



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**TEMA: LA NEGOCIACIÓN E IMPACTO DEL COMODITY  
BANANO EN EL SGP PLUS EN EL PERIODO 2013-2015**

**AUTORES: MARTÍNEZ NUÑEZ, ROCÍO MARGOTH  
CEDEÑO GUERRERO, CARINA FERNANDA**

**DIRECTOR: ING. LEGARDA, ANGEL RAMIRO**

**SANGOLQUÍ**

**2018**



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE

COMERCIO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION

INTERNACIONAL

### CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“LA NEGOCIACIÓN E IMPACTO DEL COMODITY BANANO EN EL SGP PLUS EN EL PERIODO 2013-2015”** realizado por la señorita MARTINEZ NUÑEZ, ROCIO MARGOTH y la Señora CEDEÑO GUERRERO, CARINA FERNANDA, ha sido revisado en su totalidad y analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 28 de Marzo del 2018

Ing. Legarda Riera Ángel Ramiro

CC.: 1707211619



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE

COMERCIO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION

INTERNACIONAL

### AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **CEDEÑO GUERRERO, CARINA FERNANDA**, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación **“LA NEGOCIACIÓN E IMPACTO DEL COMODITY BANANO EN EL SGP PLUS EN EL PERIODO 2013-2015”** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación es veraz.

Sangolquí, 28 de Marzo del 2018

CEDEÑO GUERRERO, CARINA FERNANDA

C.C. 1720111168



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE

COMERCIO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION

INTERNACIONAL

### AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **MARTÍNEZ NÚÑEZ, ROCÍO MARGOTH**, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación **“LA NEGOCIACIÓN E IMPACTO DEL COMODITY BANANO EN EL SGP PLUS EN EL PERIODO 2013-2015”** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación es veraz.

Sangolquí, 28 de Marzo del 2018

**MARTÍNEZ NÚÑEZ, ROCÍO MARGOTH**

C.C. 1719357541



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE

COMERCIO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION

INTERNACIONAL

**AUTORIZACIÓN**

Yo, **CEDEÑO GUERRERO, CARINA FERNANDA**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación "**LA NEGOCIACIÓN E IMPACTO DEL COMODITY BANANO EN EL SGP PLUS EN EL PERIODO 2013-2015**" en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 28 de Marzo del 2018

CEDEÑO GUERRERO, CARINA FERNANDA

C.C. 1720111168



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE

COMERCIO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION

INTERNACIONAL

**AUTORIZACIÓN**

Yo, **MARTÍNEZ NÚÑEZ, ROCÍO MARGOTH**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación "**LA NEGOCIACIÓN E IMPACTO DEL COMODITY BANANO EN EL SGP PLUS EN EL PERIODO 2013-2015**" en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

**Sangolquí, 28 de Marzo del 2018**

-----  
**MARTÍNEZ NÚÑEZ, ROCÍO MARGOTH**

**C.C. 1719357541**

## **DEDICATORIA**

Todo este tiempo de estudio, dedicación y esfuerzo para cumplir con el objetivo de obtener mi título en la carrera de Comercio Exterior, Negocios Internacionales se lo dedico a Dios, a mi Familia, por haber sido mi fortaleza, inspiración y un ejemplo en todo momento para vencer las dificultades.

Rocío

## **DEDICATORIA**

Al culminar una etapa más de mi vida estudiantil dedico el presente proyecto a Dios, por ser quien me guía, a mi Familia por no permitirme darme por vencida, a mi Hijo y a mi Esposo por inspirarme a ser cada día mejor persona.

Carina

## **AGRADECIMIENTO**

Con afecto y respeto presento mis más sinceros agradecimientos a la Universidad de las Fuerzas Armadas, en cuyas aulas adquirí el conocimiento para ser un profesional de éxito.

Agradezco al Ing. Ramiro Legarda por ser la guía que nos permitió realizar el presente proyecto, a mis Compañeros, por su apoyo y ayuda en nuestro trayecto estudiantil.

Rocío

## **AGRADECIMIENTO**

Enfatizo mi agradecimiento a cada uno de los profesores que fueron parte de mi trayecto estudiantil en tan distinguida Universidad, al Ing. Ramiro Legarda por ser el pilar en el desarrollo del presente proyecto investigativo, Agradezco profundamente a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE por ser el templo educativo en el cual se hicieron realidad mis objetivos.

Carina

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CERTIFICACIÓN .....</b>	<b>ii</b>
<b>AUTORÍA RESPONSABLE .....</b>	<b>iii</b>
<b>AUTORIZACIÓN .....</b>	<b>v</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>vii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS.....</b>	<b>xi</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>xiv</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>xv</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>xvi</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xvii</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Marco Teórico.....	1
1.1.1. Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta.....	1
1.1.2. Teoría de la Ventaja Comparativa .....	2
1.1.3. Teoría del Intercambio Desigual .....	3
1.1.4. El Comercio Exterior.....	4
1.1.5. El comercio exterior en Ecuador.....	5
1.1.6. Época colonial .....	6
1.1.7. Época republicana y contemporánea .....	7
1.1.8. Políticas comerciales del Ecuador .....	11
1.1.9. Commodity .....	12

1.1.10. Negociación.....	14
1.1.10.Libre competencia .....	15
1.1.11.El poder de mercado .....	17
1.1.12.Posición de dominio.....	19
1.1.13.SGP Plus.....	20
1.2.Formulación de hipótesis.....	21
1.3.Marco Referencial.....	21
1.4.Marco Conceptual.....	24
1.5.Marco contextual o situacional .....	25
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>27</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>27</b>
2.1.Enfoque de investigación.....	27
2.2. Tipología de investigación .....	27
2.3. Procedimiento para analizar la información .....	29
2.4.Población .....	29
2.5. Muestra .....	30
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>31</b>
<b>RESULTADOS.....</b>	<b>31</b>
3.1. La dinámica del comercio del commodity banano .....	31
3.2. Ecuador como el beneficiario del SGP Plus .....	32
3.3. Las exportaciones de banano.....	34
3.4. Exportación bananera en millones de dólares FOB.....	38

3.5. Aranceles que rigen al sector bananero .....	40
3.6. Análisis comparativo de las exportaciones de banano entre Ecuador y Colombia en el periodo 2013 – 2015.....	43
3.7. Análisis de la Entrevista realizada al Director Ejecutivo de la Asociación de Bananeros del Ecuador Abogado Eduardo Ledesma García.....	45
3.8. Encuesta aplicada a exportadores de banano de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.....	46
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>57</b>
<b>PUNTOS DE DISCUSIÓN.....</b>	<b>57</b>
CONCLUSIONES .....	60
RECOMENDACIONES.....	62
REFERENCIAS .....	64
ANEXOS.....	67

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> <i>Empresas Productoras y Exportadoras de Banano</i> .....	29
<b>Tabla 2.</b> <i>Muestra Exportadoras de Banano</i> .....	30
<b>Tabla 3.</b> <i>Exportación de banano periodo 2013 – 2015 (Cajas)</i> .....	35
<b>Tabla 4.</b> <i>Destinos de exportación del banano ecuatoriano en el año 2013 - 2015</i> .....	37
<b>Tabla 5.</b> <i>Exportaciones de banano en millones de dólares FOB; periodo 2013-2015</i> .....	39
<b>Tabla 6.</b> <i>Aranceles del sector bananero</i> .....	41
<b>Tabla 7.</b> <i>Aranceles del sector bananero de Ecuador y Colombia</i> .....	43
<b>Tabla 8.</b> <i>Exportaciones de banano Ecuador y Colombia (2013–2015) (Millones de Cajas)</i> .....	43
<b>Tabla 9.</b> <i>Ritmo de exportación de banano</i> .....	48
<b>Tabla 10.</b> <i>Disminución de las exportaciones por falta de aranceles preferenciales</i> .....	49
<b>Tabla 11.</b> <i>Afectación el desarrollo de las exportaciones bananeras por limitación de las negociaciones</i> .....	51
<b>Tabla 12.</b> <i>Adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano</i> .....	52
<b>Tabla 13.</b> <i>Política comercial desfavorable para la exportación del banano</i> .....	53
<b>Tabla 14.</b> <i>Perjuicio a los pequeños exportadores por falta de preferencias arancelarias</i> .....	54
<b>Tabla 15.</b> <i>Perjuicio con la renuncia al ATPDEA</i> .....	55

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Variaciones anuales exportación de banano ecuatoriano periodo 2013-2015.....	36
<b>Figura 2.</b> Principales destinos de exportación de banano ecuatoriano periodo 2013-2015.....	38
<b>Figura 3.</b> Exportación de banano ecuatoriano periodo 2013-2015 en millones de dólares FOB.....	40
<b>Figura 4.</b> Aranceles del sector bananero .....	42
<b>Figura 5.</b> Análisis comparativo entre las exportaciones de Ecuador y Colombia en el periodo 2013-2015.....	44
<b>Figura 6.</b> Ritmo de exportación de banano .....	49
<b>Figura 7.</b> Disminución de las exportaciones por falta de aranceles preferenciales.....	50
<b>Figura 8.</b> Afectación el desarrollo de las exportaciones bananeras por limitación de las negociaciones .....	51
<b>Figura 9.</b> Adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano .....	52
<b>Figura 10.</b> Política comercial desfavorable para la exportación del banano .....	53
<b>Figura 11.</b> Perjuicio a los pequeños exportadores por falta de preferencias arancelarias .....	54
<b>Figura 12.</b> Perjuicio con la renuncia al ATPDEA.....	55

## RESUMEN

Los Commodities se revelan como un elemento potencializador y estabilizador de la economía nacional, tomándose en cuenta que los mismos se implementaron con la finalidad de comercializar las materias primas de países subdesarrollados, sin el pago de aranceles por importación de modo que se lograra un comercio equilibrado, en el cual estos ofertan sus materias primas a bajos costos, pero deben adquirir productos con elevados niveles de especialización en países desarrollados con altos costos. El banano ha constituido un cultivo característico del Ecuador, siendo esta nación una de las mayores productoras y exportadoras a nivel mundial, con una histórica presencia en el mercado, debido a la calidad y economía del producto, entre los principales receptores de dicho commodity se encuentran países de la Unión Europea, Norte América y Asia. Siendo en su inmensa mayoría países desarrollados, que a su vez ofertan productos con elevados niveles de especialización al Ecuador, de ahí la necesidad de que el sistema de preferencias arancelarias (SGP PLUS), se revele como una herramienta que garantiza una negociación equilibrada y justa, evidenciándose la importancia del commodity banano en la adquisición de recursos económicos para la nación y el mantenimiento de un comercio que beneficie de forma bilateral a las naciones. Ecuador posee una amplia experiencia en el cultivo del banano siendo uno de los productos de mayor demanda y aceptación en el mercado internacional y a pesar de las fluctuaciones económicas que ha sufrido el comercio, el banano ha logrado mantener precios estables y clientes interesados en continuar y fortalecer el intercambio económico con la nación ecuatoriana, con el objetivo de garantizarse de forma permanente la adquisición de dicho commodity.

### **PALABRAS CLAVE:**

- **COMMODITY**
- **BANANO**
- **NEGOCIACIÓN**
- **SGP PLUS**
- **ARANCEL**

## ABSTRACT

Commodities are revealed as a potentiator element and stabilizing the national economy, taking into account that they were implemented in order to market the raw materials from underdeveloped countries without paying tariffs on imports so that a balanced trade lograse where these offer their raw materials at low cost, but must purchase products with high levels of expertise in developed countries with high costs. Bananas have been a characteristic cultivation of Ecuador, being this nation one of the largest producers and exporters worldwide, with a historical presence in the market due to the quality and economy of the product, the main recipients of that commodity are countries of the European Union, North America and Asia. Since the vast majority of developed countries, which in turn offer products with high levels of specialization to Ecuador, hence the need for the system of tariff preferences (GSP PLUS), is revealed as a tool that ensures a balanced and fair negotiation, demonstrating the importance of the banana commodity in the acquisition of economic resources for the nation and the maintenance of a trade that benefits bilaterally nations. Ecuador has extensive experience in banana cultivation is one of the products most in demand and acceptance in the international market despite the economic fluctuations that have hit the trade bananas have managed to maintain stable prices and customers interested in continuing and strengthening economic exchange with the Ecuadorian nation, with the aim of permanently guaranteed the acquisition of such commodity.

### KEY WORDS:

- **COMMODITY**
- **BANANAS**
- **NEGOTIATION,**
- **GSP PLUS**
- **TARIFF**

## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **1.1. Marco Teórico**

##### **1.1.1. Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta**

Esta teoría determinada por Adam Smith evidencia la importancia del libre comercio para que el desarrollo de los países aumente, con el fundamento de que ninguna institución, empresa su organización intentaría producir un producto que incidiera en costos mayores que al de su compra. En otras palabras al aplicar esta analogía a las dimensiones de un Estado, se tiene, que un país A, podría proveer a otro país B, de un producto a menor precio de lo que el país B consiguiera producirlo. De esta forma se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad para producir un producto a un costo menor en términos de elementos de trabajo. (Chacholiades, 1980) En definitiva con esta teoría se estima que cada país se enfoca en producir productos en los que pueda desarrollar una ventaja absoluta, establecida por un menor costo de producción en referencia a otros países. De esta forma, al generalizar esta directriz todos los países desarrollarían un nivel avanzado de comercio, logrando eficiencia a nivel internacional.

Al hacer una abstracción de esta teoría a la forma en la cual realmente se desarrolla el comercio exterior en el contexto ecuatoriano y mundial, la ventaja absoluta se puede interpretar como aquellas condiciones únicas que el Ecuador posee para producir determinado producto en este caso el banano, aunque no todas las condiciones se cumplen, de cierta forma la producción de banano tanto por el clima como por la distribución productiva del país han resaltado la calidad de esta fruta a nivel nacional e internacional, dándole una ventaja sobre aquellos países que no lo pueden producir, aunque para obtener una ventaja absoluta se debe incluir un proceso tecnológico que agregue valor, factor del cual carece la producción ecuatoriana. Por lo que en términos de negociación internacional, el

SGP PLUS del Commodity Banano, no ha logrado la construcción de una ventaja absoluta, sino, estancar el desarrollo de la oferta exportable.

### **1.1.2. Teoría de la Ventaja Comparativa**

David Ricardo plantea el reconocimiento de las fuerzas del mercado las cuales distribuyen los recursos de un país a los sectores que desarrollen a un mayor nivel su productividad. En otras palabras un país puede importar un producto que podría ser el de más bajo costo, si aún es productivo en el desarrollo de otros bienes. (Porter, 1982)

De esta forma los países conseguirán exportar los productos que pueden producir eficientemente e importarán los productos que no logra producir o lo hace ineficientemente (costos elevados). En este contexto se puede determinar que la teoría se fundamenta en las particularidades generadas entre la producción de uno y varios países, estas diferencias logran beneficiar a determinados sectores de la producción. La base de esta teoría es el trabajo como único elemento de la producción, siendo el factor que puede añadir una ventaja comparativa en relación a otros países y sus respectivas industrias. A través de esta teoría, se busca demostrar que el comercio impulsa el desarrollo de un país de la siguiente manera:

A. Desde la perspectiva de la actividad comercial como forma indirecta de producción, un país se puede dedicar a producir otro producto y comercializarlo a cambio del producto que necesite o desee, o en su defecto que no pueda producir. De esta forma se establece que si un producto se importa se debe a que requiere menos trabajo para el país que lo realizó.

B. Esta teoría se fundamenta en que el comercio puede mejorar las posibilidades de consumo de un país, lo que significa un aumento de las ganancias del comercio.

En contraste, con la teoría de la ventaja absoluta en esta se abre el espectro de las posibilidades de que tiene un país para obtener una ganancia mayor a través del comercio exterior, que en consecuencia se manifiesta en el contexto

ecuatoriano como la posibilidad de potenciar la producción de banano considerando que esta es eficiente y genera costos relativamente menores en comparación con otros países que intentan o producen el mismo producto.

Decir que el Ecuador tiene una ventaja comparativa con la producción y exportación de banano en el contexto de SGP Plus, no es factible, pues en el marco de la cooperación con la Unión Europea, se contempla la capacidad limitada del país al estar en proceso de desarrollo, mas no la calidad integral producto que genere en si una ventaja comparativa.

