



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**Título:**

Incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.

Tesis previa a la obtención  
del grado de Economista

**Autor:** Vicente Vladimir Chuico Muñoz

**Director:** Econ. Jorge Luis Moncayo Palacios, M.A.E.

**1859**

**Loja – Ecuador**

**2016**

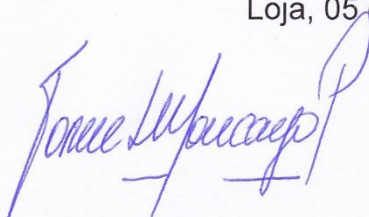
## CERTIFICACIÓN

Econ. Jorge Luis Moncayo Palacios, M.A.E. Docente de la Carrera de Economía del Área Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, y director de tesis:

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación: "INCIDENCIA DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO, PERÍODO 2001 – 2015.", desarrollado por el egresado Vicente Vladimir Chuico Muñoz, previo a optar el grado de Economista, ha sido dirigido y revisado durante su desarrollo, el mismo que cumple con los requerimientos establecidos por la Universidad Nacional de Loja en sus aspectos de fondo y forma, por lo cual autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Loja, 05 de septiembre de 2016



.....  
Econ. Jorge Luis Moncayo Palacios, M.A.E.

Director de Tesis

## AUTORÍA

Yo, Vicente Vladimir Chuico Muñoz, declaro ser autor del presente trabajo de tesis de grado y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

f)  .....

Autor: Vicente Vladimir Chuico Muñoz

Cédula: 0705911410

Loja, noviembre de 2016




**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL, PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, **Vicente Vladimir Chuico Muñoz**, declaro ser el autor de la tesis titulada, **“Incidencia de las Preferencias Arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las Exportaciones de Banano Ecuatoriano, Período 2001 – 2015”**, como requisito para optar por el grado de **Economista**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines estrictamente académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar en el contexto de este trabajo en las Redes de Información (RDI) del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 10 días del mes de noviembre del 2016, firma el autor.

Firma:  .....

**Autor:** Vicente Vladimir Chuico Muñoz

**Correo electrónico:** vladimircm22@gmail.com

**Dirección:** Loja

**Cédula:** 0705911410

**Celular:** 0967292562

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Director de Tesis:** Econ. Jorge Luis Moncayo Palacios, M.A.E.

**Presidente Tribunal de Grado:** Econ. Ricardo Miguel Luna Torres, Mg. Sc.

**Vocal de Tribunal de Grado:** Econ. Nora Elizabeth Vega Chamba, Mg. Sc.

**Vocal de Tribunal de Grado:** Econ. José Rafael Alvarado López, Mg. Sc.

## DEDICATORIA

A Dios, por las bendiciones y beneficios brindados, por haberme dado salud y la posibilidad de cumplir mis objetivos trazados, además de iluminarme y darme fortaleza sobre todo en los momentos de debilidad.

A mis padres Vicente y Mariana, porque me sacaron adelante, teniendo la seguridad y confianza que mi meta se cumpliría, con su esfuerzo y cariño me supieron guiar con ejemplos dignos de superación y entrega, porque gracias a ellos, hoy puedo ver conseguida mi meta.

A mi novia María Cristina, quien fue un apoyo incondicional en el desarrollo de esta investigación, así mismo por su amor y cariño que me motivó e incentivó para que siguiera adelante y no me rindiera ante los obstáculos durante el camino hasta lograr mi meta.

A mi familia en general, quienes me han sabido apoyar en los momentos difíciles, por su comprensión y aliento para continuar cada proceso de crecimiento en el ámbito académico.

Y finalmente, a mis amigos y compañeros con quienes compartimos júbilos y tristezas, durante los cinco años de formación profesional, que sin ese apoyo mutuo no habría sido posible el logro de este objetivo.

*Vicente Vladimir Chuico Muñoz*

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por haberme dado la vida y ofrecerme siempre fortaleza, entendimiento y sabiduría durante el proceso de formación profesional.

A la Universidad Nacional de Loja, por ofrecerme la oportunidad de prepararme profesionalmente y permitirme adquirir todos los conocimientos necesarios para defenderme en el ámbito profesional con la finalidad de aportar eficientemente al desarrollo económico y social del país.

A los Docentes de la Carrera de Economía, quienes me supieron impartir sus sabios conocimientos y experiencias durante el proceso de enseñanza-aprendizaje de mi formación profesional.

Al Econ. Jorge Luis Moncayo Palacios, quien, con su paciencia, tiempo y dedicación en mi trabajo de tesis, hizo posible que alcance mi meta de ser un profesional.

*Vicente Vladimir Chuico Muñoz*

**a. TÍTULO**

Incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001-2015.

## **b. RESUMEN**

Las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, han estado condicionadas a las variaciones de ingresos y toneladas de las exportaciones de banano ecuatoriano, debido a que la balanza comercial no petrolera ha dependido en gran medida de la exportación de banano en los últimos setenta años. Bajo este contexto, el presente estudio investigó el efecto de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, mediante un estudio descriptivo-econométrico, con el propósito de establecer su incidencia sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015. Además, se trató de una investigación de carácter descriptiva y econométrica, con la finalidad de dar explicación al impacto que tienen las preferencias arancelarias sobre el mismo.

Por otra parte, la información secundaria requerida se ha tomado de la base de datos del Banco Central del Ecuador (BCE), Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map), La Mejora de la Transparencia en el Comercio Internacional y el Acceso a los Mercados (Mac Map) y del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR).

Los resultados indicaron que las exportaciones de banano ecuatoriano y las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, tienen un efecto positivo, es decir, a medida que el Ecuador incrementa o mantiene preferencias arancelarias mediante la negociación de un acuerdo comercial, en promedio, aumentan en un 0,57%, el cual se aplicó mediante un análisis de regresión múltiple. Además, se determinó que el principal socio comercial del Ecuador en la adquisición de banano fue la Unión Europea, seguido de Rusia y Estados Unidos.

**Palabras claves:** Comercio internacional, aranceles, preferencias arancelarias, exportaciones.



## ABSTRACT

The tariff preferences United States, Russia and the European Union have been conditioned to changes in income and tons of ecuadorian banana exports, because the non-oil trade balance has relied heavily on banana exports in last seventy years. In this context, the present study investigated the effect of tariff preferences United States, Russia and the European Union, through a descriptive econometric study, in order to establish their impact on Ecuadorian banana exports, period 2001-2015. In addition, there was an investigation of descriptive and econometric nature, in order to give explanation to the impact of the tariff preferences on it.

Moreover, secondary information required is taken from the database of the Central Bank of Ecuador (BCE), Trade Statistics for International Development of Enterprises (Trade Map), Improving Transparency International Trade and the Market access (Mac Map) and the Institute for the Promotion of Exports and Investments (PRO ECUADOR).

The results indicated that the Ecuadorian banana exports and tariff preferences United States, Russia and the European Union, have a positive effect, that is to say, as the Ecuador increases or maintains tariff preferences through the negotiation of a trade agreement, in average increase by 0.57 %, which was applied by a multiple regression analysis. In addition, it was determined that the main trading partner in the acquisition Ecuador banana was the European Union, followed by Russia and the United States.

**Keywords:** International trade, tariffs, tariff preferences exports.

### **c. INTRODUCCIÓN**

La presente tesis es una investigación que se enfoca en las exportaciones de la industria bananera ecuatoriana, que es uno de los sectores económicos más importantes del país, debido a su gran contribución en el PIB, en el fisco y en el comercio exterior, especialmente en lo que respecta a la balanza comercial no petrolera, donde este rubro es el de mayor participación, es por ello, que la producción del banano ha representado una de las principales actividades económicas generadoras de empleo e ingresos al país (Liger & Vera, 2014).

A pesar de ser Ecuador el principal exportador de banano a nivel mundial, la falta de negociación en la aplicación de aranceles dentro de las preferencias arancelarias, han sido un obstáculo sobre el nivel de ingresos por exportación a través de los años (sobre todo en la década de los 80 y principios del 2000), en vista de que países como Rusia, Estados Unidos y la Unión Europea, principales demandantes de este producto, aplicaron aranceles que fueron desde el 2% al 16% según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2006).

Por todo lo expuesto, durante los años (2003- 2008) las exportaciones de banano disminuyeron su participación de 0,08% a 0,03% en las exportaciones totales, debido a las tarifas aplicadas por dichos países (PRO ECUADOR, 2012), producto de este problema, países competidores en este campo, como Bélgica, Costa Rica, Guatemala, Colombia, entre otros, empezaron a aplicar medidas económicas, como la Ley de Fomento Bananero, re-negociación de aranceles mediante acuerdos comerciales con los países mencionados anteriormente, además de esto, la implementación de tecnología agraria, entre otras, con la finalidad de ser más competitivos, logrando a su vez, incrementar el ingreso de divisas para el país exportador, las mismas, que han ido perjudicando aún más las exportaciones del banano ecuatoriano, que si bien siguen siendo las más altas del país y las de mayor intervención a nivel mundial.

Sin embargo, la exportación bananera ecuatoriana hacia los Estados Unidos se ha visto beneficiada, a partir del año 1992 hasta el 2012 por la ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas), la cual ofrecía, entrada de productos sin pago de aranceles. Sin embargo, en el año 2013 el Ecuador renuncia a ella, sin que esto conlleve a que se aplique una posible tarifa a las exportaciones de banano, debido a la existencia del SGP (Sistema General de Preferencias) y al esquema NMF (Nación Más Favorecida), que promueve el progreso económico de los países en vías de desarrollo, lo que sigue manteniendo el arancel en cero.

En el caso de la Unión Europea, el 45,6% de las exportaciones ingresaron con arancel de 0%, 17% por nivel de preferencia arancelaria (NMF) y 83% por Sistema General de Preferencia (SGP), esto se explica por la mayoritaria participación del banano en la estructura de exportaciones del Ecuador, producto que mantiene hasta la fecha una tarifa de 132 Euros por tonelada (EUROSTAT, 2012).

Por otra parte, el consumo de banano en Rusia ha crecido con el pasar de los años. Dado que en 1994 se consumieron 200 mil toneladas; mientras que en el 2000 pasó a 600 mil toneladas; y en el 2011 se estableció un récord, llegando a 1,2 millones de toneladas, considerando que el arancel aplicado en aquel entonces fue 6,05%. Así mismo, esta cifra, por sí sola resalta a la vista y deja en evidencia la gran importancia que tiene el mercado ruso para Ecuador (PRO ECUADOR, 2012).

Es necesario recalcar que, la reducción de las exportaciones de banano ecuatoriano se ve afectada principalmente por la falta de negociación en la aplicación de aranceles dentro de las preferencias arancelarias otorgadas por los principales demandantes: Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea; sin dejar de lado la participación de países competidores en este campo, como Bélgica, Costa Rica, Guatemala, Colombia, entre otros, que ofrecen su producto a estos países a un precio menor que el ecuatoriano, debido a acuerdos comerciales que se han pactado con los principales demandantes de banano.

Por todo lo expuesto, se considera conveniente realizar un estudio investigativo a través del cual se pueda determinar, cómo afectan las preferencias arancelarias a las exportaciones del banano ecuatoriano, es decir, ¿qué pasaría si el Ecuador no cuenta con preferencias arancelarias? Es así que, para una mejor explicación es incluir variables adicionales que de acuerdo a la teoría del comercio puedan afectar las exportaciones del mismo. Por tanto, la presente indagación tiene por finalidad brindar un aporte práctico al comercio internacional del Ecuador, debido a su relevancia científico - económico en el país. Finalmente, es necesario mencionar que, debido a la escasa investigación de este tema, el trabajo a realizarse servirá como fuente de consulta para futuras investigaciones.

Por esta razón, para el desarrollo del presente trabajo se plantearon los siguientes objetivos específicos: a) Analizar la evolución de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, aplicadas al banano ecuatoriano, período 2001 – 2015; b) Analizar la evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015; c) Analizar el comportamiento de los principales exportadores de banano que compiten con Ecuador por el mercado de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015; d) Evaluar el grado de relación entre las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y los ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano, a través de un modelo econométrico, período 2001 – 2015.

De acuerdo a su estructura metodológica, se empieza con la d) revisión de literatura, que consta de apartados como: antecedentes, fundamentación teórica y legal sobre las exportaciones bananeras de Ecuador; además se describieron los principales e) materiales, métodos, técnicas e instrumentos empleados, los cuales están detallados en el apartado de resultados, teniendo en cuenta que para la recolección de datos respecto a preferencias arancelarias, exportaciones de banano ecuatoriano, tasa de inflación, precio de comercialización, se utilizó fuentes de información secundaria oficiales como el Banco Central del Ecuador (BCE), Estadísticas del Comercio para



el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map), La Mejora de la Transparencia en el Comercio Internacional y el Acceso a los Mercados (Mac Map) y del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). Es así que, con los resultados obtenidos, da cumplimiento a cada uno de los objetivos específicos. Por otro lado, se contrasta los resultados con la teoría económica expuesta, así como también se llega a las conclusiones y recomendaciones pertinentes. Finalmente, la presente investigación consta de los siguientes apartados: en el apartado f, los resultados de la investigación. Posteriormente, en el apartado g, se hace mención a la discusión. En el apartado h, se presentan las conclusiones, en el apartado i, se hacen constar las recomendaciones, el apartado j, corresponde a la bibliografía y el apartado k, se registran los anexos.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **1. ANTECEDENTES**

El banano es la fruta más popular del mundo. De hecho, no es un árbol sino una hierba alta que crece hasta 15 metros. Cabe mencionar que, es originario de la región Indomalaya, es por ello, que se propagaron desde Indonesia hacia el sur y el oeste, alcanzando Hawái y la Polinesia. Al mismo tiempo, los comerciantes europeos llevaron noticias del árbol a Europa alrededor del siglo III a. C., pero no lo introdujeron hasta el siglo X. Finalmente, de las plantaciones de África Occidental los colonizadores portugueses lo llevarían a Sudamérica en el siglo XVI (Cheesman, 1948).

