	1,04	5,88	6,12
	Regadores	USD/Jornal	16,79	0,05	0,79
COSECHA	Arrumadores (5)	USD/Caja	0,34	37,37	12,81
	Banapar	USD/Litro	8,00	0,00	0,04
EMPAQUE	Cuadrilla	Jornal/caja producida	0,68	37,37	25,41
	Alimentación/Empaque	USD/persona Dia	1,25	0,92	1,15
TRANSPORTE	CAJA	USD/Caja	0,28	37,37	10,46
COSTOS DIRECTOS PRODUCCIÓN semanal por hectárea					101,2
COSTOS DIRECTOS POSCOSECHA semanal por hectárea					37,1

Anexo 4

Programa de la Unión Europea de reducción del arancel preferencial en el marco de los acuerdos bananeros

Euro/tonelada	MFN	ACP	América Central y países andinos*	Ecuador
2010	148	0	148	148
2011	143	0	143	143
2012	136	0	136	136
2013	132	0	124	132
2014	132	0	117	132
2015	132	0	110	132
2016	127	0	103	127
2017	122	0	96	97
2018	117	0	89	90
2019	114	0	82	83
2020	114	0	75	76
2021	114	0	75	76
2022	114	0	75	76