### **1.1.3. Teoría del Intercambio Desigual**

Como resultado del comercio internacional, se desarrollan diferencias concentradas en los recursos con los que cuenta un país para producir determinado producto o conjunto de productos. Parlamente estas particularidades influyen en sus procesos y estructura de producción, el hecho de su existencia determinan el nivel de los recursos de los cuales dispone un país para agregar valor a cada producto producido, lo que genera que determinados bienes al ser importados o exportados tengan un mayor o menor valor. De esta forma se desarrolla un intercambio desequilibrado entre países, a este tipo de operación se la denomina como la teoría del intercambio desigual. Los términos de comercio internacional que da origen a la relación entre las exportaciones e importaciones de los países subdesarrollados cada día son más desfavorables para estas economías. (Arghiri, 1990)

Consecuentemente, si se contempla que un país subdesarrollado exporta principalmente materias primas, mientras que los países desarrollados exportan productos manufacturados, evidencia la desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas disminuye al ser los productos transformados los que aumentan su valor.

Esta relación entre países subdesarrollados desarrollados derivada del comercio exterior, es el factor que da origen a los sistemas de cooperación internacional como el SGP Plus entre Ecuador y la Unión Europea, que se concentra en lograr el equilibrio en los flujos comerciales que percibe el país considerando su limitada

capacidad de producción. Por lo que esta teoría explica finalmente la creación del SGP, como principal mecanismo de ayuda unilateral para los países en vías de desarrollo, incrementando el ingreso de divisas a través de las exportaciones, fomentar a industrialización para así acelerar las tasas de crecimiento económico de estos países.

#### **1.1.4. El Comercio Exterior**

El economista (González, 2011), en su obra “Comercio Exterior” explica que: “El comercio exterior puede ser definido como el intercambio de bienes y servicios entre las diferentes naciones del mundo cuyo objetivo está dado por satisfacer requerimientos y necesidades de dichos mercados” (p. 194). Es decir puede calificarse al comercio exterior como el intercambio entre naciones que desean adquirir bienes y servicios que no producen.

El comercio exterior es la práctica económica a través de la cual se compra, vende, intercambia materias primas, productos finales, estableciéndose una relación y dependencia que beneficia tanto a las naciones importadoras y exportadoras, destacando esta actividad como una de las más importantes y que ha aportado cambios y transformaciones significativas al desarrollo de la humanidad, siendo evidente que los grandes conflictos que ha sufrido la historia de la humanidad a lo largo de su desarrollo, ha sido en gran medida provocado por intereses comerciales.

Las naciones al intercambiar bienes y servicios obtienen un beneficio mutuo, logrando ubicar de forma estratégica en los mercados internacionales sus productos, lo que garantizará un crecimiento económico sostenido y sustentable al establecerse relaciones de intercambio económico que vitalizan la economía interna de dichas naciones y al mismo tiempo procuran de forma ventajosa la comercialización de bienes que no son producidos.

Por su parte economista (Heredia, 2010) en su obra “Como hacer importaciones”, plantea que:

Una de las características más importantes del comercio exterior está dada por el intercambio de monedas, es decir no existe una moneda única en el mercado internacional para establecer relaciones comerciales, aunque actualmente se ha tomado como referencia el dólar norteamericano, el euro y el yen japonés”(p.87)

Tal situación se debe al desarrollo industrial y económico de dichas naciones que poseen un mayor valor cambiario en el mercado internacional como resultado de sus amplias capacidades productivas y de exportación de productos con elevados niveles de especialización.

Las relaciones comerciales internacionales no solo garantizan un intercambio efectivo de bienes y servicios entre naciones, sino que favorece el intercambio cultural, político y social entre las mismas, garantizando lazos de amistad y cooperación en post de lograr una coexistencia pacífica y una mejor utilización de los recursos naturales del mundo.

El comercio exterior es el elemento clave a través del cual la producción interna de los países ingresa a economías extranjeras y del mismo modo se le permite al capital extranjero invertir y fomentar en el desarrollo del mercado interno, es decir el comercio exterior es la piedra angular del desarrollo de toda nación.

#### **1.1.5. El comercio exterior en Ecuador**

Para comprender la actual importancia y repercusión que posee el comercio exterior en los diferentes aspectos sociales, políticos y económicos del país, es importante conocer como el mismo se ha desenvuelto desde el periodo colonial, republicano y contemporáneo, de modo que se logre entender la importancia que ha tenido el comercio exterior en el establecimiento y características de la sociedad ecuatoriana moderna.

El Ecuador es una nación rica en materias primas, las cuales desde los inicios de la colonización española fueron explotadas para satisfacer las necesidades del Virreinato del Perú y de la Metrópoli española, transformándose en un suministrador de maderas preciosas tales como la caoba, ácana, cedro, productos agrícolas, oro, entre otros artículos altamente apreciados en el mercado exterior de

la época, tal tendencia se mantuvo y transformó a lo largo de la historia del Ecuador, concentrándose la economía en la exportación de materias primas.

### **1.1.6. Época colonial**

La época colonial reafirmó las producciones que con anticipación habían explotado los Incas en especial la producción agrícola y minera, es de destacar que la fertilidad de la mayor parte del territorio ecuatoriano hace del mismo un terreno idóneo para el cultivo de una significativa gama de hortalizas, frutas y cereales que abastecían a mercados del Perú, Colombia, Venezuela e inclusive Panamá.

El catedrático (Mena, 2012), en su obra “Quito Rebelde 1809-1812”, señala que “Otro de los principales renglones de exportación de la época se basaba en la exportación minera del oro, dada la ubicación de importantes minas de dicho metal en Zaruma, Cuenca y Zamora las cuales fueron intensamente explotadas hasta finales del Siglo XVIII” (p. 225). Lo anteriormente expuesto manifiesta que el Ecuador poseía amplios recursos minerales que habían sido históricamente explotados por los pueblos originarios y posteriormente por el imperio Inca, aunque no de forma intensiva tal y como lo hicieron los colonizadores españoles, los cuales agotaron dichos recursos en un periodo que no superó los cien años.

Posteriormente se introdujo el cultivo del cacao el cual alcanzó casi de forma inmediata niveles significativos de exportación en el mercado exterior, aunque bajo la tutela del gobierno español que impedía que los productores lo comercializaran a las naciones extranjeras, siendo España el único receptor de dicho producto, otros productos que también fueron explotados en la época colonial fueron el café, madera, tabaco y quina o cascarilla, alcanzaron elevados niveles de exportación, siendo primeramente enviados a Perú, Panamá y el Caribe donde eran nuevamente comercializados con países europeos y Estados Unidos.

Cabe destacar que la economía ecuatoriana constituyó desde sus inicios un elemento vital para el desarrollo del imperio colonial español, permitiendo la activación del comercio exterior con la oferta de numerosas materias primas

altamente cotizadas, con el inicio de los movimientos independentistas a comienzos del Siglo XIX se acrecentaron las diferencias entre productores y comerciantes ecuatorianos con la metrópoli española, situación que favoreció la aceptación de los movimientos independentistas que no solamente perseguían la independencia nacional política sino también económica.

### **1.1.7. Época republicana y contemporánea**

El primer periodo de la historia republicana estuvo marcado por una gran inestabilidad política que afectó sensiblemente los intereses económicos y comerciales de los productores de la época, los cuales no pudieron acceder de forma inmediata al mercado exterior siendo la economía ecuatoriana inundada por productos y manufactura inglesas y francesas que eliminaron la incipiente industrialización del país y reafirmaron el carácter de economía productora de materias primas.

El economista (Cedeño, 2013) en su obra “Economía: la crisis ecuatoriana” señala que:

El periodo comprendido entre 1870 y 1920 se caracterizó por el incremento significativo de la exportación del cacao al mundo, transformándose el país en el primer abastecedor del producto para Europa y Estados Unidos, posteriormente entre los años 1946 y 1960 se produjo el auge bananero de modo que el Ecuador ocupó el lugar de mayor importancia a nivel mundial en el abastecimiento de banano para Estados Unidos y Europa, en 1960 Ecuador se transformó en uno de los principales exportadores de petróleo para Estados Unidos y países centroamericanos (p. 137)

El periodo de la revolución industrial en Europa garantizó para el Ecuador mercados exteriores en los que materias primas como el café y el cacao gozaban de amplia popularidad y eran ampliamente cotizados, transformándose en las bebidas más consumidas en la época por las diferentes clases sociales europeas y norteamericanas.

El Siglo XIX se caracterizó por ser una de las épocas de mayor turbulencia política para las nacientes repúblicas latinoamericanas, las cuales se enzarzaron en guerras fratricidas dada las diferencias políticas, económicas y geográficas que habían sido heredadas desde la época colonial, al abordarse la economía del Ecuador para la fecha se denota un equilibrio en las exportaciones de productos

agrícolas en los que destacaba el café, banano y cacao, los cuales eran ampliamente demandados por Estados Unidos, Inglaterra, Francia, entre otros.

Tal tendencia al crecimiento sostenible de las exportaciones de productos agrícolas del Ecuador se acentuó desde las primeras décadas del Siglo XX, desarrollándose también la explotación metalúrgica como resultado del incremento de la demanda de metales a nivel mundial a causa de la primera guerra mundial que tenía lugar en Europa, en los primeros años del Siglo XX se comienza a desarrollar una incipiente industria en la costa ecuatoriana, principalmente en Guayaquil en la que se instalan las primeras fábricas e industrias con capital extranjero y nacional.

Por su parte la sierra ecuatoriana se enmarcó en la producción agrícola y ganadera de modo que se transformó en el granero del país, de ahí que nacieran las primeras controversias económicas y políticas entre una burguesía eminentemente comercial e industrial de la costa y una burguesía terrateniente de la sierra, uno de los principales aspectos en los que las nuevas fuerzas económicas de la nación chocaban era en lo referente a las importaciones, debido a que la burguesía de la sierra resaltaba la importancia de hacer uso solamente de productos nacionales, mientras que el lujo de la burguesía de la costa demandaba cada día una mayor gama de importaciones para satisfacer sus crecientes necesidades.

De ahí que la banca guayaquileña lograra tomar casi por completo el poder financiero del país y controlar las importaciones transformando la economía ecuatoriana de autosustentable a ser una economía productora de materias primas y dependiente de la importación de productos extranjeros, tal situación se agravó en los años 30 del Siglo XX cuando disminuyeron las exportaciones debido a la recuperación parcial de las economías norteamericanas y europeas que buscaron nuevos mercados en los que adquirir materias primas a menores costos, tal situación se tradujo en una crisis económica que conllevó al colapso de varias empresas exportadoras de materias primas.

La Doctora (Santander, 2011) en su obra "Historia del Ecuador", planteó que:

Con la terminación de la segunda guerra mundial en 1945, se incrementó la demanda de materias primas, situación que reanimó la economía nacional pero que en ningún momento potencializó la creación y desarrollo de una industria propia, tal situación se tradujo en una total dependencia de la exportación de materias primas y un incremento de las importaciones para lograr satisfacer la demanda de productos especializados (p. 51).

Lo anteriormente expuesto aborda de forma crítica las condiciones históricas del comercio exterior del Ecuador posterior a la culminación de la segunda guerra mundial entreviéndose las oportunidades de crecimiento y desarrollo que se formaron en dicho periodo dado el auge y demanda del consumo de materias primas por países europeos y de Estados Unidos.

La economista (Figueroa, 2013) en la obra “Historia económica ecuatoriana”, evidencia que posterior a la segunda guerra mundial se alcanzaron cifras records en la exportación de banano a Europa y Estados Unidos, alcanzándose cifras de exportación superiores a las 850000 toneladas al año, beneficiándose también los exportadores de cacao y café que lograron ubicar sus productos entre los de mejor calidad y demanda en el mercado internacional.

Todo este auge económico no se tradujo en la industrialización del país, sino que se acentuó la producción de materias primas y se profundizó la dependencia de las importaciones que iban desde productos y suplementos necesarios para la producción de materias primas hasta productos de consumo como alimentos, bebidas, materiales de construcción, útiles de aseo, medicinas, entre otros, los cuales podían haber sido producidos en el país pero se prefirió la importación masiva de los mismos de modo que la balanza comercial se inclinó indiscutiblemente a favor de las naciones que importaban al Ecuador.

El economista (Allende, 2012) en su libro “Historia de la economía exterior de Suramérica” plasma que:

La estabilidad económica que tuvo lugar desde 1946 hasta principios de la década del 90 fue afectada por el incremento del gasto público, así como por la inestabilidad política que sufrió el país de modo que el producto interno bruto de la nación descendió en un 11.8% (p. 116),

Es de destacar que las crisis económicas en países de la región repercutió sobre la exportación de materias primas y la aparición de fenómenos naturales como el fenómeno del niño contribuyeron a disminuir la capacidad productiva del

Ecuador, es de destacar que a principios de la década del 90 del siglo pasado se produjo la caída del bloque socialista y la finalización de la guerra fría, de modo que economías que eran consumidoras históricas de materias primas ecuatorianas, disminuyeron sus demandas al abrirse nuevos mercados y no existir los mismos requerimientos de materias primas.

Por otra parte los problemas políticos que acarrearón gobiernos tales como el del Arq. Sixto Durán Ballén, Ab. Abdalá Bucaram y el Dr. Jamil Mahuad crearon un ambiente de inseguridad política y por ende en la inversión de capital extranjero, aspecto que desaceleró el hasta entonces crecimiento sostenido de la economía ecuatoriana, es también de destacar que el conflicto bélico con Perú demandó el desvío de considerables recursos económicos para fortalecer la estructura y funcionamiento del ejército nacional, situación que determinó la caída en crisis económica.

Como resultado de los elementos anteriormente expuestos las máximas autoridades del país deciden dolarizar la economía en enero del 2000 como única salida para recuperar la maltrecha economía nacional unido a tal medida se experimentó también un incremento de las exportaciones petroleras y del comercio exterior de modo que en pocos años la economía ecuatoriana se recuperó aunque esta vez mantuvo su dependencia en recursos como el petróleo de forma tal que tampoco se logró un desarrollo industrial del país que garantizase un equilibrio a la economía en caso del derrumbe del precio del petróleo.

Actualmente y como resultado de los cambios y transformaciones de la matriz productiva y nuevas alianzas comerciales dispuestas por el gobierno en curso socios comerciales históricos como Estados Unidos y Europa han perdido protagonismo en el intercambio comercial con el país, unido a esto también debe destacarse que los precios del petróleo desde el año 2015 han sufrido una depreciación constante y tomándose en cuenta que el principal renglón de captación de divisas del país es la exportación petrolera, se evidencia una disminución del PIB y un incremento de las importaciones por lo que se evidencia un desequilibrio en la balanza comercial del país.

### 1.1.8. Políticas comerciales del Ecuador

La política comercial garantiza un desarrollo sostenible y sustentable de la economía nacional al ser el principal promotor de la diversificación productiva e industrial del país, de tal modo que crea un valor agregado a la exportación de bienes y servicios, garantizando también la creación de nuevos puestos laborales y de este modo el desarrollo sostenible de la nación en el cual el gobierno posee una mayor participación y es capaz de desarrollar un sistema de recaudación de impuestos más efectivo que garantice los recursos necesarios para potencializar el desarrollo económico, político y social.

El catedrático (Tinajero, 2013), en su libro “Cronología de la historia resumida del Ecuador” afirma que:

Entre los principales objetivos de la actual política comercial del país destaca incrementar las posibilidades de empleo, iniciativa personal e inclusión de todos los ecuatorianos en el desarrollo económico del país, garantizándose una modernización paulatina de las técnicas de producción, de modo que se logre niveles de auto suficiencia y una productividad de mayor calidad con menores recursos (p. 229).

Se debe destacar que la política comercial del país se orienta a la promoción de las materias primas y productos con niveles de especialización que se producen a nivel nacional ampliando y fortaleciendo dicha promoción de exportaciones con la firma de tratados internacionales como el ALCA, Organización Mundial del Comercio (OMC), de integración Económica Centroamericana, entre otros tratados con los cuales se refuerza la posición estratégica de los productos nacionales en mercados internacionales.

Debe señalarse que en el presente se llevan a cabo estudios para coordinar esfuerzos y lograr acuerdos de libre comercio con naciones vecinas y otras históricamente consumidoras de los productos ecuatorianos, del mismo modo se refuerzan los lazos económicos de la nación con la Unión Europea y se exploran nuevas oportunidades de intercambio comercial con Rusia y naciones Asiáticas como China y Corea.

Actualmente existen un conjunto de normas en las políticas comerciales que brindan las pautas a seguir para lograr intercambios económicos que garanticen un

correcto funcionamiento del comercio exterior de la nación, entre tales normas destacan los aranceles, regímenes especiales, normas comerciales, licencias de importación, prohibición de importaciones.