Con respecto a Ecuador, el inicio de lo que hoy se conoce como el “boom” bananero tuvo su génesis entre los años 1944 y 1948 durante el gobierno del presidente Galo Plaza Lasso, quien aconsejado por Clemente Yerovi, solicitó la concesión de un crédito estimado en 22 millones de sucres para comenzar el cultivo de esta fruta en el país, como resultado de la oportunidad de mercado que se manifestó luego de los huracanes que azotaron la costa del Caribe en dicha época y que destruyó las plantaciones de banano que se cultivaban en Centro América (Ledesma, 2010).

Es así como se desarrolló la industria bananera en el Ecuador, gracias a la visión que tuvieron tanto Yerovi como Plaza Lasso, para aprovechar el cultivo de esta fruta y comenzar a abastecer tanto el mercado local como el internacional. Según los datos de aquella época Ecuador exportaba un promedio de 4 millones de racimos, y para 1952 las exportaciones crecieron 4 veces más, situación que desde entonces no ha tenido comparación con ningún otro período de la expansión bananera del país; por tanto, como consecuencia de esta expansión se evidenció también el ingreso de divisas que pasaron de 66.2 millones de sucres hasta 320.7 millones. Desde ahí, el presidente Galo Plaza Lasso logró que el Ecuador se convierta en el exportador de banano más importante del mundo (Ledesma, 2010).

Según la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, (FAO, 2012), en un informe denominado *Principales oferentes de banano a nivel mundial*, esta investigación fue realizada por la Oficina Regional ubicada en Santiago de Chile, para el período, 2000 – 2011; mediante un análisis histórico-descriptivo, estableció que el principal oferente de banano a nivel mundial es Ecuador con un ingreso promedio de \$1.338.078, seguido de Bélgica cuyo ingreso por exportación de banano fue \$1.043.507, Costa Rica obtuvo un ingreso de \$580.995, Colombia \$529.119 y Filipinas \$356.935. La FAO manifiesta que el banano es el fruto de mayor venta en el mundo, es el cuarto cultivo alimentario más importante del mundo, después del arroz, el trigo y el maíz; de la misma manera establece que el Ecuador posee ventajas comparativas para la producción y exportación de banano, ya que posee factores climáticos propicios para su crecimiento con buena calidad.

Con respecto a este tema, la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPORT, 2012), en un informe denominado; indica que la Unión Europea (UE) es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras del Ecuador abarcando cerca del 30% del total; por lo que la evaluación de los efectos arancelarios netos de no contar con un acuerdo comercial que consolide y profundice las condiciones actuales de competencia, revela la magnitud del aumento de costos al que se enfrentarían los productos ecuatorianos, con su consecuente impacto sobre la competitividad.

Además, (Herrera, 2014), en su trabajo investigativo: *Análisis y Perspectiva de la Oferta Exportable del Ecuador en Rusia*; por medio de un estudio exploratorio-descriptivo, establece que las negociaciones comerciales de Ecuador con Rusia son favorables para los dos países. Ecuador tiene oportunidad para exportar variedad de productos no tradicionales y de esta manera aumentar la participación comercial con dicho mercado. Además, expresa que existen aranceles que benefician a ciertos productos ecuatorianos, ya que Rusia otorga preferencias arancelarias, a través del sistema general de preferencias (SGP) y de la nación más favorecida (NMF); esto permite al Ecuador entrar a dicho mercado con aranceles más

bajos, presentando todos los documentos y de esta manera aumentaron las exportaciones.

Por otra parte, Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015), en una investigación denominada *Exportaciones de banano al mundo*, realizada en la ciudad de Ginebra, Suiza, para el periodo 2004 – 2014; por medio de un estudio descriptivo, manifestó que Ecuador es líder mundial en la exportación de banano, abarcando para dicho periodo \$19.574.641 por concepto de ingresos de la venta de esta fruta en el extranjero, la razón se debe a que posee buenas características de clima y suelo. A su vez, otra ventaja, es que cuenta con flota naviera propia, ya que, la cercanía de las plantaciones a los puertos permite tener costos de transportación local competitivos; Así mismo, países como Bélgica, Costa Rica, Colombia, Filipinas y Guatemala, son los mayores competidores de Ecuador, estableciendo el segundo, tercero, cuarto, quinto y sexto lugar respectivamente.

Hay que mencionar, además (Bucheli, 2015), recalca en su investigación denominada *Impacto potencial en las exportaciones de banano y camarón ecuatoriano hacia la Unión Europea (2015-2019), dada la suscripción de un acuerdo comercial mediante preferencias arancelarias, entre ambas partes*, la misma que fue realizada en Quito, Ecuador, para el periodo 2015-2019, mediante un análisis de regresión robusta (modelo gravitacional), determinó que existe una relación positiva entre los acuerdos comerciales a través de una negociación en el pago de aranceles por sistemas de preferencias y los ingresos provenientes de las exportaciones de banano y camarón para la Unión Europea, es decir, mantener acuerdos comerciales por medio de preferencias arancelarias o negociar más, incrementa en un 2,37% los ingresos provenientes de la venta de banano, mientras que en el caso del camarón, se incrementa en un 2,20% en promedio, el comercio del mismo para el país exportador, manteniéndose constantes variables como, la *distancia entre el país de origen y la región de destino, PIB per cápita del país de origen y la región de destino, arancel que tiene el país o la región con respecto al producto exportado por el país*, y variables dicótomas como



la moneda que toma el valor de 1 si el país de origen y la región o país de destino tienen una misma moneda oficial; y cero caso contrario y finalmente isla que toma el valor de 1 si el país o región destino es una isla y cero caso contrario. Donde, además, sus variables independientes, empleadas en el modelo econométrico, son estadísticamente significativas.

Actualmente, el sector bananero del Ecuador exporta un promedio de 270 millones de cajas, lo que equivale a 1.900 millones de dólares y cerca de 90 millones de dólares en impuestos para el Estado, siendo un producto muy importante para la economía ecuatoriana y el fisco. En el mismo sentido, las cifras constituyen más del 25% del Comercio Mundial del Banano, el 50% del PIB agrícola y el 11% de las exportaciones totales tanto petroleras como no petroleras en el Ecuador. Por consiguiente, el banano es la segunda fuente de ingresos del Ecuador, constituyéndose de este modo en un elemento clave para la economía.

Finalmente, en base a los trabajos de investigación consultados, se puede decir que, las exportaciones de banano constituyen una fuente de ingresos importante para el Ecuador, pese a ello, no existen acuerdos que permitan la libre comercialización del mismo, siendo los principales socios comerciales Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

Es importante recalcar que, de acuerdo al tema investigativo a realizar, no existe suficiente información con respecto a la incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano; por tal motivo el desarrollo de esta investigación aportará con conocimiento e información actualizada sobre la temática que puede ser utilizada para futuras investigaciones.



### 2.1.2. Extensión

El Ecuador, luego de la firma del Protocolo de Río de Janeiro de 1942 y el Acuerdo de Paz del 26 de octubre de 1998 con Perú, cuenta con las siguientes extensiones: Continental 262.826 Km<sup>2</sup> y región Insular 7.844 Km<sup>2</sup>, totalizando una extensión territorial de 270.670 km<sup>2</sup> (NAVAL, 2012).

### 2.1.3. Regiones geográficas

La Cordillera de los Andes atraviesa al Ecuador de Norte a Sur, dividiendo al territorio continental en tres regiones naturales que son:

- Región Litoral o Costa.
- Región Interandina o Sierra.
- Región Oriental o Amazonía.

Cabe indicar que el país tiene como cuarta región a la Región Insular o islas Galápagos y como una quinta región el territorio en el cual se tiene presencia en el continente Antártico (NAVAL, 2012).

### 2.1.4. Principales actividades económicas

	<b>Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca:</b> Esta sección incluye la explotación de recursos naturales, vegetales y animales, comprendiendo las actividades de cultivo, cría y reproducción de animales, la explotación de madera y la recolección de otras plantas, de animales o de productos animales en explotaciones agropecuarias o en sus hábitats naturales.
	<b>Explotación de minas y canteras:</b> Esta sección abarca la extracción de minerales que se encuentran en la naturaleza en estado sólido (carbón y minerales), líquido (petróleo) o gaseos (gas natural). La extracción puede ser lograda por diferentes métodos.
	<b>Industria manufactura:</b> El producto de un proceso manufacturero puede ser un producto acabado, en el sentido de que está listo para su utilización o consumo, o semiacabado, en el sentido de que constituye un insumo para otra industria manufacturera. El producto de las refinерías de alúmina.
	<b>Construcción:</b> Esta sección incluye las actividades de construcción general especializada en edificios y obras de ingeniería civil. Se incluye las nuevas obras de reparación, adición y alteración, la construcción de edificios pre fabricados o estructuras en el lugar así como también las construcciones de naturaleza temporal.
	<b>Comercio al por mayor y al por menor:</b> En esta sección el comercio al por mayor y menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de artículo, y la realización de servicios secundarios para la venta al por mayor y al por menor son los pasos finales en la distribución de la mercadería. Contiene la reparación de vehículos automotores y motocicletas.

**Fuente:** Banco Central de Ecuador e Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2015).

**Elaboración:** El Autor.

## **2.2. HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

### **2.2.1. Del Cacao al Banano**

En el año 1526 Francisco Pizarro, descubre el cacao en lo que hoy se llama Esmeraldas, y en la Isla Puná su cultivo se expandió y fue el inicio de todo lo que, a lo largo de la vida colonial, y más tarde de la republicana llegaría a ser la mercancía tradicional del Ecuador, convirtiéndose en el producto símbolo del país.

Con respecto a las exportaciones de cacao, éstas comenzaron, entre los siglos XVIII y XIX, después del auge de los cultivos de la Costa y específicamente en el año 1879, con la cantidad de un millón de quintales (4.500 T.M.). Es así que el Ecuador se convierte en el mayor exportador hasta inicios del siglo XX (Chiriboga, 1982).

Cabe recalcar que, fue una época de progreso y desarrollo de grandes edificaciones. Además, se recibió el reconocimiento a la calidad y fue el mejor pagado en las Bolsas de Londres y Hamburgo. A su vez, a la calidad superior se la denominaba “ARRIBA”, nombre que provenía de las lanchas que venían “río arriba” cargadas de sacos de cacao para ser exportados desde el puerto de Guayaquil. Es por esto que, grandes casas chocolateras emplean el término arriba para promocionar sus chocolates hechos con cacao ecuatoriano, que se caracteriza por tener notas sensoriales frutales que lo distingue de los demás y que le da el toque de exquisitez al producto final (Flores, 2007).

Por otra parte, según el Banco Nacional de Fomento, en 1918 cuando Ecuador exportaba aproximadamente 50.000 T.M. aparece la “monilla”, enfermedad que junto a la “Escoba de bruja” devastaron las plantaciones de cacao hasta llegar a reducir a menos de la mitad la producción. Ante estas enfermedades, la baja de precio, debido a crisis globales, entre otros, el Ecuador hace su mejor esfuerzo para mantener el cultivo (Pozo, 2011).



Por consiguiente, recién en 1942 con el incremento de la demanda, mejoran los precios y esto neutraliza la baja producción; pero en 1948 con la llegada de la United Fruit Company muchos productores cambiaron el cultivo del cacao por el de banano (Pozo, 2011).

## **2.3. EL BANANO**

### **2.3.1. Historia del Banano**

Volviendo al tema que nos ocupa, según Maiguashca (1992), manifestó que a partir de 1950 el Ecuador volvió a insertarse en el mercado internacional a través de la producción de banano, iniciando de la mano de este producto, un período de prosperidad.

Más aún, el proceso inicial de expansión del banano duró hasta fines de 1950 y se sustentó en las pequeñas y medianas plantaciones, debido a una política que fomentaba este tipo de producción por parte del gobierno y evitaba la concentración de tierra y capital en pocas manos, como sucedió con el auge cacaotero. Producto de aquello, este proceso desencadenó la formación de una burguesía agraria que fortaleció a la clase media, la cual, según la concepción gobiernista, era la portadora de los valores democráticos, dado que, la estrategia apuntaba a crear una sociedad con mayor capacidad de consumo. Por lo que, las empresas transnacionales como la United Fruit Co. Intervino únicamente en la etapa de comercialización.

Durante los años 60, las plantaciones centroamericanas empezaron a recuperarse, lo que supuso una disminución de la demanda para la fruta ecuatoriana. Es así que, la crisis de sobreproducción y la presencia de plagas golpearon con fuerza a los pequeños y medianos productores, quienes no contaban con el capital para hacer frente a períodos de crisis o nuevas inversiones. Por tanto, la quiebra de los pequeños productores fue aprovechada por los grandes propietarios, quienes iniciaron la etapa bananera de la gran plantación en la Costa ecuatoriana y muchas veces estos combinaban la producción con la actividad exportadora, imponiendo

precios a los pequeños productores que aún hoy subsisten en el agro de la Costa.

Habría que decir también, que la creciente demanda de banano de Europa y Estados Unidos y el impacto de plagas y huracanes en las plantaciones centroamericanas fueron dos factores que pesaron para que el gobierno de Galo Plaza Lasso se pusiera como objetivo convertir a Ecuador en productor de banano. Así mismo, la mano de obra barata, la disponibilidad de tierra agrícola, la política de fomento del gobierno que incluía créditos y obras de infraestructura y la ausencia de plagas y huracanes en el país, sentaron las condiciones para que el Ecuador fuera el primer productor mundial de la fruta. Se debe agregar que, la exportación de banano fue el eje de la economía ecuatoriana hasta los años 70, cuando fue suplantada por el petróleo.

No obstante, económicamente los efectos del auge bananero en el país fueron importantes. Debido a que se profundizó el modelo de desarrollo capitalista en relación con el mercado mundial. Por lo que Ecuador se insertó en un orden internacional en el que asumió claramente el papel de proveedores. Al mismo tiempo, se produjo un aumento de la producción nacional en distintos órdenes, se expandieron las relaciones salariales, creció el mercado interno y la economía se diversificó. Producto de lo mencionado anteriormente, los sectores que crecieron fueron: la industria, la construcción, la pesca industrial, la producción agropecuaria, el comercio, la banca, el transporte y las comunicaciones (Manguashca, 1992).

## **2.3.2. El Sector Bananero del Ecuador**

### **2.3.2.1. Características del sector ecuatoriano**

Es muy importante, resaltar la solidez de la actividad bananera, en el contexto de la economía del país, pues la exportación de la fruta, antes y después del boom petrolero, mantiene una posición gravitante, como generador de divisas para el erario y de fuentes de empleo para el pueblo

ecuatoriano y es muy superior al de otros rubros productivos (PRO ECUADOR, 2013).

En el 2015, el sector bananero ecuatoriano exportó USD 2.820.136,00 millones de dólares por concepto de divisas y 6.287.800 toneladas, ubicando al banano como el primer producto de exportación del sector privado del país y uno de los principales contribuyentes al fisco. Entre los productos no tradicionales, las exportaciones ecuatorianas de banano, representan el 45.34% del valor FOB<sup>1</sup> exportado y el 87.14% de las toneladas exportadas.

Dentro de la economía la exportación bananera representa también el 2% del PIB general, 26% del PIB agrícola, 8% de las exportaciones generales, 27% de las exportaciones agropecuarias y 20% de las exportaciones no petroleras, mientras que el 95% de la producción ecuatoriana que se exporta, llega a 43 mercados a nivel mundial.

Las inversiones en el área de producción alcanzan un estimado de USD 4.000 millones de dólares entre plantaciones cultivadas de banano, infraestructura, empacadoras, puertos, constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional (PRO ECUADOR, 2013).

### **2.3.2.2. Ubicación geográfica del sector.**

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico que tiene nuestro país, han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos y plátanos, que permiten abastecer la demanda mundial los 365 días del año.

---

<sup>1</sup> FOB es una abreviatura que corresponde a las iniciales de la frase en inglés "Free on board" que en español significa 'Libre a bordo', y pertenece a la lista de Incoterms (términos internacionales de comercio). Como tal, FOB es un acuerdo de compraventa utilizado en el comercio internacional para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor, donde el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

Las principales provincias en las que se cultiva el banano son: Guayas, El Oro y Los Ríos (PRO ECUADOR, 2013).

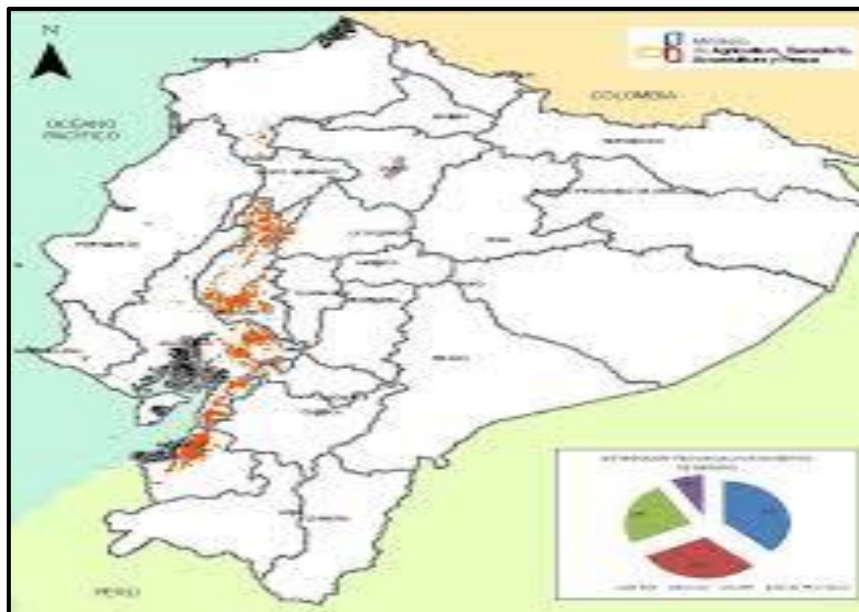


Figura 2 **Mapa de cultivo de banano.**

**Fuente:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

**Elaboración:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP, 2013).

### 2.3.2.3. Producción nacional

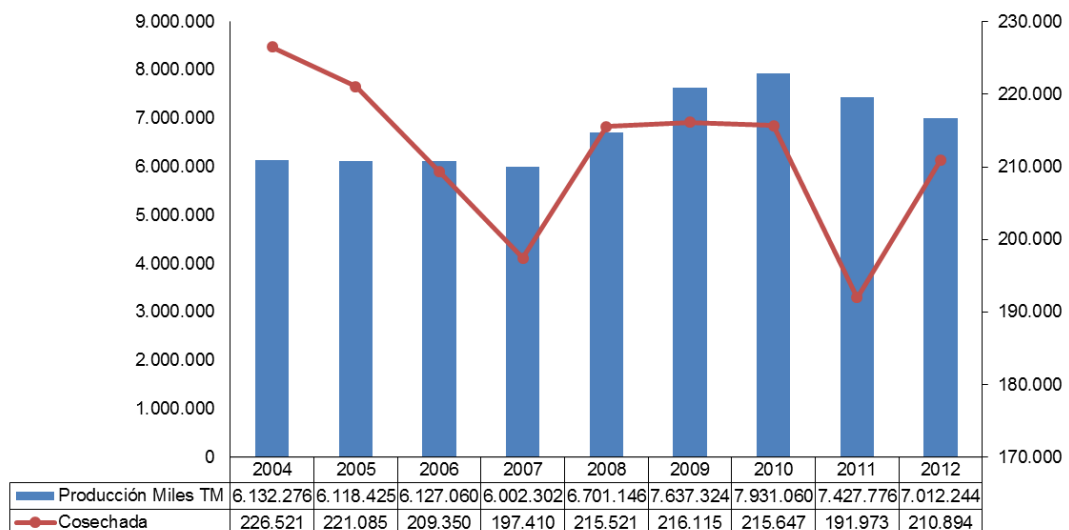


Figura 3 **Producción Nacional de Banano - Miles de Toneladas Métricas (TM).**

**Fuente:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

**Elaboración:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP, 2013).



De acuerdo a la información que registró el MAGAP<sup>2</sup>, durante el período 2004 – 2012, la mayor producción de banano se dio en el 2010, con una tasa de crecimiento de 3,85%, debido a los favorables cambios climáticos que se han dado a través de dicho año, tal como se observa en la Figura Nro.4.

Hay que recalcar, además, que en el año 2010 se registraron 7.931.060 toneladas métricas de producción nacional de esta fruta, siendo la provincia de los Ríos la principal productora de este producto, seguida de la provincia del Oro y de la provincia del Guayas (PRO ECUADOR, 2013).

#### 2.3.2.4. Organizaciones gremiales del sector.

Las principales asociaciones de exportadores del sector bananero en el Ecuador son:

- AEBE (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador)
- ASISBANE (Asociación de la Industria Bananera del Ecuador)
- De productores AGROBAN (Asociación de Productores Bananeros del Ecuador) (PRO ECUADOR, 2013).

#### 2.3.3. Evolución de las Exportaciones de Banano

El monto en valor FOB en dólares de las exportaciones ecuatorianas de Bananas o plátanos, frescos o secos (Partida 0803) hacia el mundo presenta un crecimiento del 9.79% en el periodo 2007-2012 (PRO ECUADOR, 2013).

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO Y PLÁTANO ( Valores F.O.B en Miles de USD) y PESO EN TONELADAS PERÍODO 2007-2012								
UNIDAD DE MEDIDA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ACUMULADO 2007-2012	TCPA
F.O.B	1.302.732	1.640.855	1.995.950	2.033.794	2.247.508	2.078.239	11.299.087,84	9,79%
TONELADAS	5.288.865	5.360.486	5.728.696	5.156.475	5.668.879	5.196.065	32.399.466,01	-0,35%

Cuadro 1 **Exportaciones Ecuatorianas de Banano y Peso en Toneladas, período 2007 – 2012.**

**Fuente:** Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador, V Enmienda 2012.

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

<sup>2</sup> Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

### 2.3.3.1. Ingresos por Exportaciones del Sector Bananero

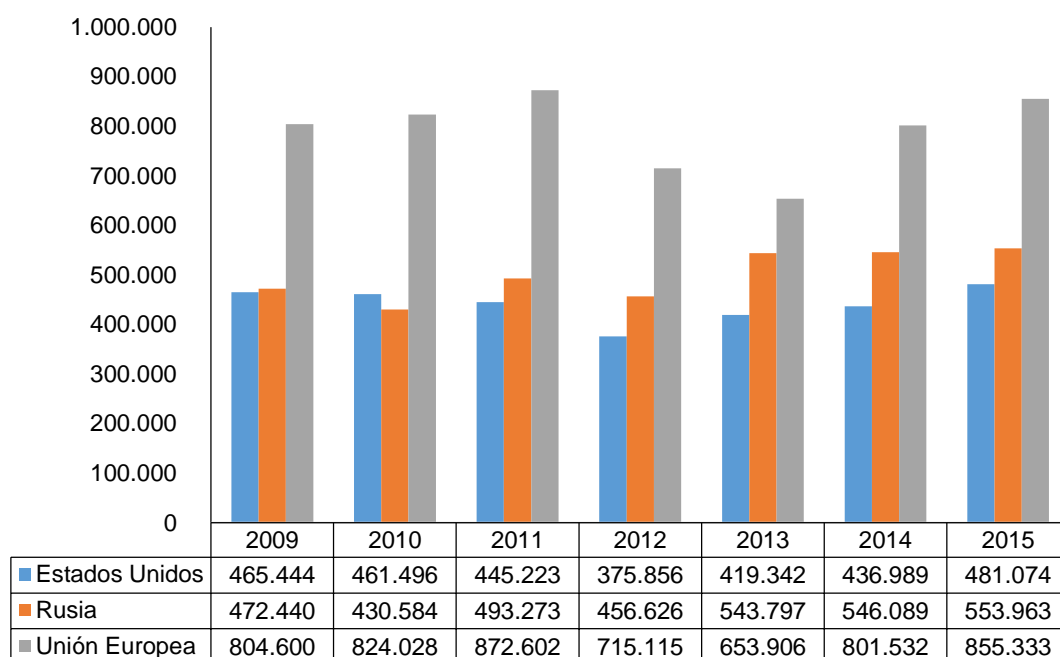


Figura 4 **Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano - Miles USD FOB.**

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

Las exportaciones de banano ecuatoriano, en el periodo 2007-2011, demuestran un aumento progresivo hacia la Unión Europea, sin embargo, las exportaciones hacia Estados Unidos y Rusia muestran un crecimiento anual inferior; esto podría deberse principalmente a los acuerdos que se han ido implementando en búsqueda de nuevos compradores de banano ecuatoriano (PRO ECUADOR, 2013).

## 2.3.4. Principales Mercados

### 2.3.4.1. Destino de las exportaciones ecuatorianas

PRINCIPALES SOCIOS ECUATORIANOS							
COMPRADORES DE BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS (PARTIDA 0803)							
Valor FOB / Miles de USD							
PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	Part.2012
Rusia	454,454	472,440	430,584	493,515	458,571	0.23%	22.07%
Estados Unidos	319,114	464,848	460,961	446,05	373,091	3.98%	17.95%
Italia	298,697	358,781	358,67	303,372	208,619	8.58%	10.04%
Alemania	158,429	195,756	175,32	224,607	167,309	1.37%	8.05%
Bélgica	126,859	118,106	149,046	147,245	132,39	1.07%	6.37%
Chile	38,698	48,948	52,246	113,173	112,919	30.70%	5.43%
Turquía	25,871	9,555	17,823	74,388	97,023	39.16%	4.67%
Holanda	18,766	40,507	39,662	48,798	60,425	33.96%	2.91%
Serbia y Montenegro	22,178	47,241	0	87,361	48,324	21.49%	2.33%
Demás países	177,799	239,767	349,482	308,999	419,569	23.94%	20.19%
<b>Total general</b>	<b>1,640,865</b>	<b>1,995,950</b>	<b>2,033,794</b>	<b>2,247,508</b>	<b>2,078,239</b>	<b>6.09%</b>	<b>100.00%</b>

Cuadro 2 Principales Socios Ecuatorianos (Compradores de bananas).

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaboración: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

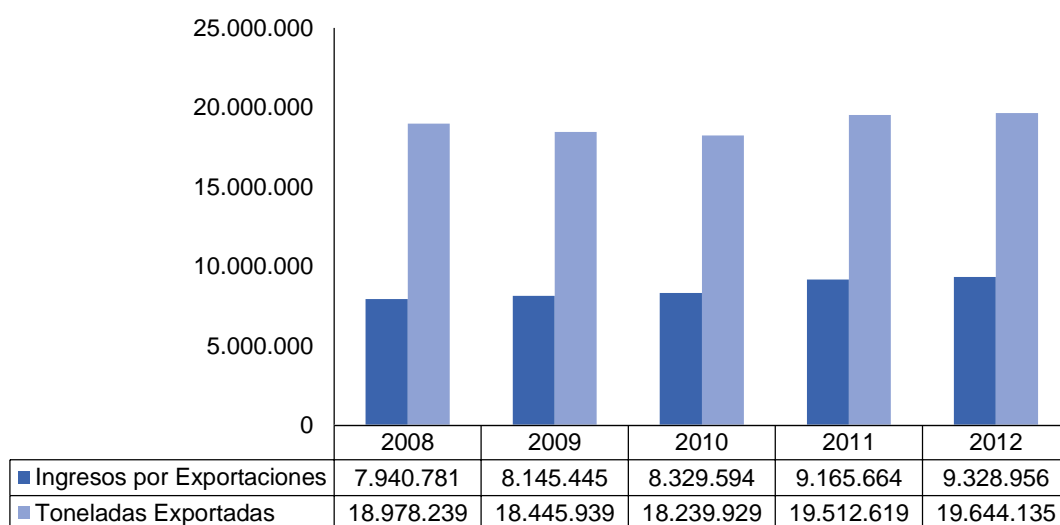
Las exportaciones de banano tienen diferentes destinos, es decir diferentes socios, en el periodo 2008-2012; entre los que se destacan Rusia con una tasa de participación de 22,07% de las exportaciones totales de banano, seguido de Estados Unidos cuya participación fue de 17,95%, mientras que 2,33% de la participación la tuvo Serbia y Montenegro que fue la menor registrada en el año mencionado; todo esto puede deberse a que se ha ido en busca de nuevos destinos que permitan diversificar el mercado de las exportaciones bananeras.