El economista (Moncada, 2013) en su libro “Economía y globalización: de menos a más” afirma que el arancel se define como todo impuesto o gravamen aplicable a bienes o servicios importados o exportados, el mismo es más utilizado en las importaciones pudiéndose eliminar o poseer un costo muy bajo en los bienes o servicios exportados, llegando incluso a ser inexistentes, de modo que se incentive la exportación de bienes y servicios nacionales.

### **1.1.9. Commodity**

(Bullard, 2012), afirma que los commodities pueden ser definidos como aquellos bienes (materias primas) que poseen un valor y utilidad pero bajos niveles de diferenciación y especialización, es de destacar que el mercado de commodities (materias primas) posee bajos niveles de ganancia, de ahí que se verifique que los mayores productores de commodities son naciones cuyas economías se encuentran en vías de desarrollo.

La necesidad de establecer un mercado en el cual los precios de las materias primas o commodities mantuvieran niveles estandarizados de modo que las posibles fluctuaciones, cambios y transformaciones en la demanda y comercialización de dichos productos no afectasen sensiblemente a los productores se reveló como un problema desde el siglo XIX de modo que se crearon centros de negociación en los que se celebraban acuerdos de entrega a fechas futuras y precios predeterminados de los commodities entre naciones de economía desarrollada y naciones en vías de desarrollo.

Son de destacar entre dichos centros de negociación a nivel mundial las bolsas de España, Francia, Chile, Inglaterra y Estados Unidos en las que se decidían los precios de los diferentes commodities a nivel mundial desde el Siglo XIX.

(Tugores, 2012), señala que los commodities han significado para América Latina la principal fuente de ingresos económicos, son de destacar entre dichas materias primas los cereales, carne, café, petróleo y el banano, commodities que históricamente han sido comercializados en mercados norteamericanos y europeos, aunque es de destacar que no siempre ha existido un equilibrio entre los precios de los productos ofertados por las naciones latinoamericanas y los precios de los productos de mayor especialización ofertados por las naciones desarrolladas.

Los commodities han sido desde los inicios del desarrollo económico la principal mercancía destinada al uso comercial, es decir el bien primario que ha garantizado el desarrollo de productos de mayor complejidad, destacándose la materia prima como la base para cualquier tipo de innovación o mejoramiento de las mercancías.

(Salvatore, 2014), por su parte afirma que en la actualidad los commodities juegan un papel trascendental en el equilibrio del comercio y economía internacional, definiendo la disposición o no de materias primas, el desarrollo de la industria, así como la búsqueda de alternativas que contribuyan al crecimiento en la iniciativa de nuevas soluciones al déficit de ciertas materias primas.

Los commodities constituyen la mayor parte del comercio internacional de países en vías de desarrollo del continente americano, asiático y africano, puede afirmarse que el 80% de la economía internacional se subordina a la demanda de commodities que a pesar de tener una mayor presencia en el mercado internacional no reportan las mismas ganancias que el comercio de bienes y servicios especializados.

Cabe señalar que en la actualidad materias primas o commodities como las frutas han aumentado significativamente su valor debido al incremento de la demanda, fenómenos atmosféricos que han dañado las cosechas y al empobrecimiento por sobreexplotación de terrenos que tradicionalmente fueron destinados a esta producción.

(Bermúdez, 2010), considera importante tomar en cuenta que la demanda de commodities se incrementa notablemente dadas las nuevas tendencias de consumir alimentos saludables en los países del primer mundo, existiendo sin lugar a duda nuevos mercados que demandan productos de calidad, de ahí que los commodities como frutas gozarán en las próximas décadas de una mayor demanda.

También debe tomarse en cuenta que para lograr que los commodities posean un mercado constante es necesario que los países exportadores de materias primas establezcan y refuercen los vínculos comerciales con potenciales consumidores de modo que se asegure un intercambio económico, equitativo y beneficioso para ambas partes.

#### **1.1.10. Negociación**

(Bullard, 2012), señala que puede ser definida como el conjunto de acciones o estrategias dirigidas a la materialización de intereses comunes de modo que se logren intercambios satisfactorios para las partes involucradas.

La negociación constituyó desde el inicio de la humanidad como el medio a través del cual se logra intercambios y convenios desde el punto de vista comercial y mercantil, a través de los cuales se satisficiesen las necesidades de los diferentes grupos sociales.

La economía y el comercio se revelan como resultante de la negociación llevada a cabo durante siglos por las diferentes culturas y civilizaciones humanas, de ahí que este proceso, sea una característica inherente al ser humano y a su capacidad de desarrollar y mejorar sus condiciones de vida.

(Cevallos, 2011), señala que la negociación puede ser definida como el despliegue de tácticas y estrategias para facilitar y potencializar un intercambio cuyos resultados se traduzcan en ventajas económicas para las partes

participantes, este principio ha sido desarrollado, enriquecido y ampliado desde los inicios de la humanidad.

El ser humano es eminentemente social, depende de su capacidad de intercambio y adaptación, siendo imposible que una persona como unidad única sea capaz de sobreponerse a los retos propios de la vida, de ahí que el intercambio económico y comercial haya contribuido desde sus inicios al desarrollo del género humano.

Solamente se puede obtener un resultado factible a los intereses y necesidades del género humano a partir de una negociación de la cual se desprendan ventajas que agilicen las relaciones interpersonales y por consecuencia el intercambio económico y social.

(Mises, 2013), por su parte manifiesta que la negociación es un arte, es la capacidad de convencer precautelando los intereses propios y estableciendo un equilibrio de los mismos con los intereses y necesidades de la contraparte, negociar es asegurar el carácter social y comunitario de toda actividad humana.

Queda en evidencia que la negociación es una característica inherente de la especie humana, es la capacidad de interactuar en sociedad y lograr un intercambio satisfactorio que implique el desarrollo colectivo e individual.

#### **1.1.10. Libre competencia**

(Barrero, 2011), manifiesta:

La libre competencia se revela como el resultado de la aplicación de una normativa a ser controlada por el Estado para garantizar a todos los comerciantes una participación equitativa en el mercado, sin que se verifiquen acciones que revelen abuso de poder de mercado o competencia desleal que afecte la actividad económica. (p. 79)

La cita anteriormente expuesta revela la libre competencia como el conjunto de estatutos, reglamentos y medidas establecidas por los organismos centrales de gobierno de modo que se logre un equilibrio en el intercambio económico, así

como un comercio equitativo en el que se respeten los intereses y necesidades de las partes involucradas.

La libre competencia está estrechamente relacionada con la libertad de elección del consumidor, de modo que se garantice la participación activa de todos los productores capaces de suplir los intereses y necesidades de los consumidores, de ahí que la explotación de commodities constituya la base para la elaboración de productos de mayor complejidad y al mismo tiempo el basamento de crecimiento de las naciones en vías de desarrollo.

(Tucker, 2012), explica que “La libre competencia se subordina a la creatividad, incentivos e iniciativa empresarial de modo que se potencialicen nuevos productos de forma cotidiana incentivándose el crecimiento económico y las oportunidades de desarrollo de nuevas estrategias que incentiven la creatividad” (p. 105)

La libre competencia establece un equilibrio entre los principios de respeto y equidad de las diferentes empresas productoras de bienes y servicios basándose en el deseo, interés y necesidad de los consumidores como principal regulador de la oferta y demanda.

La implementación de la libre competencia constituye el resultado de la relación que se establece entre consumidores y productores, bajo la tutela del Estado para garantizar que dicha relación se enmarque en principios de respeto, reciprocidad y consideración ofertándose un producto de calidad que brinde bienestar al consumidor y al mismo tiempo satisfaga plenamente sus necesidades. La libertad de elección de consumidores y productores se subordinará a los principios básicos de los mercados eficientes.

(Bermúdez, 2010), plantea: “El concepto de libertad de información de mercado abarca los derechos individuales que se derivan del comercio de bienes y servicios, así como las garantías al ejecutar pactos y resarcimiento de pactos que se ocasionen a terceros (p. 126)

La libertad de elección constituye uno de los fundamentos de la libre competencia, abordándose el fenómeno de la competitividad como un elemento que incentive y desarrolle la creatividad y productividad, así como nuevas estrategias de crecimiento empresarial.

A través de la libre competencia se establecen normativas que garantizan la calidad de los bienes y servicios ofertados y del mismo modo se incentiva a la intervención de todos los productores sin importar los recursos económicos que posean, siendo el único requisito para participar en dicho mercado el ofertar un producto de calidad.

#### **1.1.11. El poder de mercado**

(Mises, 2013), indica:

El poder de mercado constituye la capacidad de las empresas transnacionales o comerciantes de alterar el precio de un bien o servicio determinado por un periodo de tiempo situación posible debido a la presencia que poseen en el mercado que puede acarrear significativos cambios y transformaciones en la percepción del productos y de empresas competidoras. (p. 314)

Lo anteriormente expuesto evidencia que el poder de mercado se revela a través de la manipulación de precios de bienes o servicios, alterando la capacidad competitiva de empresas que ofertan similares bienes o productos, tal situación se verifica de forma periódica al comportarse el mercado como una institución en constante proceso de cambios y transformaciones.

(Landes & Posner, 2012), expresan:

La capacidad de empresas y/o transnacionales de incrementar los precios de productos por encima del nivel de equilibrio competitivo a través de la reducción de su nivel de producción garantizará rentabilidad a la empresa, pero afectará los intereses de los consumidores, tal estrategia se revela como una posición de dominio de mercado (p. 138)

El poder de mercado constituye una manifestación de dominio de una o varias empresas en determinados sectores económicos al acaparar la producción de un bien o servicio determinado o poseer la mayor preferencia de los consumidores, tal

situación constituye una manipulación económica que afecta los intereses del consumidor pero que puede afianzar definitivamente el control de dichas empresas sobre el mercado al eliminar a aquellas que brindan bienes o servicios similares.

Es de destacar que el poder de mercado constituye una práctica frecuente en las economías en vías de desarrollo, lo cual afecta ostensiblemente los intereses del consumidor pero actúa regulando el ingreso al mercado y eliminando aquellas empresas que no posean una infraestructura sólida o un producto de suficiente capacidad y calidad para sustituir los bienes o servicios ofertados por las empresas que poseen dominio del mercado.

“La capacidad de control y regulación de empresas o grupos empresariales sobre los precios de bienes o servicios ofertados constituye el poder de mercado” (Samuelson & Nordhaus, 2002, pág. 664). Es evidente que aquellos productos altamente demandados ofertados por pocas empresas serán más susceptibles a manipulaciones económicas.

“El poder de mercado históricamente ha sido estrechamente vinculado al incremento de precios por encima del nivel competitivo, así como la restricción de la oferta por debajo de los niveles de la competencia” (Jiménez Latorre & Cañizares Pacheco, 2012). Es de destacar que en la economía internacional el precio de productos como el petróleo se subordina a las decisiones de algunas transnacionales y monopolios que manejan dichos precios no con el interés de satisfacer las necesidades de los consumidores, sino incrementar de forma paulatina los capitales de dichas empresas.

Ecuador es un país en vías de desarrollo en la cual no se verifica la presencia de grandes empresas nacionales que hayan sido capaces de extenderse más allá de las fronteras, situación que revela poco poder de mercado en los productos exportados, pero debe destacarse que tales empresas a nivel interno si poseen la capacidad de elevar los precios de sus productos, situación que revela la existencia de un poder de mercado interno.

### 1.1.12. Posición de dominio

La posición de dominio se revela como la capacidad de un agente económico de desarrollar actividades comerciales sin necesidad de interactuar con otros agentes compradores, clientes y proveedores como resultado de un notable nivel de participación en el mercado, la insuficiente oferta existente en el bien o servicio que oferta y el incremento de la demanda de los mismos, situación que constituye una barrera infranqueable para las empresas competidoras.

Así, (Cevallos, 2011) explica que,

Puede afirmarse que existe dominio en el mercado al encontrarse el mismo en manos de una única empresa, o cuando una o dos empresas abarcan más del 50% del mercado debido a la calidad del producto que ofertan o la tecnología que poseen. (p. 97)

Al hacer referencia la posición de dominio del mercado deben ser abordados varios elementos tales como la capacidad de esa única empresa de controlar precios, condiciones de venta, control total o parcial de la oferta, tecnología de vanguardia y oferta de servicios alternos, tales elementos constituyen la base para la materialización de prácticas comerciales que revelen dominio de mercado.

(Ugarte, 2013), señala que la posición de dominio de mercado puede ser definida como la habilidad o posibilidad de pocos agentes económicos de restringir, afectar o distorsionar total o parcialmente la oferta y demanda del mercado sin que se verifique una contraparte capaz de llegar a un equilibrio en la oferta y demanda de un bien o producto determinado.

Pueden verificarse un conjunto de elementos capaces de regular la posición dominante del mercado destacándose la oferta de bienes o servicios y posibilidad de sustituir los mismos, es de destacar que las posiciones dominantes de mercado podrán ser contrarrestadas a través de disposiciones regulatorias de organismos de control gubernamental.

Es de destacar que la posición dominante de mercado puede ser perfectamente contrarrestada cuando se verifica una competencia con productos y capacidades a

través de las cuales se logre la materialización de contramedidas económicas que frenen el poder de mercado que ejercen empresas o monopolios enfocadas en bienes o servicios específicos.

### **1.1.13. SGP Plus**

El SGP Plus es el Sistema General de Preferencias Arancelarias elaborado con la finalidad de garantizar el incremento paulatino de los ingresos de exportación de los países subdesarrollados, promoviéndose del mismo modo la industrialización en tales naciones con el objetivo de diversificar sus exportaciones y de este modo potencializar el desarrollo económico de naciones en vías de desarrollo.

(Villegas, 2010), explica que entre los principios a ser destacados en el SGP Plus, debe mencionarse la no reciprocidad, siendo la prerrogativa a través de la cual los países en vías de desarrollo, no tienen la obligación de eliminar aranceles de importación de productos de países desarrollados de mayor especialización que los productos ofertados en dichas naciones en vías de desarrollo (commodities), los cuales están exentos del pago de aranceles de exportación o pagan bajos aranceles.

El sistema de preferencias arancelarias SGP Plus se revela como el puente del comercio de la Unión de la Unión Europea con el comercio ecuatoriano, de modo que los exportadores nacionales accedan a un mercado en el que obtengan ingresos de materias primas sin ser afectados por aranceles.

Tal estrategia económica se revela como ventajosa para los exportadores de commodities, logrando reafirmar la presencia de las materias primas nacionales en un mercado históricamente receptor y con una elevada demanda de materias primas tales como frutas.

(Samuelson & Nordhaus, 2002), explica que no puede negarse la importancia y validez del SGP Plus como facilitador e incentivador del intercambio económico entre naciones en vías de desarrollo americanas y países desarrollados de la

Unión Europea, estableciéndose a través del mismo una normativa clara y específica que garantiza la recepción de materias primas a precios óptimos, libres de aranceles por parte de la Unión Europea.

El mismo autor afirma, que una de las características significativas del SGP Plus favorece e incentiva el desarrollo económico de naciones en vías de desarrollo, es la inexistencia de la reciprocidad, es decir las materias primas exportadas por los países en vías de desarrollo no serán sujetas de aranceles en la Unión Europea, mientras que las materias primas que se importen al viejo continente de países en vías de desarrollo si serán sujetos de aranceles.

Se evidencia que el SGP Plus actúa como herramienta de equilibrio del comercio exterior tomándose en cuenta que los precios de materias primas de países en vías de desarrollo son significativamente más bajos que los bienes y servicios importados por las economías de los países europeos desarrollados.

## **1.2. Formulación de hipótesis**

La actual política de negociación del commodity banano influye negativamente en el incremento de la competitividad de dicho producto en el mercado internacional sujeto al SGP Plus.

## **1.3. Marco Referencial**

(Ramos, 2013), indica que el banano es una planta original de África y Asia, es decir su presencia se remonta a años posteriores a la colonización española, a pesar de ser un cultivo nuevo el mismo encontró condiciones óptimas en el continente suramericano para su crecimiento y desarrollo, implementándose casi de forma inmediata extensas plantaciones en Colombia, Perú y Ecuador, las cuales en sus inicios poseían un carácter de producción para satisfacer las necesidades de la economía y mercado interno.

Posteriormente y con el desarrollo de nuevas tecnologías como las máquinas de vapor, el comercio marítimo se desarrolló significativamente de forma que las travesías de meses para transportar mercancías a Europa y América del Norte desde Suramérica quedaron en el pasado, tales avances permitieron que desde principios del Siglo XX el banano fuera exportado inicialmente de forma tímida a mercados europeos y norteamericanos.