## 2.3.5. Principales Competidores

### 2.3.5.1. Exportaciones mundiales de banano ecuatoriano

Las exportaciones mundiales de banano en el período 2008-2012 presentan una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) de 4.11% en USD y un

ligero crecimiento de 0.87% en toneladas. Cabe destacar que el año 2011 fue el año más productivo y rentable a nivel global para el banano (PRO ECUADOR, 2013).



**Figura 5** Exportaciones mundiales de banano ecuatoriano – Miles USD FOB-Toneladas Métricas (TM).

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

### 2.3.5.2. Principales Países Exportadores

En las más recientes cifras el 80.64% de las exportaciones de banano a nivel mundial está representado por 10 países, liderando la lista de acuerdo a su participación al 2012 Ecuador con 21.95%, seguido de Bélgica con 13.76%, Colombia con 8.81%, Costa Rica con 8.45% y Filipinas con 6.94%. Mientras que en el período 2008-2012, la TCPA de los principales exportadores indica que Ecuador creció un 5.69%, seguido de Bélgica con una caída de 4.45% y Colombia con un incremento de 5.87%. Otros mercados que han aumentado significativamente sus exportaciones en el mismo período son Camerún 33.75%, Honduras 18.98%, Guatemala 15.80% y Filipinas 12.42% (PRO ECUADOR, 2013).

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO EN EL MUNDO							
FOB-Miles USD							
Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA	% Partic. 2012
Ecuador	1,640,865	1,995,950	2,033,794	2,246,350	2,047,520	5.69%	21.95%
Bélgica	1,540,799	1,389,031	1,279,331	1,329,264	1,284,123	4.45%	17.36%
Colombia	654,354	837,042	748,100	815,318	822,010	5.87%	8.81%
Costa Rica	711,664	448,15	702,009	722,129	788,324	2.59%	8.45%
Filipinas	405,673	360,289	319,296	471,152	647,880	12.42%	6.94%
Guatemala	343,876	441,768	385,396	476,321	618,314	15.80%	6.63%
Estados Unidos de América	344,114	376,322	400,04	437,017	436,456	6.12%	4.68%
Honduras	170,733	180,353	190,776	193,955	342,148	18.98%	3.67%
Alemania	531,223	440,711	381,160	395,790	275,411	15.15%	2.95%
Camerún	81,397	71,351	82,138	88,700	260,462	33.75%	2.79%
Otros países	1,516,083	1,604,478	1,807,554	1,989,668	1,806,308	4.48%	19.36%
<b>Mundo</b>	<b>7,940,781</b>	<b>8,145,445</b>	<b>8,329,594</b>	<b>9,165,664</b>	<b>9,328,956</b>	<b>4.11%</b>	<b>100.00%</b>

Cuadro 3 Principales exportadores de banano en el mundo.

Fuente: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

Elaboración: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

### 2.3.5.3. Precio Mundial del Banano

Un factor determinante de la demanda de un producto es el Precio de Comercialización; es por esto que es importante analizar el comportamiento del precio mundial del banano.

Durante los años 2000 – 2013 el precio mundial del banano ha tenido un comportamiento irregular; es así que el precio por tonelada métrica durante los años 2000 y 2003 alcanzaron los niveles más bajos (de USD 422,27 y USD 375,19 respectivamente); mientras que para los años 2011 y 2012 el precio del banano alcanzó el valor de USD 975,91 y USD 984,28 (SINAGAP, 2013).

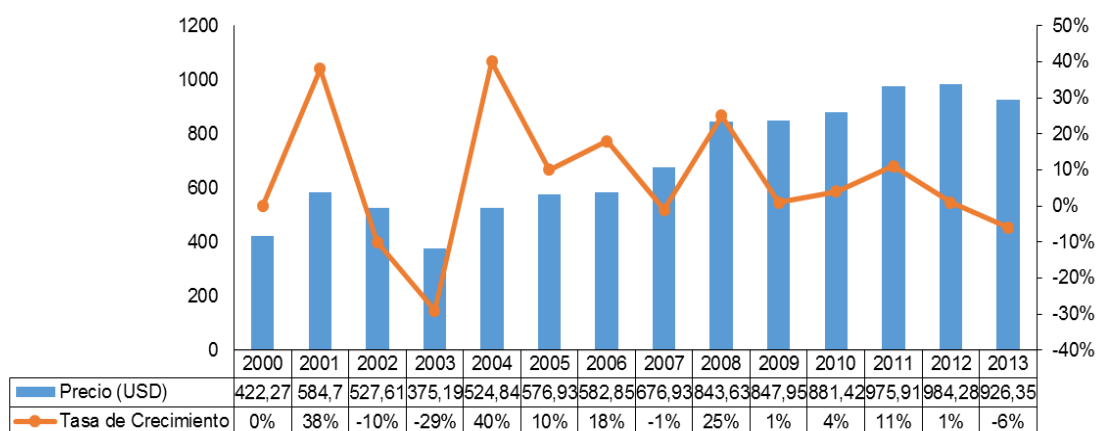


Figura 6 Precio Mundial del Banano USD/Tonelada Métrica.

Fuente: Sistema de Información Nacional (SINAGAP).

Elaboración: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2013).

## **2.4. ACUERDOS COMERCIALES**

### **2.4.1. Concepto**

El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, con la finalidad de obtener mayores niveles de ingresos para el país exportador o bien para reducir los trámites que deben seguir para ingresar (PRO ECUADOR, 2016).

Los bloques económicos a los cuales pertenece el Ecuador son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC).

#### **2.4.1.1. Acuerdo de Alcance Parcial**

El Acuerdo de Alcance Parcial se basa en el otorgamiento de preferencias, con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por las Partes a la importación de los productos negociados en el mismo, cuando éstos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios.

Las preferencias acordadas podrán ser permanentes, de carácter temporal o estacional, estar sujetas a contingentes o cupos de importación o recaer sobre productos de uno o más sectores de sus respectivas nomenclaturas arancelarias.




Las preferencias arancelarias que se otorgan en base a este Acuerdo consisten en rebajas porcentuales, cuyas magnitudes se aplicarán sobre los aranceles de importación establecidos para terceros países.

Se entenderá por “gravámenes” los derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes, que incidan sobre las importaciones. No quedarán comprendidos en este concepto las tasas y recargos análogos cuando respondan al costo aproximado de los servicios prestados.

Las preferencias arancelarias que se otorgan en base a este Acuerdo consisten en rebajas porcentuales, cuyas magnitudes se aplicarán sobre los aranceles de importación establecidos para terceros países (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.2. Relación Comercial Ecuador – Estados Unidos

Indicadores Básicos		
	Capital	Washington, DC
	Moneda	DÓLAR
<b>DEMOGRÁFICO</b>	Población (julio 2015 est)	321,368,864
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2015)	0.78%
<b>SOCIAL</b>	Indice de GINI - Distribución del Ingreso (2007)	45
	Puesto 44	
	Indice de Desarrollo Humano (2015)	0.915 (Puesto 8) Desarrollo Humano Muy Alto
	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2015 est.	5.2%
<b>ECONÓMICO</b>	PIB (Billones de dólares americanos, est. 2015)	18.0
	PIB per cápita PPA (dólares, est. 2015)	55,800
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est. 2015)	2.4%
	Composición del PIB por sector (2015):	
	Agricultura	1.6%
	Industria	20.8%
	Servicios	77.6%
Inflación anual (est. 2015)	0.1%	
Gini entre 136 países		
IDH (Indice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: vida larga y saludable, conocimiento y nivel de vida digno) Ranking entre 180 países. IDH es calculado por las Naciones Unidas a través de su programa PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.		

Cuadro 4 **Indicadores Básicos de Estados Unidos.**

**Fuente:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

### 2.4.2.1. Representatividad Estados Unidos en las Exportaciones Ecuatorianas

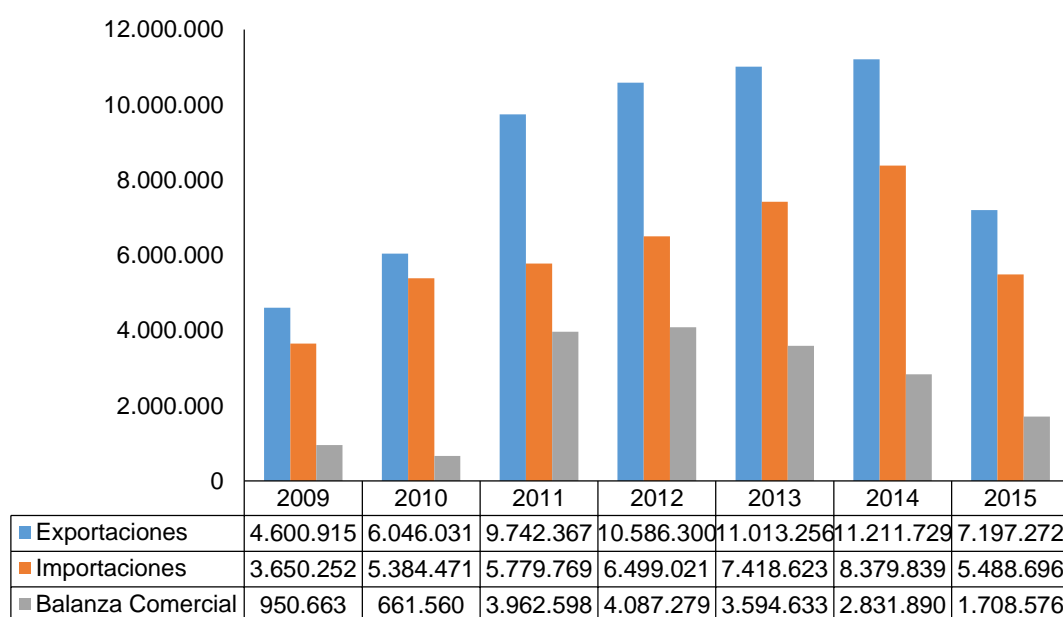


Figura 7 **Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

En el período 2009 – 2015, el Banco Central del Ecuador ha registrado una balanza superavitaria para el Ecuador. Cabe recalcar que, en el año 2014 las exportaciones fueron las más representativas, alcanzando los USD 11.211.729 y las importaciones USD 8.379.839, resultando una balanza comercial positiva de USD 2.831.890 (PRO ECUADOR, 2016).

El Ecuador ha exportado 1.341 subpartidas hacia Estados Unidos en el 2015, las exportaciones en aquel año registraron una disminución del 35,81%, siendo las exportaciones de USD 7.197.272 en relación a las del 2014 que tuvieron un incremento de 1,80%, razón por la cual se debe al bajo precio del petróleo a nivel mundial, perjudicando a la balanza comercial para dicho año, debido al bajo nivel de ingresos obtenidos. Además, las importaciones registraron una disminución del 34,50% en el 2015 respecto al año anterior que creció en un 12,95% (PRO ECUADOR, 2016).

## 2.4.2.2. Exportaciones No Petroleras a Estados Unidos

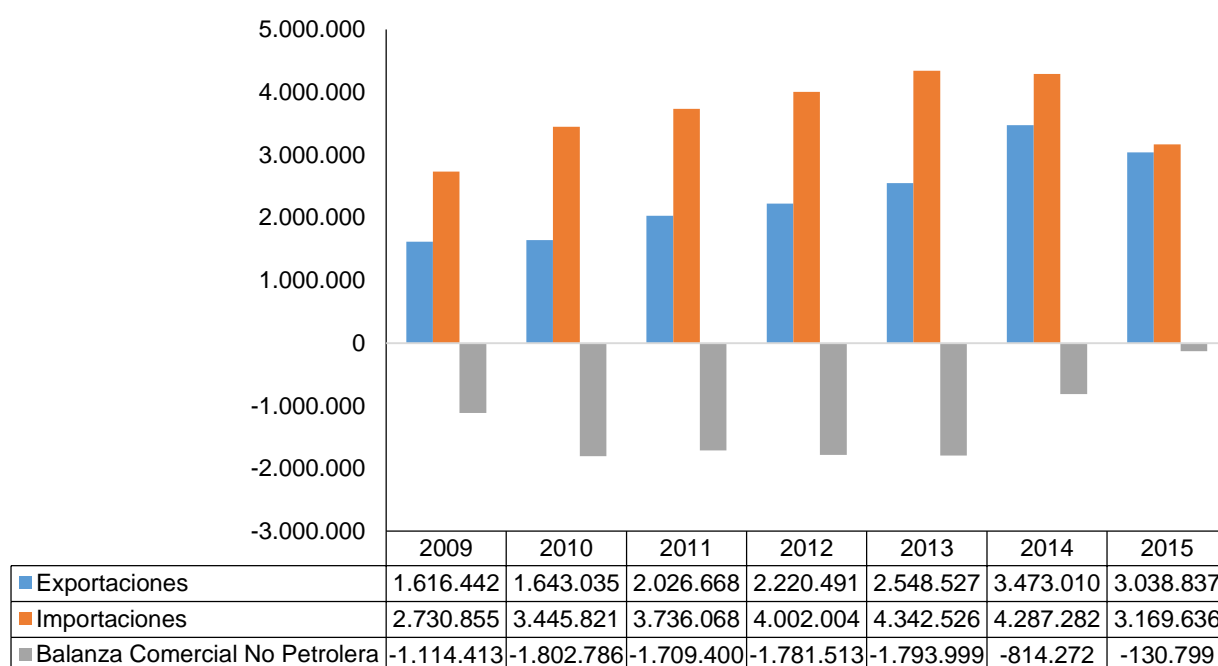


Figura 8 **Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

En cuanto a la Balanza Comercial No Petrolera, el Ecuador reflejó déficit comercial frente a Estados Unidos durante el período 2009 – 2015. En el 2013, las importaciones casi duplican a las exportaciones, registrándose valores por USD 4.342.526 y USD 2.548.527, respectivamente, esto se explica por una escasa participación en acuerdos comerciales, en vista de que productos primarios como el banano, café, camarón, etc. se han visto beneficiados únicamente por sistemas de preferencias (PRO ECUADOR, 2016).

Para el 2015, la balanza comercial no petrolera presenta de igual forma déficit, con un valor de USD 130.799, en comparación al año 2014 la pérdida fue de USD 814.272. Hay que recalcar, además que, en el año 2015 las exportaciones fueron menores que en el 2014, USD 3.038.837 y a USD 3.473.010 respectivamente (PRO ECUADOR, 2016).

### 2.4.2.3. Exportaciones a Estados Unidos

Subpartida	Descripción	2014	2015	Variación 2014-2015
7108.12.00.00	Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario	444.493	587.793	143.300
0803.00.00.00	Bananas frescas o secas	436.989	481.074	44.085
8803.30.00.00	Las demás partes de aviones o helicópteros	16.951	46.137	29.186
1801.00.19.00	Los demás cacao en grano crudo, excepto para siembra	241.023	267.963	26.940
0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	222.463	248.723	26.260
0302.79.00.00	Los demás tilapias, bagres o pez gato, anguilas, percas del nilo y peces cabeza de serpiente, fresco o refrigerado excepto los hígados, huevas y lechas	9.608	21.096	11.488
7801.10.00.00	Plomo refinado	9.657	20.049	10.392
0306.17.11.00	Langostinos enteros congelados	8.498	18.458	9.960
0603.90.00.00	Las demás flores y capullos, excepto frescas	141	9.492	9.351
2005.99.90.00	Las demás hortalizas preparadas	268	8.588	8.320

Cuadro 5 Principales productos exportados por Ecuador hacia Estados Unidos Miles USD FOB

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

Elaboración: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

En el Cuadro Nro. 4 se presentan los productos que el Ecuador exportó a Estados Unidos considerando las ventas del 2014 y 2015. Se puede notar que los principales productos exportados fueron bananas frescas o secas (USD 436.989 y USD 481.074); cacao en grano crudo, excepto para siembra (USD 241.023 y USD 267.963); rosas frescas cortadas (USD 222.463 y USD 248.723) y partes de aviones o helicópteros (USD 16.951 y USD 46.137). Estos cuatro productos representan un gran aporte económico dentro de la balanza comercial ecuatoriana, debido a la posición geográfica del país y al clima, lo cual beneficia a la producción y hace que el producto sea de excelente calidad (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.2.4. Aranceles y Preferencias

La siguiente tabla muestra los aranceles que Estados Unidos aplica a los principales productos importados desde Ecuador:

Subpartida	Descripción	Arancel
0306.17	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos natantia	0.00%
0803.90	Bananas frescas o secas	0.00%
7108.12	Las demás formas de oro en bruto	0.00%
0306.16	Camarones, langostinos y demás decápodos de agua fría	0.00%
0603.11	Rosas frescas	0.00%
1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	0.00%
1604.14	Atunes, listados y bonitos (sarda spp.)	7.64%
0603.19	Las demás flores y capullos	0.00%
7108.13	Las demás formas semilabradas de oro	0.00%

**Cuadro 6** Arancel Cobrado por Estados Unidos a los principales productos exportados por Ecuador: Año 2015.

**Fuente:** Market Access Map (MacMap).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

Los productos que se muestran en el Cuadro Nro. 6 detallan el arancel aplicado a los principales productos exportados de Ecuador a Estados Unidos mediante el Sistema General de Preferencias (SGP) y la Nación Más Favorecida (NMF), el cual es 0% para todos los productos a excepción de atunes, listados y bonitos (sarda spp.) cuyo arancel fue de 7.64% para el año 2015 con la finalidad de permitir al país entrar a dicho mercado con aranceles más bajos y de esta manera generar aumento en los ingresos por exportaciones.

## 2.4.3. Relación Comercial Ecuador – Rusia

1. Indicadores Básicos		
	Capital	Moscú
	Moneda	RUBLO RUSO
DEMOGRÁFICO	Población (julio 2015 est)	142,423,773
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2015)	-0.04%
SOCIAL	Índice de GINI - Distribución del Ingreso (2014)	42
	Puesto 55	
	Índice de Desarrollo Humano (2015)	0.798 (Puesto 50)
	Desarrollo Humano Alto	
	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2015 est.	5.4%
ECONÓMICO	PIB (Billones de dólares americanos, est. 2015)	1.325
	PIB per cápita PPA (dólares, est. 2015)	25,400
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est. 2015)	-3.7%
	Composición del PIB por sector (2015):	
	Agricultura	4.4%
	Industria	35.8%
	Servicios	59.7%
	Inflación anual (est. 2015)	15.5%
	Tipo de Cambio (RUB por USD al 2015)	61.27
Gini entre 136 países		
IDH (Índice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: vida larga y saludable, conocimiento y nivel de vida digno) Ranking entre 180 países. IDH es calculado por las Naciones Unidas a través de su programa PNUD Programa de las Naciones Unidas para		

### Cuadro 7 Indicadores Básicos de Rusia.

**Fuente:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

### 2.4.3.1. Representatividad Rusia en las Exportaciones Ecuatorianas

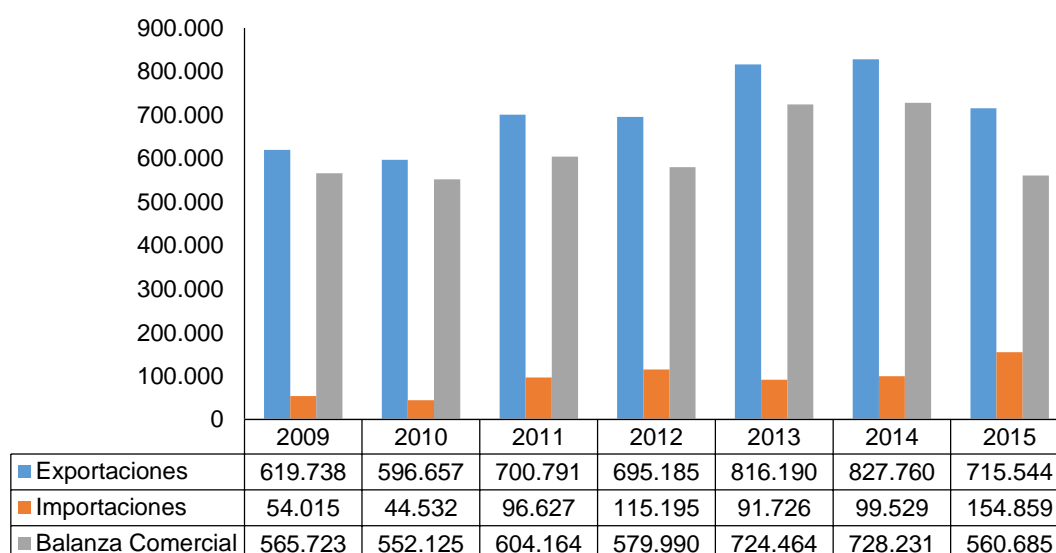


Figura 9 Balanza Comercial Ecuador - Rusia Miles USD FOB.

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

En el período 2009 - 2015, el Banco Central del Ecuador ha registrado una balanza comercial bastante favorable para el Ecuador. Para el 2014 las exportaciones fueron las más significativas, alcanzando USD 827.760 y las importaciones USD 99.529, resultando superávit comercial de USD 728.231, dado que Rusia cuenta con una economía de libre mercado, razón por la cual Ecuador muestra interés por aumentar las ventas hacia el país euroasiático con la finalidad de generar grandes ingresos para el país (PRO ECUADOR, 2016).

El Ecuador ha exportado 82 subpartidas hacia Rusia en el 2015, las exportaciones registraron una disminución del 13,56%, producto de un enfoque prioritario en la venta de petróleo, el mismo que bajó precio e hizo que se dejen de lado otros productos de carácter primario, mientras que las importaciones registraron un incremento del 55,59% para dicho año (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.3.2. Exportaciones No Petroleras a Rusia

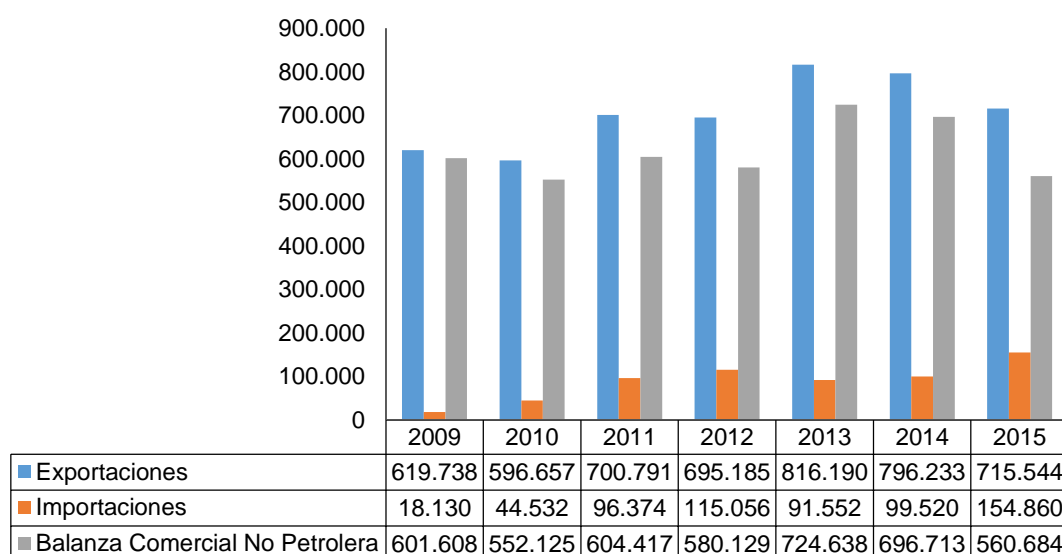


Figura 10 **Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Rusia Miles USD FOB.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

Además, en cuanto a la Balanza Comercial No Petrolera, el Ecuador reflejó superávit comercial frente a Rusia durante el período 2009 – 2015. En el



2015, las importaciones fueron muy inferiores que las exportaciones, registrándose valores por USD 154.860 y USD 715.544, respectivamente, esto se debe a que los dos países han afianzado propuestas de inversión e intercambio de experiencias y transferencia tecnológica con el propósito de aumentar sus niveles de exportación (PRO ECUADOR, 2016).

Para el 2015, la balanza comercial no petrolera presentó un superávit de USD 560.684 que con respecto al 2014 fue de USD 696.713 mayor que el anteriormente dicho. En éste periodo las exportaciones fueron de USD 715.544 y las importaciones de USD 154.860 (PRO ECUADOR, 2016).

### 2.4.3.3. Exportaciones a Rusia

Subpartida	Descripción	2014	2015	Variación 2014-2015
0803.00.00.00	Bananas frescas o secas	546.089	553.963	7.874
0304.49.00.90	Los demás filetes frescos o refrigerados		720	720
0306.17.19.00	Los demás langostinos (género de las familias penaeidae) congelados	317	539	222
0603.14.90.00	Los demás crisantemos (no pompones)	101	302	201
0303.49.00.00	Los demás atunes, listados o bonitos congelados, excepto los hígados, huevas y lechas	353	485	132
0704.10.00.00	Coliflores, brécoles (broccoli) frescos o refrigerados	541	659	118
0603.19.90.90	Las demás flores y capullos frescos, cortados, no contemplados en otra parte	1.291	1.402	111
0304.87.00.00	Filetes de atunes, listados o bonitos congelados		95	95
0306.17.11.00	Langostinos enteros congelados	48	118	70

Cuadro 8 **Principales productos exportados por Ecuador hacia Rusia Miles USD FOB.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

En el Cuadro Nro. 8 se presentan los productos que el Ecuador exportó a Rusia considerando las ventas del 2014 y 2015. Se puede notar que los principales productos exportados fueron bananas frescas o secas (USD 546.089 y USD 553.963); flores y capullos frescos, cortados (USD 1.291 y USD 1.402); y coliflores, brécoles frescos o refrigerados (USD 541 y USD 659). Estos tres productos representan la mayor entrada de divisas al país

por parte de Rusia, siendo el banano el principal producto de exportación y de mayor consumo en el país euroasiático (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.3.4. Aranceles y Preferencias

La siguiente tabla muestra los aranceles que Rusia aplica a los principales productos importados desde Ecuador.