(Soto, 2012), considera que durante la segunda guerra mundial la industria bélica norteamericana demandaba de frutas frescas para ser posteriormente elaboradas en forma de conservas a ser consumidas por los ejércitos aliados, de ahí que se vió paulatinamente incrementada la demanda de bananos por Norte América, siendo el Ecuador su principal proveedor como resultado del constante intercambio económico mantenido hasta la fecha por ambos países.

Unido al incremento de la demanda de banano en la década del 40, también debe destacarse que fenómenos atmosféricos de gran envergadura como ciclones y huracanes azotaron a las plantaciones bananeras de centro américa y el caribe, que habían hasta la fecha suplido las necesidades del mercado norteamericano, coyuntura que fue aprovechada por los bananeros ecuatorianos.

(Suquilanda, 2010), señala que a principios de la década del 50 la política económica y comercial de los gobiernos ecuatorianos brindó resultados como el de convertir al Ecuador, en el mayor productor y exportador de banano a nivel mundial, ampliando sus actividades de exportación a naciones europeas como Inglaterra y Francia.

Esta década potencializó la creación de plantaciones bananeras en el litoral ecuatoriano, siendo para el momento los trabajadores de la producción y exportación del banano ecuatoriano, uno de los mejores pagados a nivel internacional.

Por su parte (Ramos, 2013) afirma que el desarrollo bananero mantuvo un crecimiento paulatino en las décadas de 60, 70 y 80, perdiendo espacio en las exportaciones nacionales al ser el petróleo el producto más demandado a nivel

internacional, la primera década del Siglo XXI trajo nuevos cambios políticos y de la matriz productiva del país con el ascenso al poder del Movimiento Político Alianza País.

Dicho partido político abogó desde sus inicios, por una mayor participación en el mercado nacional e internacional de los pequeños y medianos productores de banano, en detrimento de las grandes bananeras que históricamente habían logrado suplir la demanda nacional e internacional.

A pesar de la histórica influencia en la economía nacional de la exportación de banano y la dependencia de industrias nacionales de la exportación de dicha materia prima fue relegado de forma paulatina a un segundo plano dentro de las exportaciones nacionales, pasando a ser el petróleo el principal commodity exportado por el país.

Para la realización del presente proyecto de investigación se consideró como referencia los siguientes estudios académicos:

“La política comercial de la Unión Europea en la exportación del banano ecuatoriano y su efecto en la economía nacional, período 2009 – 2012”, presentado por (García, 2014), el cual plantea que actualmente existe la necesidad de fortalecer los mercados que tradicionalmente han receptado los commodities del Ecuador, siendo imprescindible para tal fin la implementación de una política acertada de comercialización que garanticen la competitividad de estos, así como una reducción efectiva de costos de producción.

La investigación denominada “importancia del mercado europeo para las MIPYMES ecuatorianas en el periodo 2007-2012, y posibles efectos comerciales en los principales productos de exportación ante la posible pérdida del sistema general de preferencias plus (SGP+)”, realizada por (Falcón & David, 2014), señala que las exportaciones no petroleras del

Ecuador representan en la actualidad el 45% de los envíos que realiza el país al exterior, de las cuales el 30% se benefician por el acceso preferencia a mercados

de países desarrollados bajo el SGP Plus+, situación que se traduce en un ahorro de aproximadamente 900 millones de dólares por concepto de aranceles de importación.

La tesis denominada “La sustentabilidad de las exportaciones de atún ecuatoriano: 2014-2020”, desarrollada por (Calderón, 2014), explica que el atún como commodity constituye uno de los principales atractivos en el mercado internacional contando con precios preferenciales, los cuales podrían verse afectados de no renegociarse el SGP Plus como sistema capaz de brindar ventajas competitivas a dicho producto ecuatoriano en el mercado europeo.

#### **1.4. Marco Conceptual**

La presente investigación llevará a cabo un estudio pormenorizado de la negociación del commodity banano y su impacto en el SGP Plus, ahondando en las diferentes repercusiones que tendría la no aplicación de dicho sistema en la competitividad de los productos ecuatorianos en mercados de países desarrollados, siendo imprescindible el conocimiento de los siguientes términos:

**Agricultura:** Actividad humana dirigida al cultivo y desarrollo de especies vegetales aptas para el consumo humano y animal.

**Arancel:** (Landes & Posner, 2012), definen al arancel como el tributo a ser aplicado por el Estado a todos los bienes y/o servicios importados de modo que exista una regulación y control efectivo sobre el intercambio comercial de la nación.

**Balanza Comercial:** Relación que se establece entre el número de exportaciones e importaciones de un país de modo que pueda determinarse con exactitud el comportamiento y características del comercio existente.

**Comercio exterior:** Actividad de intercambio de bienes y servicios entre naciones que garantiza un equilibrio económico y comercial en las relaciones de interdependencia que se establecen los mismos.

**Banano:** Fruta producida en racimos originaria de Asia y África cuyo sabor y características nutritivas han propiciado su aceptación en la cultura culinaria de la mayoría de los países del mundo.

**Exportación:** (Echeverría, 2012), define como exportación a aquellas actividades económicas a través de las cuales se envían bienes o servicios fuera del territorio nacional, pudiéndose observar como el intercambio legítimo de bienes y servicios de una nación a otra, existen un conjunto de normativas que regulan y limitan las actividades económicas y en específico las exportaciones.

**Materias primas:** Conjunto de recursos naturales a ser utilizados de forma directa para satisfacer necesidades de consumo o a ser transformados en productos de mayor calidad que satisfagan intereses y necesidades del ser humano

### 1.5. Marco contextual o situacional

Con el fin de obtener información verídica se procedió a realizar una entrevista al Ingeniero Jorge Alex Serrano Aguilar, presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), el cual se refirió a la situación actual de la industria bananera, el índice de exportaciones de dicho commodity, se pronunció también acerca de las políticas implementadas por el gobierno actual y la afectación en caso de no renovarse el Sistema General de Preferencias Arancelarias SGP Plus.

AEBE se revela como una organización cuyo objetivo general está dirigido al desarrollo integral del sector exportador de banano ecuatoriano, estableciendo para tal fin un conjunto de acuerdos de colaboración del sector público y privado nacional.

La presente investigación se desarrolló en la Provincia de El Oro, sitio en el cual se encuentran las principales empresas productoras y exportadoras de dicho commodity, evidenciándose que el litoral ecuatoriano constituye el principal

productor nacional de banano, dependiendo aun en la actualidad buena parte de las industrias y economía de la región de la promoción de exportaciones de banano.

## **CAPITULO II**

### **METODOLOGÍA**

#### **2.1. Enfoque de investigación**

El enfoque de la investigación es mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo. Tanto el análisis como la síntesis de la información primaria y secundaria permitirán tener varias perspectivas que recaerán sobre los efectos del SGP Plus, tanto en niveles económicos y sociales.

##### **2.1.1. Cuantitativo**

A través del enfoque de investigación cuantitativo se recolectarán los datos correspondientes a las exportaciones de banano, analizándose los precios internacionales de dicho commodity, la tasa de arancel a cancelar por su importación, así como las salvaguardas existentes.

##### **2.1.2. Cualitativo**

El enfoque de investigación cualitativo establece los elementos que cambian el comportamiento del sector bananero a través de la aplicación del SGP Plus, estos pueden ser económicos como la Balanza Comercial, PIB, Inflación, políticos como leyes, normativas y reglamentos, y sociales como el desempleo y la pobreza. Mediante el enfoque cualitativo se describe la problemática derivada la negociación e impacto del commodity banano en el SGP Plus, concentrando el análisis en los cambios producidos en el periodo 2013 – 2015.

#### **2.2. Tipología de investigación**

La investigación posee un carácter aplicado debido a que desarrolla alternativas de solución, a través de estrategias en las que se plasme la necesidad de lograr una mayor utilización del SGP Plus, para garantizar una mayor competitividad del commodity banano en el mercado internacional.

La investigación posee carácter documental dado que la misma utilizará información de fuentes secundarias tales como boletines o resoluciones emitidas por las entidades nacionales del comercio exterior y el sector bananero, haciéndose referencia a entidades como el Banco Central del Ecuador, Consejo de Comercio Exterior, Proecuador, entre otros.

El análisis de la información recolectada para el desarrollo de la presente investigación será recolectado a partir de fuentes secundarias, pero debe destacarse que la información que permita ilustrar con claridad la situación de la industria bananera nacional se llevará a cabo insitu en las principales plantaciones bananeras de la provincia de El Oro.

La actual investigación posee un carácter no experimental, dado que está basada en el análisis crítico de la industria bananera nacional y el impacto que tendría en la misma, la no utilización del sistema general de preferencias arancelarias SGP Plus.

La investigación posee un carácter descriptivo como resultado del detalle de diferentes alternativas de solución al problema investigado a partir de métodos y teorías existentes.

La metodología será descriptiva y correlacional, dado que se tomaron en cuenta los diferentes factores que inciden en la industria bananera, tales como la desaceleración en la capacidad productiva debido a fenómenos meteorológicos o plagas que puedan afectar las plantaciones, tomándose también en cuenta la demanda internacional del banano, así como los acuerdos internacionales signados por el país.

La investigación está dirigida a lograr una descripción efectiva y verídica de la negociación e impacto del commodity banano en el SGP Plus, especificándose las características, ventajas y desventajas que tiene el SGP Plus en la comercialización internacional del commodity banano, estableciendo los principales efectos económicos, tomándose en cuenta aspectos como factores climáticos o biológicos que puedan afectar la producción del banano, así como las ventajas que

brinda el SGP Plus al garantizar la inexistencia de aranceles de exportación a los países europeos receptores, precio internacional del banano, así como la política comercial del Ecuador.

### 2.3. Procedimiento para analizar la información

El análisis de los resultados estadísticos se desarrollará de modo que se evidencien las tendencias y relaciones derivadas de los objetivos y preguntas directrices para una posterior interpretación de los resultados en consecuencia con el marco teórico utilizado, para de esta forma verificarse la hipótesis y arribar a conclusiones y recomendaciones de la investigación.

### 2.4. Población

Partiendo de la idea de que la población es una agrupación de elementos determinados por ciertas características homogéneas, se puede establecer que de acuerdo los parámetros de la investigación esta asciende a 5.300 productores y exportadores de banano (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2015). En muestreo esta población se entiende por población como la totalidad del universo de interés para la investigación, y que es fundamental que esté bien caracterizado para que en todo momento se contemple el estudio de las empresas del sector bananero del Ecuador.

**Tabla 1.**

*Empresas Productoras y Exportadoras de Banano*

<b>Tipo de Empresas</b>	<b>N° de Empresas</b>
Productora	3.850
Exportadora	1.450
<b>Total</b>	<b>5.300</b>

Fuente: (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2016)

## 2.5. Muestra

Al no ser posible realizar el estudio en toda la población de empresas, es recomendable extraer una muestra que conserve las mismas características y cuya información sea relevante para el estudio. Dentro de las empresas del sector bananero de acuerdo a los parámetros de la investigación se consideraran las empresas exportadoras es decir 1.450, de estas se tomara una muestra para el estudio de campo.

La muestra extrae mediante muestreo no probabilístico intencional, para lograr conseguir elementos específicos, con la selección directa de las unidades de la población. Además, con este tipo de muestro se contempla a las empresas a las cuales se tiene un fácil acceso. Con estas consideraciones la muestra para el estudio está estructurada por 30 empresas exportadoras de banano asociadas formalmente dentro de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.

**Tabla 2.**

*Muestra Exportadoras de Banano*

<b>Dimensión</b>	<b>N° de Empresas</b>
Población	1.450
Muestra	30

Fuente: (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2016)

## **CAPÍTULO III**

### **RESULTADOS**

#### **3.1. La dinámica del comercio del commodity banano**

Está marcada por la inexistencia de impuestos o aranceles a la exportación de dicho commodity con el objetivo de estimular y recuperar el papel protagónico que tuvo Ecuador en el comercio de banano a nivel internacional en la década del 80 del siglo pasado.

Puede afirmarse entonces que las acciones del gobierno ecuatoriano a la dinámica del comercio del commodity banano van dirigidas a lograr una mayor captación del producto en el mercado internacional, debe destacarse que a pesar de no existir aranceles a la exportación si se verifican aranceles a los importadores por negociar con dicho commodity.

Es decir las compañías importadoras de commodities como el banano del Ecuador están sujetas a las tasas arancelarias en la Unión Europea debiendo cancelar 132 euros por tonelada importada, situación que afecta significativamente la adquisición de dicha fruta, prefiriendo tales empresas importadoras adquirir commodities de igual o semejante calidad en otros países latinoamericanos que si poseen acuerdos comerciales con la Unión Europea o Estados Unidos.

Es de destacar que el commodity banano producido en Latinoamérica posee características similares en cuanto a su calidad, textura, tamaño, sabor, entre otros parámetros, de ahí que sea crítico el factor de acuerdos comerciales como elemento que garantiza la aceptación del producto y su competitividad.

### **3.2. Ecuador como el beneficiario del SGP Plus**

El sistema Generalizado de Preferencias arancelarias fue ingresado en el año 1991 como una herramienta que complementaba la lucha antidroga de los países andinos, no fue hasta el año 2005 en el cual el SGP PLUS amplió su cobertura y beneficios a países evaluados como vulnerables lo cual evidenció un mayor crecimiento de las exportaciones no petroleras a la Unión Europea.

Actualmente en el año 2015, el 56% de las importaciones totales que realiza la Unión Europea desde Ecuador gozan de algún tipo de preferencia arancelaria, dicho porcentaje incrementará al otorgar una preferencia arancelaria al banano ecuatoriano, ya que es el principal producto importado, razón por la cual países como Colombia, firmaron un Acuerdo preferencial con la Unión Europea, de tal manera que sea su banano el que ingrese a ocupar el puesto del commodity ecuatoriano.

Ecuador desde sus inicios fue incluido dentro de las naciones vulnerables debido a no poseer una elevada calificación de ingresos por parte del Banco Mundial, además de estar incluido sus mayores sectores de exportación de hasta un 75% en el SGP Plus.

Ecuador se encuentra entre las naciones más beneficiadas por el SGP Plus solamente superada por Bangladesh, India, Tailandia y Brasil, evidenciándose que la mayoría de las exportaciones no petroleras ecuatorianas se amparan en el mismo (56%), de las mismas el 72% mantiene un arancel 0, mientras que el 28 restante posee aranceles muy bajos.

Es de destacar que el SGP Plus brinda innumerables beneficios al comercio de commodities, los cuales se han visto significativamente afectados por la reducción de tarifas y la no reactivación de acuerdos comerciales que garantizaban un mercado estable para las materias primas nacionales.

Cabe señalar que los ingresos más elevados de exportaciones de commodities del Ecuador fueron alcanzados entre los años 2011 y 2014, debido al amparo que brindaba el SGP Plus a la exportación de commodities sin que fueron afectados por ningún tipo de arancel por concepto de importación, debe señalarse que tal situación podría cambiar y verificarse pérdidas en la importación de commodities ecuatorianos de no firmarse en junio del 2016 la anexión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea, el cual permitirá equiparar los aranceles a cancelar entre las naciones, brindando una mayor competitividad al banano ecuatoriano.

Debe destacarse que la Unión Europea se revela como el principal receptor de exportaciones no petroleras del Ecuador, ascendiendo a un 30% del total de dichos productos, debe también señalarse que dicho mercado recepta hasta un 50% de los productos elaborados por pequeñas y medianas empresas ecuatorianas.

Las cuales actualmente concentran hasta el 80% de las exportaciones no petroleras. Cabe señalar que el SGP PLUS es un sistema de preferencias arancelarias otorgado por los países desarrollados a los subdesarrollados, razón por la cual Estados Unidos, principal socio comercial de Ecuador incluyó al país en el ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga), el cual gravaba al banano con un arancel de 0.9% del valor de la producción de la tonelada métrica.

El 25 de junio del 2013, el gobierno nacional a través de una rueda de prensa emitida por el Secretario Nacional de Comunicación Fernando Alvarado, informó a la opinión pública internacional que el Estado ecuatoriano renuncia a las preferencias arancelarias con Estados Unidos.

Dado a la presión política externa para evitar que el país otorgue asilo político a prófugos de la justicia norteamericana como Julian Assange y valorar la solicitud de asilo de Edward Snowden, un desertor de unos de los servicios de inteligencia

norteamericano con información que afecta directamente a la seguridad de los Estados Unidos.

Es de destacar que el arancel que cancelaban los importadores del commodity banano ecuatoriano cuando existía el ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga) ascendía a un 0.9% del valor de la tonelada métrica, mientras que posterior a la renuncia de la ATPDEA el impuesto a cancelar por importación de tonelada métrica ascendió a un 36%, de ahí que la importación del commodity banano disminuyera considerablemente al existir otros proveedores que brindaban un commodity de igual o mejor calidad, respaldado por acuerdos comerciales que brindaban un menor arancel de importación.