Subpartida	Descripción	Arancel
0803.90	Bananas frescas o secos	3.19%
0603.11	Rosas frescas cortadas	8,23%
2101.11	Extractos, esencias y concentrados de café	8.47%
0306.17	Los demás camarones, langostinos y decápodos congelados	5.00%
2007.99	Las demás confituras, jaleas y mermeladas de frutas	7.71%
0603.12	Claveles frescos	9.97%
0603.19	Las demás flores y capullos frescos	19.41%
0303.66	Merluzas congeladas	6.75%
0303.69	Los demás pescados de la familia Bragmacerotidae, Merlucciidae congelados	6.00%
0303.89	Los demás pescados congelados NCOP	6.00%
0306.16	Camarones y langostinos de agua fría congelados	6.25%


Cuadro 9 **Arancel Cobrado por Rusia a los productos exportados por Ecuador: Año 2015.**

**Fuente:** Market Access Map (MacMap).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

Los productos que se muestran en el Cuadro Nro. 9 detallan el arancel aplicado a los principales productos exportados de Ecuador a Rusia mediante el Sistema General de Preferencias (SGP) y la Nación Más Favorecida (NMF), el cual es 3% para el banano, 8,23% para rosas frescas cortadas y siendo el de mayor tarifa las flores y capullos frescos, 19,41%, mediante estos sistemas de preferencias, lo que se busca es aumentar la participación comercial con dicho mercado.

## 2.4.4. Relación Comercial Ecuador – Unión Europea

1. Indicadores Básicos		
	Sede del Consejo	Bruselas
	Moneda	EURO
DEMOGRÁFICO	Población (julio 2015 est)	513,949,445
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2015)	0.25%
SOCIAL	Indice de GINI - Distribución del Ingreso (2014) Puesto 115	30.9
	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2015 est.	9.5%
	PIB (Billones de dólares americanos, est. 2015)	16.27
ECONÓMICO	PIB per cápita (dólares, est. 2015)	37,800
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est. 2015)	1.8%
	Composición del PIB por sector (2015):	
	Agricultura	1.6%
	Industria	24.3%
	Servicios	71.2%
	Inflación anual (est. 2015)	-0.003%
Tipo de Cambio (EUR por USD 2015)	0.885	

Gini entre 136 países

Cuadro 10 **Indicadores Básicos de la Unión Europea.**

**Fuente:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

### 2.4.4.1. Representatividad Unión Europea en las Exportaciones Ecuatorianas

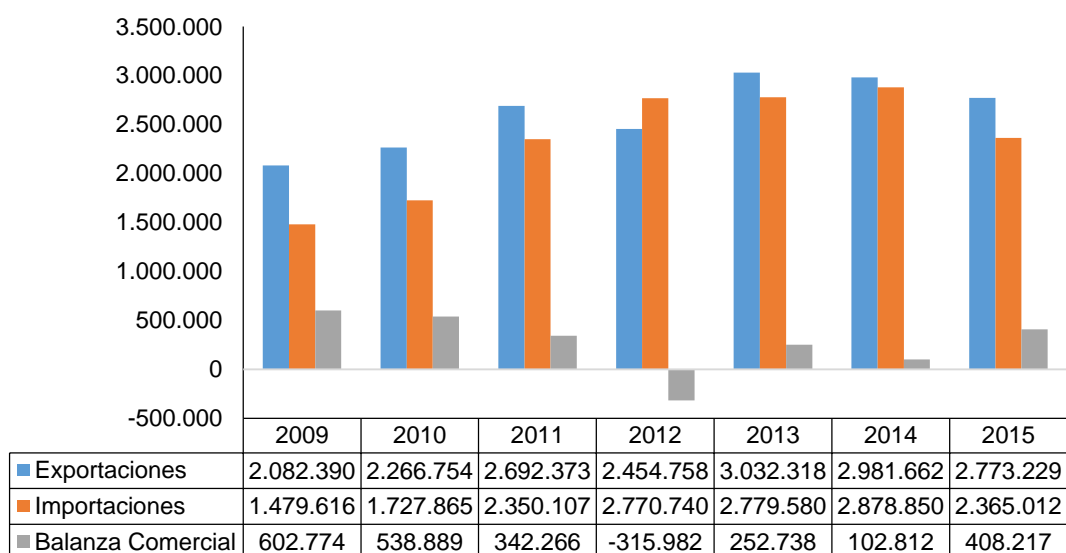


Figura 11 **Balanza Comercial Ecuador – Unión Europea Miles USD FOB.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

Durante el período 2009 – 2015, el Banco Central del Ecuador ha registrado una balanza comercial favorable hasta el año 2011, mientras que el 2012

presentó un déficit de USD 315.982, es así que, para los años 2013, 2014 y 2015, el país volvió a obtener superávit. Cabe recalcar que, en el 2013 las exportaciones fueron mayores a lo largo de dicho ciclo establecido, alcanzando USD 3.032.318 y las importaciones USD 2.779.580, que dio como resultado una balanza comercial positiva de USD 252.738, en vista de que la Unión Europea es muy mercado muy importante para el país, ya que otorga un trato muy especial a los productos ecuatorianos, a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual brinda aranceles bajos, ayudando a la competitividad de mercancías ecuatorianas (PRO ECUADOR, 2016).

El Ecuador ha exportado 2.800 subpartidas hacia la Unión Europea en el 2015, es así que, las exportaciones registran una disminución del 6,99%, producto de una disminución en el precio del petróleo a nivel mundial, lo cual ha generado un bajo nivel de ingreso para la balanza comercial ecuatoriana, mientras que las importaciones registran un decrecimiento del 17,85% (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.4.2. Exportaciones No Petroleras a la Unión Europea

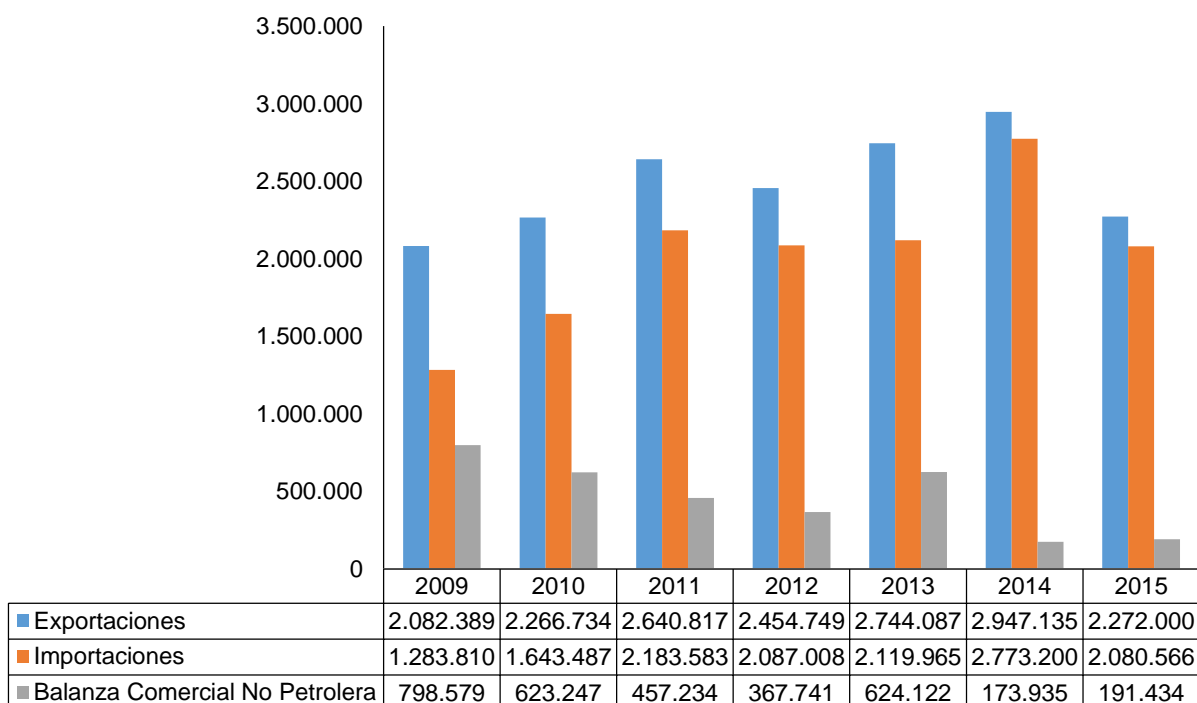


Figura 12 **Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – Unión Europea Miles USD FOB.**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

En cuanto a la Balanza Comercial No Petrolera, el Ecuador refleja superávit comercial frente a la Unión Europea durante el período 2009 – 2015. En el 2014, se registró el mayor volumen de exportaciones no petroleras, valores que ascienden a USD 2.947.135, esto se explica por los gustos y preferencias del consumidor sobre los productos no petroleros del país y sobre todo por el banano ecuatoriano, por otra parte, las importaciones fueron de USD 2.773.000 en lo que concierne al año mencionado (PRO ECUADOR, 2016).

Para el 2015, la balanza comercial no petrolera presentó un superávit de USD 191.434. En éste periodo las exportaciones fueron de USD 2.272.000, las importaciones de USD 2.080.566 (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.4.3. Exportaciones a la Unión Europea

Subpartida	Descripción	2014	2015	Variación 2014-2015
0803.00.00.00	Bananas frescas o secas	801.532	855.333	53.801
1801.00.19.00	Cacao en grano crudo, los demás excepto para siembra	156.648	202.607	45.959
0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	111.742	128.537	16.795
3002.10.32.00	Para tratamiento oncológico o VIH		13.730	13.730
4407.22.00.00	Maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente de tropicales virola, imbuia y balsa	29.219	36.728	7.509
0710.80.90.00	Las dempas hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas, excepto espárgagos	17.056	23.625	6.569
3002.10.39.00	Los demás reactivos de laboratorio o de diagnóstico que no se empleen en el paciente		3.475	3.475
1804.00.12.00	Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico entre 1% y 1.65%	6.502	9.349	2.847
3004.90.24.00	Los demás medicamentos para tratamiento oncológico o VIH		2.776	2.776

**Cuadro 11** Principales productos exportados por Ecuador – Unión Europea Miles USD FOB.

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

Entre los principales productos no petroleros exportados por Ecuador hacia la Unión Europea en los años 2014 – 2015, se encuentran los siguientes: bananas frescas o secas, cacao en grano crudo, rosas frescas cortadas y

maderas aserradas que son los que destacan del resto. El banano apuntó al primer puesto con valores de USD 801.532 y USD 855.333, seguido del cacao con USD 156.648 y USD 202.607, en tercer lugar, estuvieron las rosas registrando valores de USD 111.742 y USD 128.537 y, en quinto lugar, la madera aserrada con USD 29.219 y USD 36.728 respectivamente. Estos productos fueron los más representativos durante dicho período, los cuales aportaron de manera considerable a la balanza comercial, esto debido al prioritario interés que tiene la Unión Europea sobre el producto de calidad que posee el Ecuador, puesto que aquello ayuda al país a incrementar el ingreso de divisas y a dinamizar la economía ecuatoriana (PRO ECUADOR, 2016).

#### 2.4.4.4. Aranceles y Preferencias

La siguiente tabla muestra los aranceles que la Unión Europea aplica a los principales productos importados desde Ecuador.

Subpartida	Descripción	Arancel
0803.90	Bananas frescas o secos	3.94%
1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	0.00%
0306.17	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos natantia	0.00%
1604.14	Atunes, listados y bonitos (sarda spp.)	0.00%
0710.80	Las demás hortalizas	0.00%
0306.16	Camarones, langostinos y demás decápodos natantia de agua fría	2.70%
0804.30	Piñas (ananás)	0.00%
2101.11	Extractos, esencias y concentrados	0.00%

Cuadro 12 **Arancel Cobrado por la Unión Europea a los productos exportados por Ecuador: Año 2015.**

**Fuente:** Market Access Map (MacMap).

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2016).

Los productos que se muestran en el Cuadro Nro. 12 detallan la tarifa aplicada a los principales productos exportados de Ecuador a la Unión Europea mediante un acuerdo en el pago de aranceles a través del Sistema General de Preferencias (SGP) y la Nación Más Favorecida (NMF), el cual en el año 2015 fue de 3,94% para el banano, siendo el de mayor tarifa camarones, langostinos y demás decápodos natantia con un 2.70% y para

los productos restantes 0% respectivamente, puesto que este sistema promueve el progreso económico de los países en vías desarrollo, a través de la expansión de sus exportaciones con el fin de aumentar los ingresos de exportación.

## **2.5. TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **2.5.1. El Mercantilismo**

La teoría del comercio internacional surge en el siglo XVI con la doctrina mercantilista. El mercantilismo centraba sus ideas en la fuerte intervención del Estado en las relaciones comerciales, ya que consideraba que el comercio internacional era el origen de los beneficios para una nación (Chacholiades, 1991).

En este sentido, los mercantilistas reflexionaban que la cantidad de oro y plata determinaba “el capital”, el capital a su vez determinaba “la riqueza”; por lo que el comercio entre las naciones fijaba la cantidad de riqueza de un país. En este sentido, la doctrina mercantilista plantea una estrecha relación entre el poder político y actividad económica mediante la concentración de recursos (oro y plata) e imposición de aranceles a los productos extranjeros.

Además, según la doctrina mercantilista, las importaciones se consideraban “malas” puesto que si un país vendía menos que lo que compraba debían pagar, disminuyendo su riqueza (la cantidad de oro y plata disponible), disminuyendo el bienestar del país; mientras que las exportaciones se consideraban “buenas” pues aumentaban la riqueza, y si éstas eran mayores que las importaciones el país aumentaría su cantidad de oro y plata (Chacholiades, 1991).

Así mismo, los mercantilistas consideraban que un gobierno diligente debía tener una balanza comercial positiva, mediante una política proteccionista que busque favorecer las exportaciones (subvencionándolas) y a su vez desfavorecer las importaciones. Para los mercantilistas, el comercio

constituía una actividad de suma cero; si un país obtenía mayor cantidad de oro y plata era resultado de un superávit en el comercio ya que supondría un déficit para otro (Chacholiades, 1991).