Sin embargo pese a la renuncia unilateral del Ecuador, el Congreso de Estados Unidos el 25 de junio del 2015, aprobó la renovación del SGP Plus hasta el 31 de Diciembre del 2017 a 120 países, incluido en ellos Ecuador, con lo cual el commodity banano se beneficiaría nuevamente con un arancel del 0.9% del valor de la tonelada métrica.

### **3.3. Las exportaciones de banano**

La exportación de banano constituye una de las materias primas que aporta mayores ingresos al PIB, de ahí la importancia de asegurar mercados estratégicos en los que sea demandado, tomándose en cuenta que constituye la principal producto de exportación del Ecuador es el petróleo y sus derivados se evidencia la necesidad de diversificar las exportaciones del país, siendo el banano una fruta históricamente exportada.

Debe tomarse en cuenta las condiciones climáticas y las características agrícolas del Ecuador que han favorecido de forma determinante el desarrollo de plantaciones de banano desde el año 1840 hasta el presente, unido a estas características debe también destacarse la cultura agrícola del pueblo ecuatoriano, que ha asumido el desarrollo de dicho cultivo con técnicas tradicionales aplicadas a cultivos autóctonos de la región.

El banano es una fruta tropical ampliamente demandada a nivel mundial por sus características nutricionales y su adaptabilidad a las diferentes culturas culinarias, son también reconocidas mundialmente las cualidades y beneficios del fruto, por lo que es demandado principalmente por personas interesadas en mantener estilos de salud saludables.

Actualmente los mayores productores de banano se localizan en Asia y América Latina, destacando países como la India, Vietnam, Indonesia y en América Latina naciones como Ecuador, Colombia, Costa Rica y Panamá, tal distribución de productores mundiales del banano favorecen al Ecuador, el cual posee vínculos comerciales con mercados tradicionales en el consumo del fruto como Estados Unidos y Europa.

En el periodo 2013 – 2015, se registró una exportación de:

**Tabla 3.**

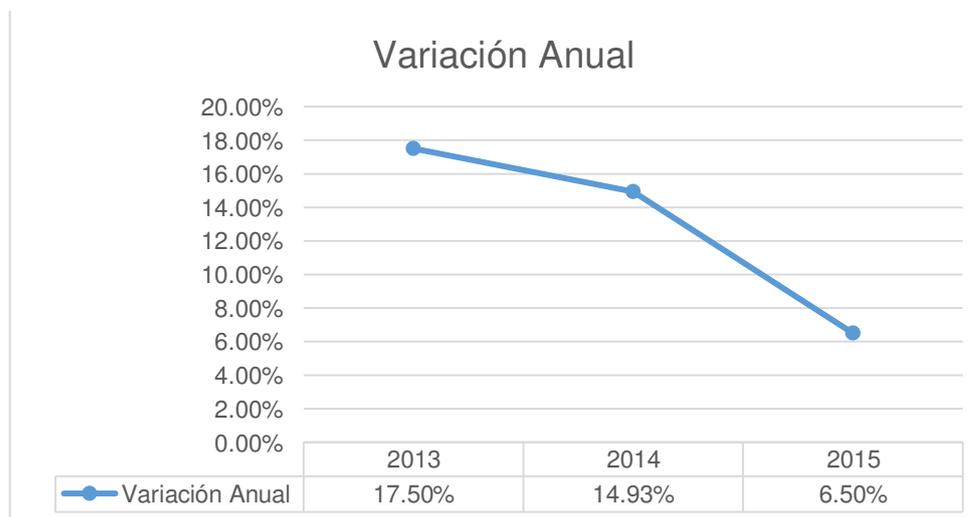
*Exportación de banano periodo 2013 – 2015 (Cajas)*

<b>Dimensión</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Exportación Anual</b>	259.338.649	298.060.747	317.437.040
<b>Promedio Mensual</b>	21.611.554	24.838.396	26.453.087

Fuente: (Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador, 2016)

La tabla evidencia las exportaciones de banano correspondientes al periodo 2013 – 2015 evidenciándose que la tendencia durante estos tres años estuvo a la alza, con un crecimiento interanual promedio del 12,95%. Para el año 2013 se estableció un total de 259.338.649 cajas de banano. En el año 2014 crece a 298.060.747. Consecuentemente para el año 2015 esta cifra aumenta en 317.437.040 cajas de banano. Este comportamiento se debe al incremento del consumo de la fruta en Europa y Estados Unidos, esto en concordancia con la renovación del SGP Plus con la Unión Europea, beneficiando al flujo comercial del commodity banano.

De esta interacción es importante también analizar la variación anual, la cual demuestra el nivel al cual han crecido las exportaciones de banano en el periodo 2013 – 2015.



**Figura 1.** Variaciones anuales exportación de banano ecuatoriano periodo 2013-2015

Fuente: (Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador, 2016)

La variación anual evidencia el constante crecimiento que han tenido las exportaciones de banano en el periodo 2013 – 2015, siendo la más notaria o la de mayor proporción la lograda en el año 2013, mostrando un incremento del 17,50% anual, para el año 2014 el incremento es mejor pero significativo siendo este del 14,93%. En el año 2015 el decrecimiento decae para situarse en 6,50%. Estos resultados dejan un promedio de crecimiento del 12,95%. Este comportamiento se ve influenciado por la renovación del SGP Plus con la Unión Europea, factor que determina el crecimiento de las exportaciones de banano ecuatoriano.

En concordancia con el flujo de exportaciones de banano ecuatoriano es preciso conocer cuáles son los principales destinos del fruto para así establecer una relación directa con la renovación del SGP Plus logrado entre Ecuador y la Unión Europea en el año 2014.

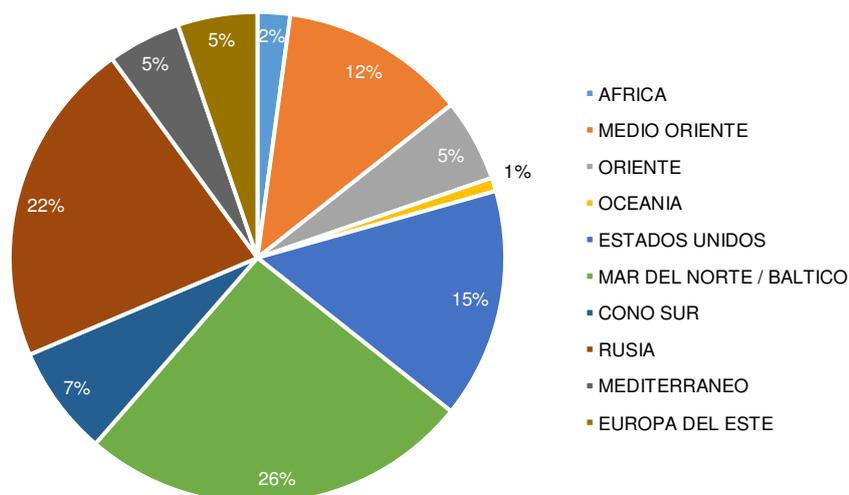
**Tabla 4.***Destinos de exportación del banano ecuatoriano en el año 2013 - 2015*

<b>DESTINO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>ORIENTE</b>	2.897.872	13.442.386	17.250.629
<b>OCEANÍA</b>	1.494.206	2.318.102	2.809.334
<b>MAR DEL NORTE / BÁLTICO</b>	55.850.492	76.391.274	81.308.397
<b>EUROPA DEL ESTE</b>	19.021.841	23.250.549	16.498.48
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	41.767.672	44.710.461	47.982.908
<b>MEDIO ORIENTE</b>	28.020.124	29.458.156	38.611.346
<b>RUSIA</b>	65.609.498	66.553.529	68.115.550
<b>MEDITERRÁNEO</b>	16.713.545	16.884.534	15.181.971
<b>CONO SUR</b>	22.747.547	21.860.549	22.910.511
<b>ÁFRICA</b>	5.215.852	3.191.207	6.767.913
<b>TOTAL</b>	<b>259.338.649</b>	<b>298.060.747</b>	<b>14,93</b>

Fuente: (Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador, 2016)

La tabla muestra los destinos de exportación del banano ecuatoriano en el periodo correspondiente al año 2013 – 2015, destacando como principal consumidor de la fruta Rusia, seguida de las Repúblicas del Báltico y Estados Unidos, es de destacar que en estas naciones no existen grandes plantaciones de banano, sin embargo la fruta es ampliamente demandada por la población, principalmente en estaciones invernales, en las que las frutas frescas desaparecen prácticamente de dichos mercados. Adicionalmente se debe destacar que este comportamiento esta soportado por la renovación del SGP Plus logrado en el año 2014 con la Unión Europea, por lo que se evidencia un crecimiento en el consumo de países de esta organización multinacional.

A continuación se muestra la participación de los principales destinos de las exportaciones de banano ecuatoriano en términos porcentuales, de esta forma se podrá evidenciar de acuerdo a la influencia del SGP Plus, cuales son los países que mayormente consumen la fruta de origen ecuatoriano.



**Figura 2.** Principales destinos de exportación de banano ecuatoriano periodo 2013-2015

Fuente: (Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador, 2016)

En el periodo 2013 – 2015, los destinos con mayor nivel de consumo del banano ecuatoriano son; en primer lugar Mar del Norte, ubicado en Europa, importa del Ecuador alrededor del 26% de banano. Seguido en segundo lugar se encuentra Rusia con el 22% del total de exportaciones. En tercer lugar esta Estados Unidos con el 15%. A continuación en el cuarto lugar lo países de Medio Oriente tiene el 12% de las exportaciones totales. América del Sur tiene el quinto lugar con el 7%. Por su parte en el sexto, séptimo y octavo lugar se encuentran Europa del Este, Oriente y el Mediterráneo con el 5% cada uno. En el noveno y décimo lugar están África y Oceanía con el 2% 1% respectivamente. En concordancia con el SGP Plus, se ha identificado que a Unión Europea importa alrededor del 58% del banano ecuatoriano, con lo que se evidencia la influencia del sistema preferencial en las exportaciones ecuatorianas.

### 3.4. Exportación bananera en millones de dólares FOB

Al igual que las exportaciones en términos de cajas, también es importante analizar el comportamiento de los flujos comerciales en valores. De esta forma se

tiene adicional al nivel de incremento de la cantidad de banano exportado, el nivel de incremento de los precios de exportación.

**Tabla 5.**

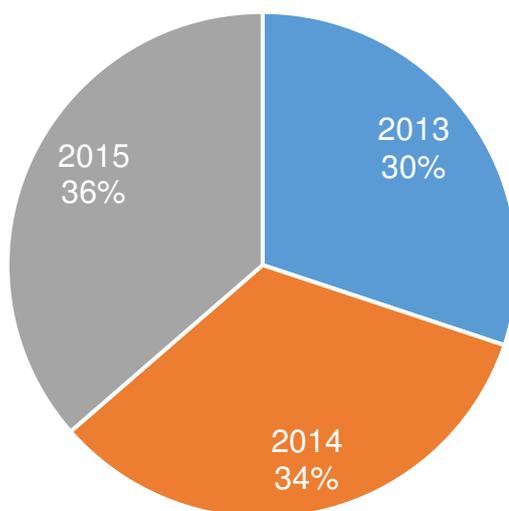
*Exportaciones de banano en millones de dólares FOB; periodo 2013-2015*

<b>Dimensión</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Valor FOB</b>	2.322.610	2.577.188	2.808.119

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

La tabla detalla la cantidad de millones de dólares FOB derivados de las exportaciones de banano en el periodo comprendido entre el año 2013 y 2015, evidenciándose un total de 2.322.610 millones de dólares en el año 2013, cifra que se incrementó en un 11%, para el año 2014, mientras que en el año 2015 se incrementó la exportación en un 9%. Verificándose un ligero descenso en las exportaciones entre el año 2015 y 2014, situación que se debe principalmente a la ineficiente negociación del producto ecuatoriano en el mercado europeo, dado que el arancel a pagar por las importaciones de la fruta desde Ecuador es de 132 euros por tonelada, mientras que para Colombia el arancel es de 110 euros por tonelada dado que ellos si firmaron el Acuerdo Comercial, no haciendo uso de las preferencias arancelarias como herramienta que garantiza la presencia del banano ecuatoriano en el mercado internacional.

Para tener una perspectiva del efecto del SGP Plus en las exportaciones de banano ecuatorianas en el periodo 2013 – 2015, se describe el nivel exportador en cada año en términos porcentuales.



**Figura 3.** Exportación de banano ecuatoriano periodo 2013-2015 en millones de dólares FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

De acuerdo a la figura se puede diferenciar el nivel de exportación por años, siendo el 2014 en donde se evidencia un crecimiento considerable con respecto al año 2013, este periodo de transición en el cual se renovaron las negociaciones del SGP Plus con la Unión Europea en el año 2014, parece haber tenido una mayor influencia a partir de este punto. En consecuencia, en el periodo 2013 – 2015 la exportación de banano se ha incrementado de forma paulatina, de modo que en el año 2013 dicha exportación ascendió a 2.322.610 millones de dólares FOB, cifra que se incrementó en un 11% para el año 2014 y en un 9% para el año 2015, cifras que evidencian que la exportación del banano ecuatoriano se ha incrementado a razón de la renovación sistema preferencial arancelario.

### **3.5. Aranceles que rigen al sector bananero**

Los aranceles o tributos que rigen el sector bananero constituyen un elemento crítico en la comercialización del producto ecuatoriano a nivel internacional, tomándose en cuenta que dicho commodity posee similares características al ofertado por naciones centroamericanas y Colombia, de ahí que el arancel constituya un elemento determinante en la comercialización del producto.

La importancia de poseer preferencias arancelarias en mercados históricamente receptores del banano ecuatoriano se revela como un elemento crítico para garantizar la comercialización de dicho commodity en el mercado internacional. Al realizar una comparación entre las diferentes negociaciones arancelarias para el Ecuador se tiene que existen países exportadores de banano con mayores beneficios, pues tienen formalizado un Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, como Colombia y Centro América, al contrario del Ecuador que posee únicamente un sistema preferencial arancelario.

**Tabla 6.**

*Aranceles del sector bananero*

<b>AÑO</b>	<b>ACUERDO GINEBRA/ OMC</b>	<b>ACUERDO ECUADOR</b>	<b>ACUERDO COLOMBIA CENTRO AMÉRICA UNIÓN EUROPEA</b>
<b>2013</b>	132 Euros	132 Euros	124 Euros
<b>2014</b>	132 Euros	132 Euros	117 Euros
<b>2015</b>	132 Euros	132 Euros	110 Euros

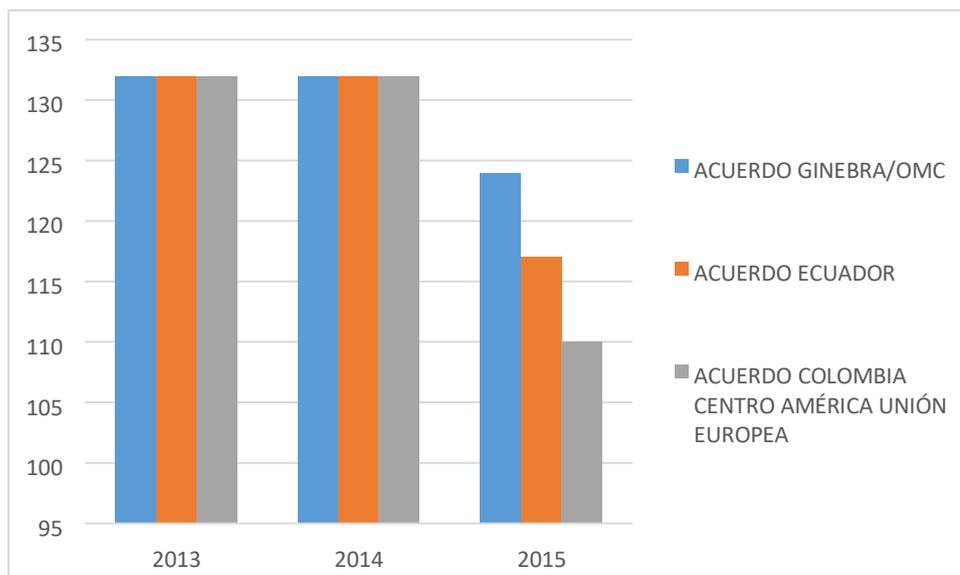
Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

La tabla refleja el comportamiento de los aranceles del sector bananero analizándose en primer lugar el Acuerdo de Ginebra /OMC, el cual fija una tasa arancelaria para todos los países exportadores de banano a la Unión Europea, sin preferencias arancelarias.

Por otra parte se analiza el Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea, en el cual después de una amplia negociación, se logró acceder al Acuerdo Multipartes, en donde se considera el commodity banano, estableciéndose precios preferenciales que le han permitido a Colombia consolidarse como el principal exportador de la fruta a la Unión Europea.

Es importante analizar el caso Ecuador, en el cual se refleja la deficiente negociación de preferencias arancelarias para el banano, constituyendo una desventaja total a la exportación bananera ecuatoriana, la cual ha tenido un crecimiento tímido, para el segundo trimestre del año 2016, Ecuador espera adherirse a al acuerdo de Colombia, año en el cual se espera lograr una mayor competitividad en el mercado europeo.

Se evidencia que la adhesión del Ecuador al Acuerdo Colombia, Centro América y la Unión Europea garantizaría, un crecimiento sostenido de las exportaciones del banano a un mercado que ha sido en los últimos años tradicional en la adquisición de tales commodities, situación que solamente se podría ver afectada de no existir un acuerdo de preferencias arancelarias que garantice la competitividad del producto ecuatoriano en dicho mercado.



**Figura 4.** Aranceles del sector bananero  
Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

La figura refleja con claridad la paridad existente entre los aranceles sin preferencias propuestos por el Acuerdo de Ginebra /OMC y los aranceles preferentes establecidos en el Acuerdo Colombia, Centro América y la Unión Europea, evidenciándose que existe una marcada diferencia entre los aranceles cancelados por el Ecuador y los países adheridos a dicho acuerdo, situación que se agravaría notablemente de no lograrse una adhesión al acuerdo de Colombia de manera urgente.

**Tabla 7.***Aranceles del sector bananero de Ecuador y Colombia*

<b>Año</b>	<b>Arancel Ecuador en dólares por TM</b>	<b>Arancel Colombia en Dólares por TM</b>	<b>Diferencia arancelaria por TM</b>
<b>2013</b>	180	170	10
<b>2014</b>	180	160	20
<b>2015</b>	180	150	30

Elaborado por: Las Autoras

En la tabla se observa claramente la diferencia arancelaria existente por la falta de negociación de las preferencias arancelarias del Ecuador ante la Unión Europea, lo cual denota que es imprescindible la adhesión del país al Acuerdo Colombia, Centro América y la Unión Europea, lograría que el Ecuador sea más competitivo en el mercado europeo.

### **3.6. Análisis comparativo de las exportaciones de banano entre Ecuador y Colombia en el periodo 2013 – 2015**

El análisis comparativo de las exportaciones de banano entre Ecuador y Colombia, permite establecer el nivel de beneficios entre el SGP Plus logrado por Ecuador y renovado en el año 2014, y los beneficios establecidos por el Acuerdo Multipartes entre Colombia y la Unión Europea.

**Tabla 8.***Exportaciones de banano Ecuador y Colombia (2013–2015) (Millones de Cajas)*

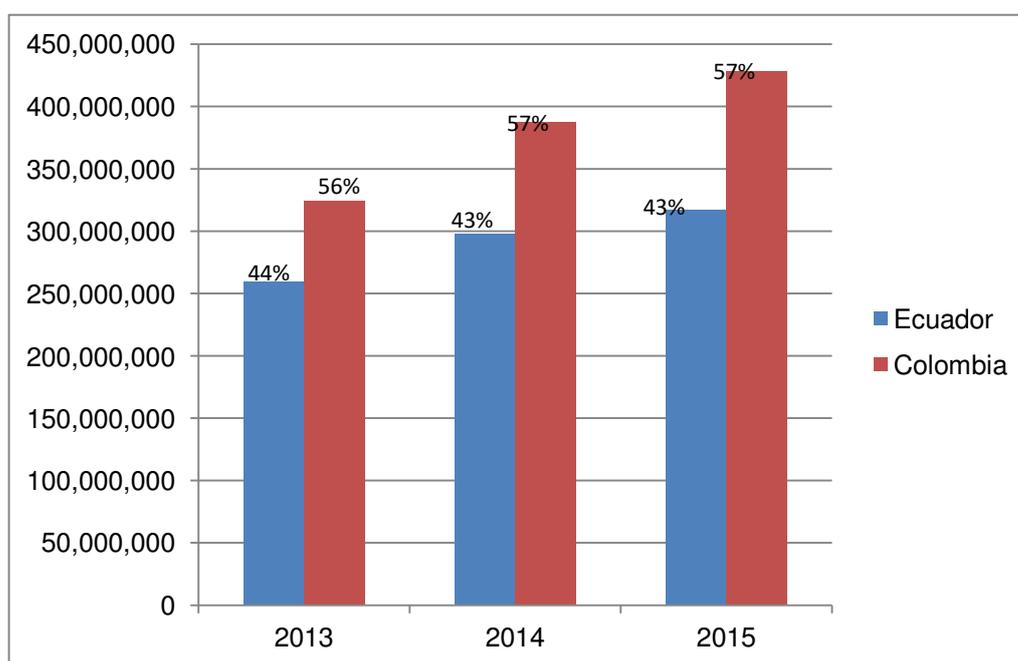
<b>PAÍS</b>	<b>ECU.</b>	<b>COL.</b>	<b>ECU.</b>	<b>COL.</b>	<b>ECU.</b>	<b>COL.</b>
<b>AÑO</b>	<b>2013</b>		<b>2014</b>		<b>2015</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>259,34</b>	<b>324,17</b>	<b>298,06</b>	<b>387,48</b>	<b>317,44</b>	<b>428,54</b>
<b>MEDIA/ MES</b>	<b>21.61</b>	<b>27,01</b>	<b>24,84</b>	<b>32.29</b>	<b>26,45</b>	<b>35,7</b>

Fuente: (Asociación de Bananeros del Ecuador, 2016) & (Asociación de Bananeros de Colombia, 2016)

La tabla anterior plasma el análisis comparativo de las exportaciones de banano entre Ecuador y Colombia en el periodo comprendido entre el año 2013 y 2015, evidenciándose que en el año 2013 Ecuador logró una cifra de exportación total de 259.338.649 cajas, mientras que Colombia logró una mayor exportación con

324.173.311 cajas, evidenciándose que Colombia exportó 64.834.662 cajas más que Ecuador.

En el año 2014 Ecuador exportó un total de 298.060.747 cajas, mientras que Colombia exportó 387.478.971 cajas, es decir Colombia exportó 89.418.224 cajas más que el Ecuador, situación que se mantuvo en aumento en el año 2015, cuando Colombia exportó 111.102.964 cajas más que Ecuador.



**Figura 5.** Análisis comparativo entre las exportaciones de Ecuador y Colombia en el periodo 2013-2015

Fuente: (Asociación de Bananeros de Colombia, 2016)

El gráfico anterior refleja con claridad el análisis comparativo de las exportaciones entre Ecuador y Colombia correspondientes al periodo 2013 – 2015, siendo patente que las exportaciones colombianas superan ampliamente a las ecuatorianas, a pesar de ofrecer el mismo commodity, evidenciándose la diferencia en la exportación dada por las preferencias arancelarias existentes para las exportaciones de banano colombiano.

### **3.7. Análisis de la Entrevista realizada al Director Ejecutivo de la Asociación de Bananeros del Ecuador Abogado Eduardo Ledesma García**

Los resultados de la entrevista se concentran en cinco preguntas que se enmarcan el contexto de las exportaciones de banano ecuatoriano. A consideración de Eduardo Ledesma el ritmo de exportaciones de banano ha disminuido en los últimos años, como resultado no de la pérdida de calidad del producto o su demanda, sino por la ineficiente gestión comercial llevada a cabo que ha afectado la renovación de acuerdos comerciales que garantizaban la presencia del banano ecuatoriano en los mercados europeos y norte americano. En cuanto a los aranceles preferenciales para la exportación de banano a la Unión Europea, el entrevistado afirma que el banano ecuatoriano es reconocido a nivel internacional como uno de los que más calidad posee, de modo que existe una demanda insatisfecha en el mercado internacional, situación que no ha podido ser aprovechada por los exportadores debido a la inexistencia de aranceles preferenciales que garanticen la competitividad del producto a nivel internacional. Con respecto a las negociaciones del commodity banano Eduardo Ledesma considera que una de las ventajas que históricamente tuvo la exportación de banano en el mercado internacional fue la existencia de acuerdos económicos que garantizaban que el producto se comercializase con los más bajos aranceles, garantizándose de este modo la preferencia del mismo por el mercado europeo y norte americano, situación que se ha visto afectado, al limitarse las negociaciones en el mercado internacional y por consecuencia afectándose las exportaciones bananeras.

Al hablar de los beneficios para las exportaciones del banano ecuatoriano en concordancia con la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea el especialista afirma que de lograrse la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea, en cuanto a las preferencias arancelarias del banano, se logrará incrementar significativamente la exportación de dicha fruta, al estar la misma considerada como una de las de mejor calidad a nivel mundial. Finalmente en cuanto a las políticas implementadas por el Gobierno Nacional, de Ledesma considera que la actual política comercial,

establecida con mercados tradicionales del banano ubica al Ecuador en una situación desventajosa en cuanto a la cancelación de aranceles de exportación con respecto a naciones vecinas como Colombia, Panamá y Costa Rica, que exportan un producto de similar calidad.

### **3.8. Encuesta aplicada a exportadores de banano de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador**

La encuesta se ha diseñado para obtener información relevante acerca de la influencia del SGP Plus con la Unión Europea en la exportación de banano ecuatoriano, considerando una muestra de 30 exportadoras de esta fruta pertenecientes a la Asociación de Bananeros del Ecuador.

#### 3.8.1. Informe de la Encuesta

##### **Introducción**

Los resultados que ha dejado el levantamiento de información primaria lograda a través de la aplicación de la encuesta aplicada a los exportadores de banano del Ecuador, deja pautas importantes que deben considerarse como parte del estudio integral del efecto del SGP Plus con la Unión Europea en las exportaciones de banano ecuatoriano.

##### **Desarrollo**

El instrumento aplicado consta de siete preguntas encaminadas hacia la formación de una perspectiva general y específica de los exportadores de banano agrupados en la Asociación de Bananeros de Ecuador.

En la primera pregunta se establece que de acuerdo a la opinión de los exportadores la exportación de banano ha disminuido en el periodo 2013 – 2015, posición que se contrapone a las cifras de comercio exterior expuestas en términos de cajas y valor FOB.

En concordancia con esta perspectiva en la segunda pregunta se obtiene que según los exportadores la falta de preferencias arancelarias con la Unión Europea haya producido que las exportaciones de banano disminuyan, haciendo entrever

que existe una desventaja con referencia a otros países exportadores que tienen mayores facilidades de ingreso en territorio europeo.

La pregunta tres plantea el limitado campo de acción en relación al tratamiento arancelario del commodity banano, el cual ha ocasionado también que disminuyan las exportaciones de banano ecuatoriano. Como resultado para la discusión es importante generar nuevas alternativas para el sector que ayuden a mejorar la calidad del producto y plateen el aumento de la agregación de valor para no depender de parámetros especiales de exportación considerados como commodities.

De la pregunta cuatro se extrae la flexibilidad de los exportadores de banano frente a la posibilidad del Ecuador de integrarse al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano, por los beneficios que producirán en la exportación de banano ecuatoriano, lo que resulta en el requerimiento de ampliar los acuerdos comerciales entre el Ecuador y la Unión Europea.

Los resultados de la pregunta cinco abordan la posición de los exportadores de banano frente a las acciones del gobierno que han sido desfavorables a su opinión para el sector, lo que establece la necesidad de que tanto el sector público como privado aún en esfuerzos para elevar el nivel mejores condiciones de exportación.

Las preferencias arancelarias que tiene el commodity banano para el Ecuador de acuerdo a los resultados de la pregunta seis parecen ser insuficientes para impulsar el desarrollo del sector exportador bananero, esto a opinión de los exportadores, por lo que es fundamental que por parte del gobierno nacional a través de los esfuerzos de los sectores agremiados de exportación de banano se logren concretar acuerdos multilaterales con la Unión Europea que potencien la producción y calidad de la fruta ecuatoriana, y abran nuevos mercados para el crecimiento del comercio internacional.

En el punto final a través de la pregunta siete se establece que la terminación del ATPDEA con Estados Unidos a consideración de los exportadores afecta directamente en las exportaciones de banano ecuatoriano considerando que este es el tercer mercado a nivel mundial para Ecuador, por lo que formar nuevos

acuerdos integrales (que beneficien a toda la oferta exportable ecuatoriana) bilaterales se hace prioritario para que el banano ecuatoriano pueda ganar espacio en el contexto internacionales, es decir, se hace apremiante lograr un Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

### **Conclusiones**

En definitiva de los resultados se concluye la existencia de factores como la falta de acuerdos, las ineficientes políticas del Gobierno Nacional y la eliminación del ATPDEA con Estados Unidos, y su influencia en el decrecimiento de las exportaciones de banano a opinión de los exportadores agremiados. Esto de acuerdo al desarrollo de la investigación genera un punto de comparación en el cual se presenta un crecimiento constante de las exportaciones de banano pero a diferentes niveles creciendo levemente en el año 2014 y 2015, periodo en el cual se renovó el SGP Plus con la Unión Europea, sin embargo, desde la óptica de los exportadores estas acciones no han sido suficientes para que las exportaciones crezcan favorablemente.

### **3.8.2. Análisis de Resultados**

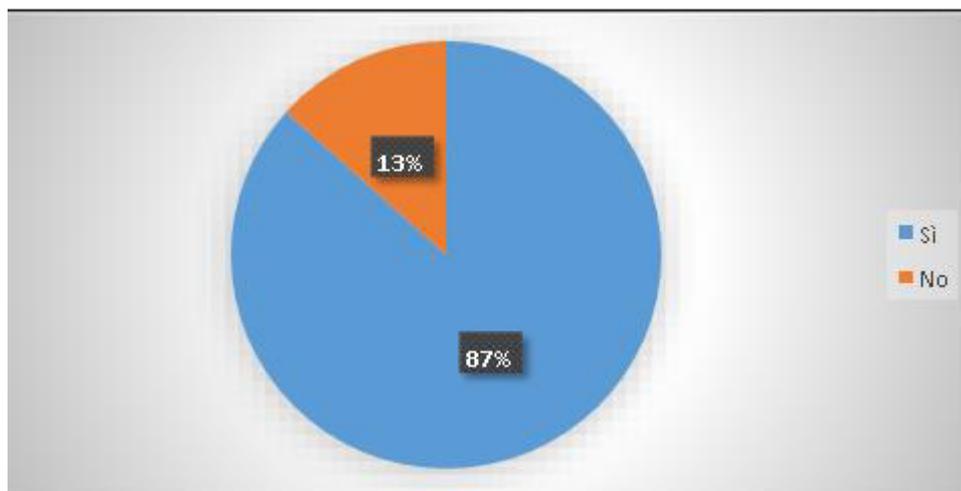
#### **1. ¿Considera usted que el ritmo de exportación de banano ha disminuido en los últimos años?**

El ritmo de exportación es un término que es fácilmente interpretado por los exportadores de banano del Ecuador, a través de este se busca tener una perspectiva general del comportamiento de los flujos comerciales de esta fruta en referencia al periodo 2013 – 2015.

**Tabla 9.**

*Ritmo de exportación de banano*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	26	87%
<b>No</b>	4	13%
<b>Total</b>	30	100%



**Figura 6.** Ritmo de exportación de banano

El 87% de los exportadores de banano consideran que el ritmo de exportación de banano sí ha disminuido en los últimos años, y el 13% de los exportadores de banano de la provincia de El Oro consideran que el ritmo de exportación de banano no ha disminuido en los últimos años.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los exportadores de banano consideran que el ritmo de exportación de banano sí ha disminuido en los últimos años.