Por otra parte, los mercantilistas veían con alarma los movimientos de salida de monedas, y tenían como principal objetivo de su política el mantenimiento continuo de un superávit de la balanza de pagos (es decir, una entrada continua de metales preciosos). Como dijo el escritor mercantilista Thomas Mun en 1630: “La manera normal de aumentar nuestra riqueza y tesoro es por medio del comercio exterior, en el que debemos mantener siempre la siguiente regla: vender anualmente más a los extranjeros que el valor que nosotros consumimos de sus bienes” (Krugman & Obstfeld, 2006).

### **2.5.2. Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta: Adam Smith**

A finales del siglo XVIII, Adam Smith publicó “La Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones”, donde planteó que la relación entre el comercio y crecimiento económico se daría gracias a las ventajas absolutas obtenidas del comercio internacional (González, 2011).

Por otro lado, Adam Smith expuso que, con el libre comercio, cada país debería especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir, que su coste de producción sea menor a la de otro país; por tanto, la ventaja absoluta llevaría a los países a especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales fuera eficiente, e importaría aquellos bienes donde fuera menos eficiente en su elaboración (González, 2011).

Más aún, para Smith el comercio internacional permitía a los países colocar los excedentes de los bienes producidos en los demás países, incrementando los ingresos de las naciones que intervienen en el intercambio; fomentando la eficiencia global, explotando las ventajas absolutas de los productos exportados (González, 2011).



Se debe agregar que, según Smith la División Internacional de Trabajo llevaría a los países a especializarse en la producción de los bienes cuya ventaja absoluta fuera superior e importar aquellos que tuviera una desventaja absoluta; de ésta manera se incrementaría la producción mundial. Es por ello que, la división internacional del trabajo, permitía aumentar considerablemente la cantidad de bienes que produce, ya que si cada obrero realizara las actividades para las cuales tuviera mayor destreza, ahorrando tiempo que se pierde al cambiar constantemente de herramientas e interviniendo mayor maquinaria; por ende, se lograría mayor eficiencia y eficacia en producción de los bienes (González, 2011).

En definitiva, Adam Smith consideraba que el favorecer exportaciones y desfavorecer las importaciones perturbaba intereses nacionales. Para Smith, las exportaciones eran deseables no sólo por la cantidad de oro y plata que ingresaba a una nación, sino porque permitían pagar las importaciones. No obstante, la Teoría de la Ventaja Absoluta, trata a grandes rasgos de un modelo económico, hoy mayoritariamente abandonado, según el cual los patrones del comercio mundial se explican por las diferencias de productividad en la fabricación de los bienes entre los países. Dado que, un país será capaz de exportar a otro un bien, si es más productivo que el otro país en la producción del bien, es decir, si lo produce a un menor coste (Blasco, 2016).

### **2.5.3. Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional**

Esta teoría se enfoca en la aplicación de principios monetarios en el intercambio internacional, es decir, tipos de cambio, tasas de interés, precios de productos; haciendo un ajuste de diversos mecanismos con la finalidad de evitar desequilibrios en la balanza de pagos y conservar el nivel deseado (FDER, 2013).

#### **2.5.4. Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional**

Esta teoría establece que el dinero solo cumple la función de facilitar las transacciones comerciales sin importar los precios (FDER, 2013).

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

Según la ley de la Ventaja Comparativa propuesta por David Ricardo, esta teoría se fundamenta en las diferencias que se manifiestan en los procesos productivos de un país y otro, especialmente en mano de obra, insumos y demás aspectos involucrados, por tanto, el poseer un bien que les permite abaratar sus costos y, por tanto, sacar ventaja en relación a otro país competidor (FDER, 2013).

#### **2.5.6. Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones**

Según Michael Porter (1990), “la competitividad de una nación depende de su industria para innovar y mejorar”; con esta definición es posible hacer una analogía de la teoría de ventaja competitiva para el sector empresarial que básicamente es similar y que está enfocada en el valor agregado, es decir, que una empresa obtiene una ventaja sobre su competidor cuando logra destacarse en un mercado ya sea porque es capaz de mantener un liderazgo por costos, o tiene productos diferenciados que muy difícilmente pueden ser imitados por la competencia, bajo este contexto sus productos son mejores y consiguen posicionarse más profundamente en un mercado específico (FDER, 2013).

#### **2.5.7. Teoría de Localización**

Desarrollada por Von Thunen (1826), la Teoría de Localización parte de los cuestionamientos acerca de la accesibilidad que existen a las mejores tierras para las actividades agrícolas, ya que la renta de la tierra tiene características de residuo, puesto que está en función de los costos de transporte y de producción por la distancia existente entre el lugar de

producción y de comercialización; por lo que el costo de transporte es proporcional al peso de cada producto y la distancia recorrida, por lo que los precios relativos de cada productos generan, a su vez, las categorías de las rentas de la tierra.

Por lo que el precio relativo de un producto agrícola está determinado por la siguiente fórmula:

$$LR = Y(m - c) - Ytd \quad \text{(Ecuación 1).}$$

Donde,

$LR$  = Renta por unidad de tierra

$Y$  = Producto por unidad de tierra

$m$  = Precio de mercado del bien

$c$  = Coste de producción por unidad producida

$t$  = Coste de transporte por unidad de distancia

$d$  = Distancia del mercado

Por lo que, el coste de transporte y la renta por unidad de tierra tienen una relación directa en la determinación del precio relativo de tal manera que:

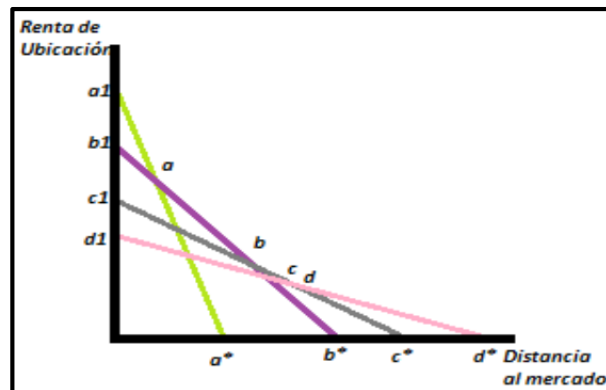


Figura 13 **Renta de Ubicación vs. Distancia al Mercado**

**Fuente:** Sistema de Información Nacional (SINAGAP)

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR, 2014).

Por lo tanto, a menor distancia al mercado, la renta de ubicación de la tierra será mayor; de tal manera que la distancia al mercado determinará los precios locales de los bienes, la renta y los costes de transporte. Cabe señalar que, Johann Von Thunen consideró que la fertilidad de la tierra y la disponibilidad de transporte eran uniformes (Duch, 2014).

### 2.5.8. Modelo de Gravedad

La teoría económica ha relacionado el comercio internacional con algunos factores de cada país, tales como el tamaño de la economía (determinado por el PIB o por población), la distancia, la existencia de fronteras comunes, lenguaje, cultura, entre otros (Cafiero, 2005).

En este sentido, el modelo de la gravedad ha explicado el comportamiento del comercio entre los países.

Según indica (Krugman & Obstfeld, 2006) “La razón de este nombre es la analogía con la ley de gravedad de Newton: igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia, el comercio entre dos países cualesquiera es, permaneciendo todo lo demás constante, proporcional de sus PIB y disminuye con la distancia”. Por lo tanto, la siguiente ecuación explica la relación entre dos países y el volumen de comercio.

$$T_{ij} = A * Y_i * Y_j / D_{ij} \quad \text{(Ecuación 2).}$$

Donde,

$A$  = es una constante

$T_{ij}$  = es el valor del comercio entre el país  $i$  y el país  $j$

$Y_i$  = es el PIB del país  $j$

$Y_j$  = es el PIB del país  $j$

$D_{ij}$  = es la distancia entre los dos países

Es así que el modelo de gravedad demuestra que existe una fuerte relación entre el tamaño de la economía de un país (medido por el PIB) y el volumen de importaciones y exportaciones; es decir, en una economía grande su volumen de importación es mayor ya que posee grandes cantidades de ingresos, así también atrae a otros países por su amplia gama de productos. Por ejemplo, los Estados Unidos representó el 25% del PIB mundial, en el

año 2004, por lo tanto el 25% del gasto mundial fue dirigido a los bienes y servicios producidos por Estados Unidos (Krugman & Obstfeld, 2006).

Además, (Trejos, 2009) relata que el modelo gravitacional, predice el comercio basándose en la distancia entre países y la interacción del tamaño de sus economías. Es por ello, que el modelo imita la Ley de Gravedad de Newton que también considera la distancia y el tamaño físico entre dos objetos. Además, otros factores como el nivel de ingreso, preferencias arancelarias mediante acuerdos comerciales (afectación de manera positiva sobre el comercio exportador), y las políticas comerciales (afectación de manera negativa (aranceles) son incluidos en el modelo, para una mejor explicación del mismo.

#### **2.5.9. Modelo Primario – Exportador**

El modelo primario–exportador surge como la parte de la acumulación de capital, ya que los países en desarrollo se especializaron la producción de bienes primarios para su exportación. La doctrina de la división internacional de trabajo condujo a los países latinoamericanos a especializarse en la exportación de metales preciosos, tales como el oro y la plata; mientras que las potencias coloniales desarrollaron la industria manufacturera (Guillén, s.f.).

Según Guillén (s.f.) el modelo primario exportador surge en los tiempos de la Colonia, tiempo en el cual se prohibió a las colonias realizar actividades manufactureras que pudieran competir con los imperios desarrollados. El patrón de la División Internacional de Trabajo se conservó después de la independización de los estados latinoamericanos.

Las desigualdades en el desarrollo se vieron reflejadas en la tecnificación de las industrias puesto que los países latinoamericanos se concentraron en la exportación de bienes primarios con poca diversificación productiva, mientras que los países industrializados desarrollaron sus industrias con altos niveles de tecnología, exportando productos con alto valor agregado.

Para el siglo XX la Teoría desarrollada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) abordó la idea de la desigualdad entre las naciones mediante la ejemplificación de la estructura “centro–periferia”; el cual explica el comportamiento de las economías mundiales, señalando que los países en desarrollo, se encuentran en la periferia, y producen materias primas que son utilizadas por los países desarrollados, países ubicados en el centro, para su producción industrial con valor agregado.

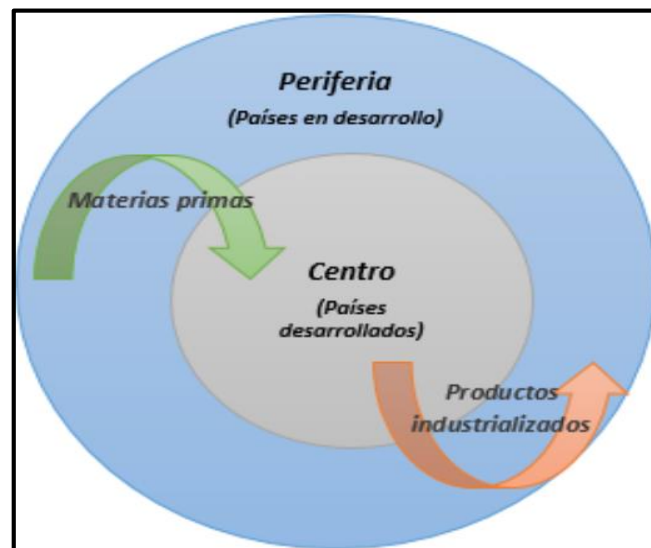


Figura 14 Enfoque “Centro-Periferia”.

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

**Elaboración:** Comisión Económica para América Latina (CEPAL, s.f.).

Según el enfoque “centro - periferia” supone que los países ubicados en el centro se caracterizan por poseer sistemas productivos homogéneos y articulados; mientras que los países ubicados en la periferia, contradictoriamente poseen sistemas productivos heterogéneos, especializados y desarticulados, ya que la relación entre centro–periferia explica el desigual desarrollo que tienen las naciones (Guillén, s.f.).

### 2.5.10. La Teoría de los Aranceles

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación. El más extendido es el que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes, también pueden existir aranceles de tránsito que gravan

los productos que entran en un país con destino a otro. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen (Urbina, 2012).

Además, los aranceles son la forma más antigua de política comercial, y han sido utilizados tradicionalmente como una fuente de ingresos para el Estado. Hasta la introducción del impuesto sobre la renta, por ejemplo, el Gobierno de Estados Unidos obtenía la mayor parte de sus ingresos en concepto de aranceles.

Sin embargo, su verdadera finalidad ha sido, generalmente, no sólo proporcionar ingresos, sino proteger sectores nacionales concretos. Habría que mencionar, además, que, a principios del siglo XIX, el Reino Unido utilizaba aranceles, (las famosas «Leyes de Cereales», Corn Laws), para proteger su agricultura de la competencia de las importaciones (Krugman & Obstfeld, 2006).

Así mismo, a finales de dicho siglo, tanto Alemania como Estados Unidos protegían sus nuevos sectores industriales imponiendo aranceles a la importación de bienes manufacturados. Sin embargo, la importancia de los aranceles ha disminuido en los tiempos modernos, porque los modernos Estados generalmente prefieren proteger las industrias nacionales mediante una variedad de barreras no arancelarias, tales como cuotas de importación (limitaciones a la cantidad de importaciones) y restricciones a la exportación (limitaciones sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a solicitud del país importador). No obstante, la comprensión de los efectos de un arancel continúa siendo una base esencial para entender las políticas comerciales (Krugman & Obstfeld, 2006).

#### **2.5.10.1. Fundamento Económico**

La instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional, bien de manera genérica o sólo en algunos casos, produce efectos negativos a la economía de un país. Desde el punto de vista económico, la importación de bienes desplaza la producción del interior del

país, con lo que pueden existir trabajadores que pierdan sus puestos de trabajo. Otro tipo de argumento es el déficit que puede provocar en la balanza de pagos debido a las importaciones (Urbina, 2012).