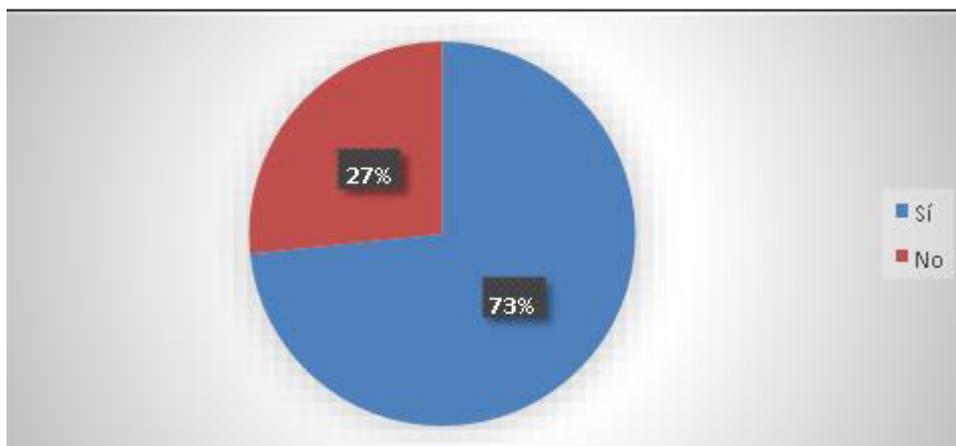
**2. ¿Considera Ud. que la falta de aranceles preferenciales para la exportación de banano a la Unión Europea ha producido la disminución de las exportaciones?**

Mediante esta pregunta se busca establecer la deficiencia del programa actual de desgravación arancelaria actual definida como SGP Plus, y la necesidad de mejorar las relaciones comerciales con la Unión Europea.

**Tabla 10.**

*Disminución de las exportaciones por falta de aranceles preferenciales*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Sí</b>	22	73%
<b>No</b>	8	27%
<b>Total</b>	30	100%



**Figura 7.** Disminución de las exportaciones por falta de aranceles preferenciales

El 73% de los exportadores consideran que la falta de aranceles preferenciales para la exportación de banano a la Unión Europea, sí ha producido la disminución de las exportaciones, y el 27% de los exportadores de banano consideran que la falta de aranceles preferenciales para la exportación de banano a la Unión Europea no ha producido la disminución de las exportaciones.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los exportadores de banano consideran que la falta de aranceles preferenciales para la exportación de banano a la Unión Europea sí ha producido la disminución de las exportaciones.

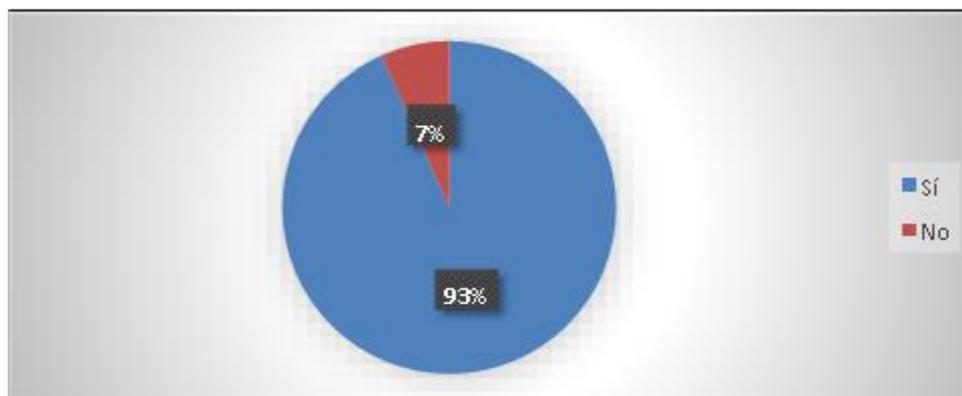
**3. ¿Cree usted que la limitación de las negociaciones en el mercado internacional del commodity banano afecta el desarrollo de las exportaciones bananeras nacionales?**

De forma específica a través de esta pregunta se intenta establecer la posición de los exportadores frente a los parámetros de comercio exterior del commodity banano y los alcances del SGP Plus en el desarrollo de la economía nacional.

**Tabla 11.**

*Afectación el desarrollo de las exportaciones bananeras por limitación de las negociaciones*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	28	93%
<b>No</b>	2	7%
<b>Total</b>	30	100%



**Figura 8.** Afectación el desarrollo de las exportaciones bananeras por limitación de las negociaciones

El 93% de los exportadores de banano creen que la limitación de las negociaciones en el mercado internacional del commodity banano sí afecta el desarrollo de las exportaciones bananeras nacionales, y el 7% de los exportadores consideran que la limitación de las negociaciones en el mercado internacional del commodity banano no afecta el desarrollo de las exportaciones bananeras nacionales.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los exportadores de banano creen que la limitación de las negociaciones en el mercado internacional del commodity banano sí afecta el desarrollo de las exportaciones bananeras nacionales.

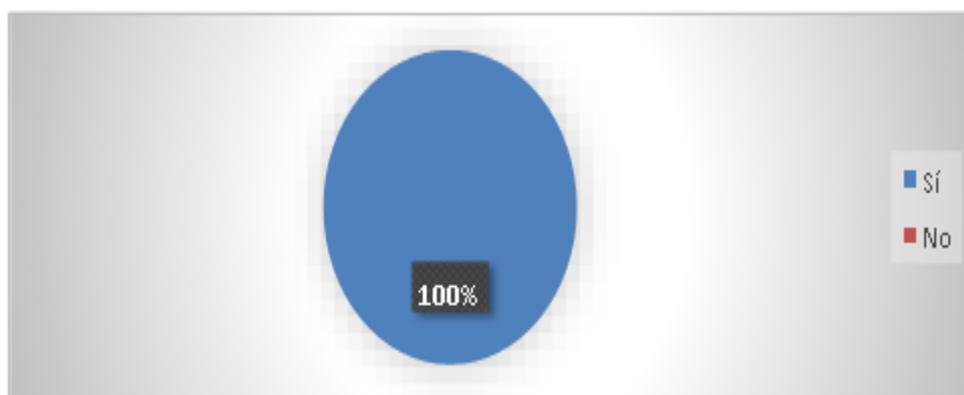
**4. ¿Cree usted que será beneficioso para las exportaciones del banano ecuatoriano la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano?**

Con esta directriz se indaga en la opinión del exportador de banano y su perspectiva con respecto a los beneficios que se plantean por la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea.

**Tabla 12.**

*Adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Sí</b>	100	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>



**Figura 9.** Adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano

El 100% de los exportadores de banano creen que sí será beneficiosa para las exportaciones del banano ecuatoriano la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano.

De la información anterior se desprende que la totalidad de los exportadores de banano Oro creen que sí será beneficioso para las exportaciones del banano ecuatoriano la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano, haciendo evidente la necesidad de efectuarla negociaciones para lograr el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

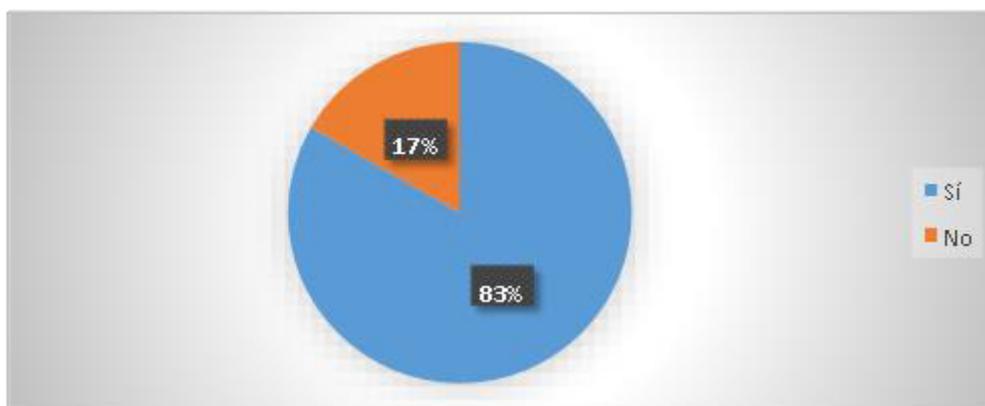
**5. ¿Considera Ud. que el Gobierno Nacional ha implementado una política comercial desfavorable para la exportación del banano ecuatoriano a la Unión Europea?**

La opinión de los exportadores de banano con respecto a las acciones del Gobierno Nacional es importante, por lo que mediante esta pregunta se busca determinar la posición del sector frente a los avances en las negociaciones con la Unión Europea.

**Tabla 13.**

*Política comercial desfavorable para la exportación del banano*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	25	83%
No	5	17%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>



**Figura 10.** Política comercial desfavorable para la exportación del banano

El 83% de los exportadores de banano consideran que el gobierno nacional sí ha implementado una política comercial desfavorable para la exportación, y el 17% de los exportadores de banano consideran que el gobierno no ha implementado una política comercial desfavorable.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los exportadores de banano consideran que el gobierno sí ha implementado una política comercial desfavorable para la exportación del banano. Por lo que es necesario que se generen políticas que ayude al sector a fortalecer las condiciones de comercio exterior y aumentar su participación en el mercado mundial.

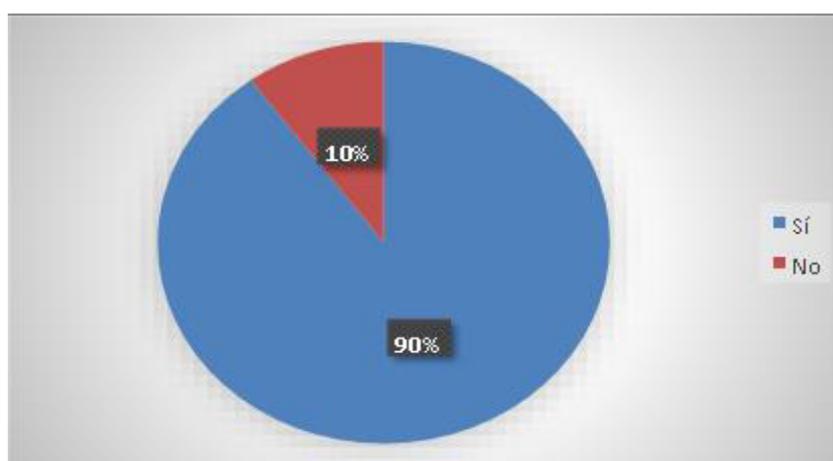
#### 6. ¿Considera Ud. que la falta de preferencias arancelarias perjudica a los pequeños exportadores?

En concordancia con la estructura arancelaria actual para la exportación de banano ecuatoriano, con esta directriz se busca conocer si este sistema ha afectado a los pequeños exportadores.

**Tabla 14.**

*Perjuicio a los pequeños exportadores por falta de preferencias arancelarias*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	27	90%
<b>No</b>	3	10%
<b>Total</b>	30	100%



**Figura 11.** Perjuicio a los pequeños exportadores por falta de preferencias arancelarias

El 90% de los exportadores de banano consideran que la falta de preferencias arancelarias sí perjudica a los pequeños exportadores, y el 10% de los exportadores consideran que la falta de preferencias arancelarias no perjudica a los pequeños exportadores.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los exportadores de banano consideran que la falta de preferencias arancelarias sí perjudica a los pequeños exportadores, siendo urgente la construcción de relaciones comerciales internacionales favorables para los commodities ecuatorianos.

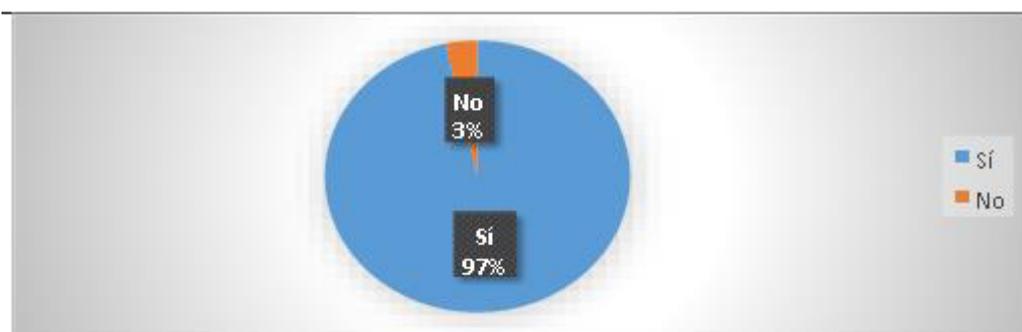
**7. ¿Considera Ud. que la renuncia unilateral e irrevocable del Estado ecuatoriano a las preferencias arancelarias de la ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga) otorgadas por los Estados Unidos perjudicaron la exportación de banano?**

Del contexto de comercio exterior ecuatoriano se desprende la eliminación del ATPDEA, cuyo efecto también es de consideración para establecer una base sólida para la exportación de banano, por lo que es importante conocer la opinión del exportador frente a esta dinámica arancelaria.

**Tabla 15.**

*Perjuicio con la renuncia al ATPDEA*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Sí</b>	29	97%
<b>No</b>	1	3%
<b>Total</b>	30	100%



**Figura 12.** Perjuicio con la renuncia al ATPDEA

El 97% de los exportadores de banano consideran que la renuncia unilateral e irrevocable del Estado ecuatoriano a las preferencias arancelarias de la ATPDEA otorgadas por los Estados Unidos perjudicaron la exportación de banano, y el 3% de los exportadores consideran que estas medidas no perjudicaron la exportación de banano.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los exportadores de banano consideran que la falta de preferencias arancelarias sí perjudica a los pequeños exportadores, por lo que es importante avanzar en las negociaciones comerciales con la Unión Europea para abrir mercados que suplan la demanda de Estados Unidos.

## CAPÍTULO IV

### PUNTOS DE DISCUSIÓN

- El costo de producción del banano es elevado, comparándose el costo de producción con los precios en el mercado internacional, que se han mantenido en un margen de estabilidad adecuado en los últimos años, lo cual deduce las ganancias para productores y exportadores de dicho commodity disminuyendo las ganancias, situación que puede afectar la economía ecuatoriana de forma integral debido a la elevada importancia del commodity por su volumen.
- (Aznar, 2014), indica que la negociación del commodity banano en mercados de países desarrollados como la Unión Europea y Estados Unidos solamente logrará incrementar la competitividad del mismo a través de la eliminación de aranceles de entrada, es decir haciendo uso del SGP Plus, tomándose en cuenta que en la actualidad el 85% de los commodities comercializados en dichos mercados lo hacen bajo dicho sistema.
- No debe tampoco obviarse el hecho de que la mayor captación del commodity banano producido por la nación ecuatoriana es absorbida por los mercados europeos y norteamericano, de ahí que si se desea mantener estable dichos mercados de destino es imprescindible que se renegocie un acuerdo que brinde las mismas facilidades de importación que el SGP Plus para el commodity banano.
- Por su parte (Sánchez, 2014), explica que la negociación del commodity banano a través del SGP Plus, brinda un beneficio innegable a los exportadores ecuatorianos, los cuales reducen significativamente los costos del commodity banano, lográndose de esta forma un mayor margen de utilidad y por ende un desarrollo en la producción y comercialización de dicho producto.

- La negociación del commodity banano a través del SGP Plus, garantiza un incremento sostenible y sustentable de los sectores agroexportadores y por ende una mayor captación de ingresos, lo que traerá como consecuencia una ampliación y crecimiento de las empresas productoras y comercializadoras de banano, creándose nuevas fuentes de trabajo, incremento y desarrollo de las condiciones laborales y al mismo tiempo una mayor participación social y laboral de las empresas productoras de banano, las cuales deberán hacer uso de tecnologías de última generación que garanticen niveles productivos elevados para satisfacer las demandas de un mercado más exigente y competitivo
- Tomándose en cuenta que según las proyecciones internacionales las exportaciones ecuatorianas se incrementarán entre un 3 y 7% en el presente año, y del mismo modo las importaciones se incrementarán en un 10% se evidencia un déficit de la balanza comercial negativo para la economía ecuatoriana.
- La necesidad de incrementar la exportación de commodities como el banano constituye uno de los elementos económicos que podrían asegurar una recuperación de la balanza comercial de la nación y al mismo tiempo disminuir de forma significativa los niveles de pobreza que alcanzaron en el año 2015 un valor del 0.5%.
- Siendo imprescindible para garantizar mayores ingresos fiscales a la nación que la negociación de commodities como el banano se apoyen en sistemas similares al SGP Plus, el cual garantiza la inexistencia de aranceles de importación o bajos aranceles de tales commodities que se exportan desde el Ecuador y del mismo modo permitía a la nación aplicar impuestos de importación a los productos importados de naciones desarrolladas, verificándose una relación comercial provechosa para la nación, la cual no afectaba los ingresos fiscales.

- Se evidencia la pérdida de protagonismo en el mercado internacional de la exportación de banano por parte del Ecuador ante competidores como Colombia, el cual apoyándose en tratados comerciales internacionales que le brindan preferencias arancelarias al commodity banano ha logrado acaparar la atención e interés del mercado europeo, sitio en el cual tradicionalmente había comercializado el Ecuador.
- La renuncia de las preferencias arancelarias deben ser evaluadas en base a la realidad de la exportación de los productos no petroleros, ya que si se realizan proyecciones de solvencia económica entorno a precios altamente variables de un producto inestable se corre el riesgo de una crisis económica nacional.
- Es necesario agilizar las mesas de negociación dado que por la dilatación de las mismas se crean perjuicios millonarios para el país, lo cual afecta significativamente a los productores y exportadores nacionales que ven reducida la demanda de su producto.

## CONCLUSIONES

- Los constantes cambios y transformaciones en el mercado internacional con respecto a la comercialización del commodity banano, hacen imprescindible que los países exportadores latinoamericanos accedan a convenios y tratados comerciales que garanticen la competitividad de dicho commodity en los mercados internacionales
- El sistema de preferencias arancelarias se revela como una herramienta comercial a través de la cual los países en vías de desarrollo, logran exportar con ventajas económicas los commodities tales como el banano.
- El banano es una de las frutas de mayor demanda en el mercado internacional, de modo que dicho commodity puede potencializar significativamente el desarrollo de la economía nacional, incrementando la participación económica del Ecuador en dicho mercado.
- Ecuador es un país eminentemente agrícola en la que el cultivo del banano ha contado desde la época colonial con un fuerte conocimiento agrícola que ha posibilitado que dicho cultivo alcance niveles de producción superiores a la mayoría de las naciones latinoamericanas del banano.
- El ritmo de exportaciones del banano ha disminuido en los últimos años como resultado de la no adhesión del Ecuador a los acuerdos propuestos por la Unión Europea, lo cual ha generado una posición desfavorable de la fruta en el mercado internacional.
- El SGP Plus constituye un sistema que garantiza a los países productores de commodities de América del Sur y Centro América un mercado estable en el cual puedan comercializar ventajosamente los commodities que producen los cuales poseen características similares, siendo el acuerdo económico el principal atractivo que garantice la comercialización de los mismos.

- El mercado norteamericano ha sido históricamente un receptor de las materias primas producidas por el Ecuador, de modo que al no garantizarse un acuerdo económico con dicha nación la comercialización de commodities ecuatorianos será sustituida por productos de países vecinos.

## RECOMENDACIONES

- Explotar las posibilidades de renovar los acuerdos económicos preestablecidos con mercados tradicionales como el estadounidense y europeo y del mismo modo desarrollar nuevos acuerdos comerciales que garanticen mayores niveles de exportación del banano ecuatoriano.
- Incluir de forma inmediata dentro de las políticas de desarrollo y crecimiento económico del país el SGP Plus como marco comercial capaz de garantizar una exportación sostenible y sustentable del commodity banano.
- Impulsar políticas de apertura económica e inversión de capital extranjero en el cultivo y exportación del commodity banano de forma que se incrementen considerablemente los recursos y medios destinados al desarrollo de la exportación de dicho commodity.
- Actualmente a pesar de poseer Ecuador una producción de banano estable y con tendencias al crecimiento se revela como imprescindible que se desarrollen nuevos acuerdos comerciales a nivel internacional que garanticen preferencias arancelarias y por ende la presencia competitiva del producto en el mercado internacional.
- Renovar y firmar nuevos tratados comerciales con la Unión Europea que garanticen la exportación de commodities como el banano a dichos mercados con 0% aranceles de importación de los productos exportados por el Ecuador.
- Adherir al Ecuador de forma inmediata al Acuerdo Colombia, Centro América y Unión Europea de modo que se garantice la comercialización de los commodities ecuatorianos al mismo nivel que los productos ofertados por naciones vecinas.

- Reactivar los lazos comerciales entre el mercado norteamericano y la comercialización de commodities ecuatorianas, lográndose de esta forma un intercambio económico activo en el que se beneficien los productores de commodities nacionales y los importadores norteamericanos.

## REFERENCIAS

- Asociación de Bananeros de Colombia AUGURA. (28 de Marzo de 2016). *Estadísticas de exportación*. Recuperado el 1 de Abril de 2016, de Estadísticas de exportación:  
<http://www.augura.com.co/serviciosgremiales/servicios-de-extension/>
- Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador. (30 de Marzo de 2016). *AEBE Estadísticas*. Recuperado el 1 de Abril de 2016, de AEBE Estadísticas: <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=178>
- Banco Central del Ecuador. (23 de Marzo de 2016). *Estadísticas Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 1 de Abril de 2016, de Estadísticas Banco Central del Ecuador:  
<http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Barrero, G. (2011). *La competencia desleal del mercado*. Sevilla: Cervantes.
- Bermúdez, J. (2010). *La ciencia competitiva*. Buenos Aires: Palermo.
- Blake, W. (2011). *Economía a pequeña y mediana escala*. Londres: KOLF.
- Bullard, J. (2012). *El mercado y su posición*. Paris: Loubre.
- Calderón, P. (2014). *la sustentabilidad de las exportaciones de atún ecuatoriano: 2014-2020*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Cevallos, R. (2011). *El poder competitivo del mercado*. Bogotá: Castellana.
- Echeverría, C. (2012). *El riesgo como factor de seguro*. Bogotá: Emancipada.
- Falcón, J., & David, L. (2014). *Importancia del mercado europeo para las MYPYMES ecuatorianas en el periodo 2007 - 2012 y posibles efectos comerciales en los principales productos de exportación ante la posible pérdida del SGP+*. Quito: Universidad Central del Ecuador.

García, M. (2014). *La política comercial de la Unión Europea en la exportación de banano ecuatoriano y su efecto en la economía nacional, periodo 2009-2012*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Jiménez Latorre, F., & Cañizares Pacheco, E. (19 de Marzo de 2012). *Segundo Seminario de Derecho y Economía de la Competencia*. Recuperado el 20 de Enero de 2016, de Segundo Seminario de Derecho y Economía de la Competencia:  
<http://www.uv.es/~frequena/estructura/NERA.pdf>.

Landes, W., & Posner, R. (2012). *El poder del mercado en los casos de libre competencia*. Madrid: Colega.

Ministerio de Comercio Exterior. (17 de Febrero de 2016). *Acuerdo Multipartes*. Recuperado el 1 de Abril de 2016, de Acuerdo Multipartes:  
<http://www.comercioexterior.gob.ec/paquete-de-cierre-dela-negociacion-comercial-con-la-union-europea/>

Mises, A. (2013). *El mercado competente*. Barcelona: Cervantes.

ProColombia. (28 de Diciembre de 2015). *ProColombia*. Recuperado el 24 de Marzo de 2016, de Exportaciones en cifras:  
<http://www.colombiatrader.com.co/como-exportar/por-que-exportar>

PROECUADOR. (01 de 01 de 2015). *PROECUADOR*. Recuperado el 24 de Marzo de 2016, de Análisis del Sector Bananeros:  
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-paraexportar/incoterms/>

Ramos, C. (2013). *Principales frutales de clima Tropical y subtropical*. Barcelona: Océano.

Salvatore, D. (2014). *Economía Internacional*. Bogotá: McGraw Hill.

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2002). *Economía*. Madrid: Mc Graw Hill.

Sánchez, J. (2014). *Economía y globalización: De menos a más*. Quito: Abya yala.

Soto, M. (2012). *Bananos cultivados y comercialización*. San José: LIL. S.A.

- Suquilanda, M. (2010). *Manejo alternativo del banano*. Bogotá: Flor y Flor.
- Tucker, I. (2001). *Fundamentos de economía*. México D.F.: International Thomson.
- Tugores, J. (2012). *Economía Internacional*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Ugarte, F. (2013). *La cooperación empresarial*. Santiago de Chile: Riviera.
- Villegas, P. (2010). El Abuso de poder de mercado. *Agencia Española de Cooperación Internacional*, 12-13.

## ANEXOS

### Anexos 1. Renuncia al ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga)

En defensa de su soberanía, Ecuador renuncia de manera unilateral e irrevocable a las AT



Quito (Pichincha).- El Secretario Nacional de Comunicación, Fernando Alvarado, informó hoy a la opinión pública internacional que el Estado ecuatoriano renuncia a las preferencias arancelarias con Estados Unidos, debido a las presiones externas utilizadas para mermar la soberanía nacional en varios asuntos geopolíticos.

Entre los temas con los cuales se ha ejercido presión, explícita e implícita, a Ecuador se encuentran: el asilo a Julian Assange, Fundador de Wikileaks; el análisis de la solicitud de asilo a Edward Snowden, ex técnico de la CIA; y, las relaciones bilaterales y soberanas de nuestro país con naciones que han sido consideradas como "enemigas" de los Estados Unidos.

A continuación, El Ciudadano, el Sistema de Información del Gobierno Nacional, remite la declaración completa del Secretario Nacional de Comunicación sobre este tema:

*Frente a la amenaza, insolencia y prepotencia de ciertos sectores políticos, grupos mediáticos y poderes fácticos estadounidenses que han presionado para quitar las preferencias arancelarias - ATPDEA por sus siglas en inglés- a nuestro país, Ecuador manifiesta que:*

**Ecuador no acepta presiones ni amenazas de nadie, y no comercia con los principios ni los**

**somete a intereses mercantiles, por importantes que éstos sean.**

*Ecuador recuerda al mundo que las preferencias arancelarias fueron originalmente otorgadas como una compensación a los países andinos por su lucha contra las drogas, pero pronto se convirtieron en un nuevo instrumento de chantaje.*

**En consecuencia, Ecuador renuncia de manera unilateral e irrevocable a dichas preferencias arancelarias o ATPDEA.**

*Es más, Ecuador ofrece a los Estados Unidos una ayuda económica de 23 millones de dólares anuales -monto similar al que recibíamos por las preferencias arancelarias-, con el fin de brindar capacitación en materia de derechos humanos que contribuya a evitar atentados a la intimidad de las personas, torturas, ejecuciones extrajudiciales, y demás actos que denigren a la humanidad.*

*Ciudadanas y ciudadanos del Ecuador y del mundo entero:*

*Ecuador es uno de los tan solo siete países americanos que ha ratificado **todos** los instrumentos interamericanos de Derechos Humanos, por lo que solicita fraternalmente a EEUU que ratifique por lo menos alguno de ellos, empezando por la Convención Interamericana de Derechos Humanos o Pacto de San José, base del Sistema Interamericano de Derechos Humanos.*

**Entendemos que deben existir mecanismos de lucha contra el terrorismo, pero no podemos admitir que en este empeño, se atropellen los derechos humanos y la soberanía de los pueblos.**

*Expresamos el cariño, el aprecio y respeto al pueblo estadounidense con el cual siempre mantenemos excelentes relaciones y nos solidarizamos con él por el espionaje masivo que también ha recibido.*

*Finalmente, nos hubiera encantado que con la misma urgencia que se exige entregar al señor Snowden en caso de entrar a suelo ecuatoriano, como cortésmente lo solicita la comunicación POL 081/2013 de la Embajada de Estados Unidos en Ecuador, se hubiese entregado a muchos prófugos de la justicia ecuatoriana refugiados en Estados Unidos, particularmente los banqueros corruptos que dolosamente quebraron al país en el año 1999, cuya extradición ha sido reiteradamente negada por Estados Unidos. DEO/El Ciudadano*

## Anexos 2. Reducción de las importaciones ecuatorianas desde la UE

### Metodología para el análisis de impacto

Para analizar el impacto que el cambio en la política arancelaria genera sobre los flujos de comercio, particularmente sobre las importaciones que la Unión Europea realiza desde el Ecuador, es necesario trasladar los efectos del aumento de aranceles a través de herramientas estadísticas. Para ello se utiliza una herramienta de simulación, creada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)<sup>5</sup>.

Este permite tener un adecuado análisis de los posibles efectos que enfrentan las importaciones ante un cambio relativo en los precios de los productos de sus proveedores (ocasionado por un aumento o reducción de una tarifa arancelaria) en base a la elasticidad de la demanda<sup>6</sup> de importaciones; éstas últimas provienen de la base de datos de la UNCTAD para cada país de la Unión Europea.

La investigación ha tomado en cuenta las importaciones de la Unión Europea a nivel de 6 dígitos desde Ecuador y sus 10 principales proveedores en cada producto entre el año 2000 y 2013 inclusive, las tarifas arancelarias vigentes para cada país (en cada año), las elasticidades bajo la clasificación CUCI<sup>7</sup> a nivel de 4 dígitos, y el tipo de cambio promedio registrado en cada año<sup>8</sup>.

Se han tomado en cuenta dos escenarios; el primero (escenario negativo) en el que Ecuador pierde las preferencias al amparo del SGP+ y paralelamente entra en vigencia el acuerdo comercial entre la UE, Colombia, Perú y los países Centroamericanos, y el segundo en el que Ecuador logra alcanzar un acuerdo

<sup>5</sup> Software on market analysis and restrictions on trade (SMART). Esta medición no permite observar los cambios que se presentan en otros mercados (dinero, laboral) así como los encadenamientos de las actividades exportadoras.

<sup>6</sup> La elasticidad de la demanda mide la proporción en la que varía la cantidad de demanda de un producto ante una variación proporcional en el precio del mismo.

<sup>7</sup> Clasificación Uniforme de Comercio Internacional.

que garantice las condiciones preferenciales del SGP+ (escenario positivo). Los efectos totales se descomponen en:

Efecto “desvío de comercio”, que refleja la sustitución en las importaciones de un determinado proveedor (actuales y futuras) a favor de otros proveedores por un cambio en los precios relativos del producto y efecto “pérdida de comercio<sup>9</sup>” que refleja la reducción directa en las importaciones futuras de un determinado proveedor provocada por un cambio en los precios del producto; esta puede ser vista como el lucro cesante o lo que el socio comercial dejaría de ganar por efectos de este cambio en los precios.

### Reducción de las importaciones ecuatorianas desde la UE (escenario negativo)

En base al monto promedio de comercio registrado entre 2010 y 2013, durante el primer año de afectación en el que Ecuador dejaría de contar con las preferencias al amparo del SGP+, y con los acuerdos comerciales entre la UE, Colombia, Perú y Centroamérica vigentes, el impacto sobre los productos ecuatorianos alcanzaría un total de \$465 millones.

Gráfico 10: Efectos sobre las importaciones que la UE realiza desde Ecuador ante la pérdida del SGP+ y no firma de acuerdo comercial -\$ millones -



Fuente: Eurostat, Export Helpdesk, UNCTAD

<sup>9</sup> Estimación de pérdida de comercio en base a metodología de la Cámara

**Anexos 3.** Entrevista realizada al Director Ejecutivo de la Asociación de bananeros del Ecuador Abogado Eduardo Ledesma García

**1. ¿Considera usted que el ritmo de exportación de banano ha disminuido en los últimos años?**

Indiscutiblemente el ritmo de exportaciones de banano ha disminuido en los últimos años como resultado no de la pérdida de calidad del producto o su demanda, sino por la ineficiente gestión comercial llevada a cabo que ha afectado la renovación de acuerdos comerciales que garantizaban la presencia del banano ecuatoriano en los mercados europeos y norte americano.

**2. ¿Considera Ud. que la falta de aranceles preferenciales para la exportación de banano a la Unión Europea ha producido la disminución de las exportaciones?**

El banano ecuatoriano es reconocido a nivel internacional como uno de los que más calidad posee, de modo que existe una demanda insatisfecha en el mercado internacional, situación que no ha podido ser aprovechada por los exportadores debido a la inexistencia de aranceles preferenciales que garanticen la competitividad del producto a nivel internacional.

**3. ¿Cree usted que la limitación de las negociaciones en el mercado internacional del commodity banano afecta el desarrollo de las exportaciones bananeras nacionales?**

Una de las ventajas que históricamente tuvo la exportación de banano en el mercado internacional fue la existencia de acuerdos económicos que garantizaban que el producto se comercializase con los más bajos aranceles, garantizándose de este modo la preferencia del mismo por el mercado europeo y norte americano, situación que se ha visto afectado, al limitarse las negociaciones en el mercado internacional y por consecuencia afectándose las exportaciones bananeras.

**4. ¿Cree usted que será beneficioso para las exportaciones del banano ecuatoriano la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro**

**América y la Unión Europea para preferencias arancelarias del banano?**

De lograrse la adhesión del Ecuador al Acuerdo de Colombia, Centro América y la Unión Europea, en cuanto a las preferencias arancelarias del banano, se logrará incrementar significativamente la exportación de dicha fruta, al estar la misma considerada como una de las de mejor calidad a nivel mundial.

**5. ¿Considera Ud. que se ha implementado una política comercial desfavorable para la exportación del banano ecuatoriano a la Unión Europea?**

La actual política comercial, establecida con mercados tradicionales del banano ubica al Ecuador en una situación desventajosa en cuanto a la cancelación de aranceles de exportación con respecto a naciones vecinas como Colombia, Panamá y Costa Rica, que exportan un producto de similar calidad.