### **2.5.10.2. Tipos de Aranceles**

Existen dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los fijos:

#### **2.5.10.2.1. Arancel de Valor Agregado o Ad Valorem.**

Son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados (por ejemplo, el 25% del valor de los camiones importados a Estados Unidos) (Krugman & Obstfeld, 2006).

#### **2.5.10.2.2. Arancel Fijo.**

Son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado (por ejemplo, 3 dólares por barril de petróleo) (Krugman & Obstfeld, 2006).

### **2.5.10.3. Efectos de los Aranceles**

#### **2.5.10.3.1. Sobre la Producción.**

El producto importado se encarece, lo que hace que la producción nacional del bien aumente, por lo que su elaboración se torna rentable (Urbina, 2012).

#### **2.5.10.3.2. Sobre el Consumo.**

La imposición de una tarifa arancelaria, eleva el precio del producto importado y desestimula su consumo, aun cuando cabe destacar que la caída de la demanda depende de la necesidad que tengan del bien los agentes económicos (Urbina, 2012).



#### **2.5.10.3.3. Efecto Fiscal.**

La imposición de un arancel incrementa los ingresos fiscales (Urbina, 2012). Haciendo abstracción de la devaluación monetaria el aumento es igual a la cantidad importada de mercancías multiplicada por el nivel del arancel.

#### **2.5.10.3.4. Sobre la Relación de Intercambio.**

La relación real de intercambio, ofrece los instrumentos para medir la exportación de bienes que financia la importación de los productos foráneos. La relación de intercambio aumenta cuando los bienes que se exportan, tienden a incrementar su valor, al tiempo que los precios de los productos importados se mantienen estables (Urbina, 2012).

### **2.6. PREFERENCIAS ARANCELARIAS**

#### **2.6.1. Concepto**

Reducción o eliminación de los impuestos, concedidas por un país a otro en el marco de un acuerdo. Debido a cargas arancelarias previstas para generalidad de las importaciones, se conceden ventajas entre los países signatarios de un convenio o tratado comercial internacional también conocidas como desgravación, surgen de la negociación entre los socios comerciales con el fin de beneficiar el intercambio de manera recíproca para las partes dentro del acuerdo (Restrepo, 2013).

#### **2.6.2. Tipos de Preferencias Arancelarias**

##### **2.6.2.1. La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)**

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, mejor conocida como ATPDEA ("Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act") fue un sistema de preferencias comerciales por los

cuales otorgaba acceso libre de aranceles a una amplia gama de las exportaciones de cuatro países andinos; como una compensación económica por la lucha contra el tráfico de drogas.

Fue promulgada el 4 de diciembre de 1991 como un reemplazo para la similar Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA). El propósito de este sistema de preferencias fue fomentar el desarrollo económico en los países andinos para proporcionar alternativas a la producción de cocaína.

#### **2.6.2.1.1. Síntesis Histórica**

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), eliminó los aranceles sobre una serie de productos. Su objetivo era el fortalecimiento de las industrias legales en estos países, como alternativas a la producción y tráfico de drogas. El programa fue renovado bajo el nombre de Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA).

Bajo la ley renovada, los productos exentos de aranceles andinos aumentaron de alrededor de 5.600 a unos 6.300. El ATPDEA fue renovado por el congreso estadounidense para un período de seis meses. Una nueva prórroga fue concedida en 2007, esta vez por ocho meses, hasta inicios de 2008. El Congreso de EE. UU. Aprobó una tercera renovación por diez meses el 28 de febrero de 2008.

El presidente George W. Bush pidió al Congreso eliminar a Bolivia del acuerdo debido a la falta de cooperación en los esfuerzos antinarcoóticos. El Senado de los EE. UU; no renovó el plan y que ya ha caducado en la actualidad.

#### **2.6.2.1.2. Impacto**

El ATPDEA ha impulsado un rápido crecimiento del comercio entre los Estados Unidos y los cuatro países andinos, las exportaciones estadounidenses a la región aumentaron de US\$ 6,463.8 millones en el

2002 a US\$ 11,636.5 millones; mientras que las importaciones aumentaron de US \$ 9,611.5 millones a US\$ 22,510.6 millones en el mismo período. A partir del 2006 las principales exportaciones andinas a Estados Unidos en virtud de la ATPDEA fueron, ropa, cátodos, joyas. Del total de las importaciones estadounidenses del 2006 en virtud de la ATPDEA, representó el 60%. Según un informe de septiembre de 2006, el ATPDEA ha tenido un efecto insignificante en la economía estadounidense y en los consumidores, así como un pequeño efecto positivo sobre la reducción de cultivos de drogas y exportación relacionada con la creación de empleo en la región andina.

En 2013 países vecinos establecieron un acuerdo comercial que fue negociado durante muchos años, se retiró voluntariamente de este acuerdo de compensación económica por luchar contra el tráfico de drogas (Oficina Comercial de los Estados Unidos, 2007).

#### **2.6.2.2. Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)**

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El SPG es un régimen comercial autónomo a través del cual la UE proporciona un acceso preferencial no recíproco al mercado comunitario de productos originarios en países y territorios en desarrollo a través de la exoneración total o parcial de los derechos arancelarios.

La finalidad del SPG es reducir la pobreza en los países en vías de desarrollo mediante la generación de ingresos adicionales a través de sus exportaciones, garantizar los derechos humanos y laborales fundamentales y promover el desarrollo sostenible y la gobernanza.

El actual SPG mantiene los tres regímenes preferenciales con los que la UE concede beneficios comerciales, en forma de aranceles reducidos o nulos sobre las importaciones de mercancías, que reflejan las diferentes

necesidades comerciales, de desarrollo y financieras de los países en vías de desarrollo:

- a) El régimen SPG general, concede a sus beneficiarios una exención arancelaria para los productos no sensibles y una reducción de 3.5 puntos del arancel para los sensibles (siendo la reducción del 20% para textil y confección).
- b) El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos por este régimen a aquellos países considerados como vulnerables, que además ratifiquen y apliquen efectivamente 27 Convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno.
- c) El régimen especial a favor de los países menos desarrollados conocido como iniciativa EBA (“Everything but Arms”) concede exención total de aranceles a todos los productos originarios de los Países Menos Adelantados (PMAs), con excepción de las armas.

Además, el sistema se compone de un mecanismo de graduación, que supone la retirada a un país beneficiario de las preferencias para una determinada sección (o secciones) de productos si estos son suficientemente competitivos, un mecanismo de retirada temporal que permite retirar las preferencias a todos o un grupo de productos en caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones exigidas a los beneficiarios, y una cláusula de salvaguardia, que permite restablecer los aranceles normales cuando las importaciones de algún producto de un país beneficiario puedan causar perjuicio grave a los productores comunitarios (MINECO, 2014).

### **2.6.2.2.1. Sistema General de Preferencias (SGP) entre Ecuador y Estados Unidos**

El Sistema Generalizado de Preferencias, renovado hasta el 31 de diciembre del 2017, establece arancel cero para alrededor de 400 subpartidas de la oferta exportable ecuatoriana.

Además, productos como el banano, mango, flores de verano, claveles, productos agroindustriales, maderas procesadas y materiales de construcción, entre otros, son productos ecuatorianos incluidos en el mecanismo. Durante el 2013 – 2015, mediante el SGP el Ecuador fue uno de los 20 mayores beneficiarios del sistema.

Los principales elementos de la Ley son los siguientes:

- Renueva el SGP hasta el 31 de diciembre de 2017.
- Aplica con efecto retroactivo el SGP y da un plazo de 180 días a los importadores para que soliciten a las aduanas estadounidenses los aranceles pagados a partir del 1 de agosto de 2013, es decir, a partir del día siguiente de la expiración de la Ley anterior.
- Mantiene inalterable la cobertura de productos con preferencias arancelarias y que superan las 3 mil partidas arancelarias (aproximadamente 2 mil más para países menos adelantados)
- Autoriza expresamente al United States Trade Representative (USTR) a incluir en el SGP un número limitado de productos considerados de viaje, tales como algunos modelos de cartera, portafolios, o mochilas que antes estaban excluidos del programa.

Es importante destacar que este sistema preferencial beneficia y beneficiará la competitividad de las exportaciones de productos ecuatorianos como banano, flores, mangos, piñas, pulpas de frutas, elaborados de madera, otros productos elaborados, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

#### **2.6.2.2.2. Sistema General de Preferencias (SGP) entre Ecuador y Rusia**

La tarifa de Rusia aplicada al banano ecuatoriano fue de 4,70%, motivo por el cual, se dio por el Sistema General de Preferencias (SGP) otorgado el 25 de mayo del 2000 en Moscú, que beneficia a países en desarrollo, como es el caso de Ecuador, por tanto, este sistema estableció que el banano ecuatoriano no pagará más del 5%, pero no menos de 0,1% y 0,2%, tarifa que se mantuvo hasta el año 2002, dando lugar a un mayor nivel de ingresos por exportaciones de banano para la balanza comercial no petrolera durante dicho período (Herrera, 2014).

#### **2.6.2.2.3. Sistema General de Preferencias (SGP) entre Ecuador y la Unión Europea**

Ecuador y la *UE* firmaron un acuerdo comercial a mediados del año 2014, si todo sale de acuerdo a lo planificado entrará en vigencia en el año 2016, según Francisco Rivadeneria, ministro de Comercio Exterior del Ecuador. A través de este acuerdo Ecuador pasa a formar parte de los países andinos (Colombia y Perú) que tienen un tratado de libre comercio multipartito con los 28 países que conforman la Unión Europea.

El ministro acotó que se han tenido en cuenta las especificidades de la economía ecuatoriano y que esta firma es un gran avance para el país en cuanto a comercio internacional se refiere, esto debido a que el mercado europeo es el más importante para las exportaciones de bienes ecuatorianos, sin tener en cuenta el petróleo.

Mientras entra en vigor el acuerdo firmado por ambas partes, la UE extendió las preferencias arancelarias al Ecuador, preferencias que culminaban el 31 de diciembre del 2014. La Comisión Europea propuso la extensión inmediata de los niveles arancelarios que se venían manejando, extensión que parte desde el 1 de enero de 2015 y tiene una vigencia de dos años.

Se espera que el acuerdo entre ambas partes permita incrementar en el Ecuador inversiones, transferencia de tecnología y establecimiento de empresas (medianas y grandes) que contribuyan al objetivo del cambio de matriz productiva. Se espera que en el mediano y largo plazo el Ecuador pueda exportar productos con un alto valor agregado.

Para el caso del banano ecuatoriano, la suscripción de un acuerdo comercial es muy beneficioso ya que tendrá que pagar menos aranceles por tonelada métrica. Con el nuevo tratado los aranceles se reducirán progresiva y anualmente, quedando de la siguiente manera:

Año	Arancel por tonelada( en Euros)	Volumen de activación de importaciones
2014	118	1.555.772
2015	111	1.645.111
2016	104	1.723.449
2017	97	1.801.788
2018	90	1.880.127
2019	83	1.957.500
2020	75	No aplica

**Cuadro 13 Aranceles Establecidos al Ecuador sobre el Comercio de Banano, con el nuevo acuerdo comercial firmando entre ambas partes, Arancel por tonelada en Euros-Volumen de activación de importaciones en Miles EUR.**

**Fuente:** Ministerio de Comercio Exterior (MINECO).

**Elaboración:** Ministerio de Comercio Exterior (MINECO, 2013).

Como se puede observar en el Cuadro Nro. 13, con el acuerdo suscrito entre ambas partes el banano ecuatoriano al año 2020 pagará €75 por tonelada exportada hacia la UE, igualando a sus principales competidores Perú y Colombia quienes pagarán el mismo rubro por tonelada exportada hacia dicho destino. Cabe recalcar que sin la firma de un acuerdo comercial el banano ecuatoriano hubiese tenido que pagar €114 por tonelada exportada en el año 2020.

La diferencia entre Ecuador quien recién firmó el acuerdo comercial y sus principales competidores en exportaciones de banano hacia el mercado

europeo (Perú y Colombia), es que el banano ecuatoriano pagará €1 más por año hasta llegar al año 2020, año en el cual las tasas arancelarias serán exactamente las mismas para los tres países andinos (Bucheli, 2015).

### **2.6.2.3. Nación Más Favorecida (NMF)**

Constituye un arancel no discriminatorio a las importaciones, es decir las naciones no deben proporcionar igual trato para todos los países y naciones. El principio de Nación Más Favorecida (NMF) busca que las ventajas comerciales especiales aplicadas a una nación y un producto sean aplicables a los demás miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2016).

## **2.7. OTROS FACTORES CAUSANTES DE UNA VARIACIÓN EN EL INGRESO POR EXPORTACIÓN BANANERA EN EL ECUADOR**

### **2.7.1. Tasa de Inflación**

La inflación, en economía, es el aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo, generalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios. Es decir, que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía. Una medida frecuente de la inflación es el índice de precios, que corresponde al porcentaje analizado de la variación general de precios en el tiempo (el más común es el índice de precios al consumidor).

Los efectos de la inflación en una economía son diversos, y pueden ser tanto positivos como negativos. Los efectos negativos de la inflación incluyen la disminución del valor real de la moneda a través del tiempo, el desaliento del ahorro y de la inversión debido a la incertidumbre sobre el valor futuro del dinero, y la escasez de bienes. Los efectos positivos incluyen la posibilidad de los bancos centrales de los estados de ajustar las tasas



de interés nominal con el propósito de mitigar una recesión y de fomentar la inversión en proyectos de capital no monetarios.

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficits fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

Adicionalmente, no se trata sólo de establecer simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus probables causas, sino también de incorporar

en el análisis adelantos o rezagos episódicos que permiten comprender de mejor manera el carácter errático de la fijación de precios (BCE, 2008).

### **2.7.2. Tipo de Cambio Bilateral Real (TCBR)**

La tasa o tipo de cambio entre dos divisas es la tasa o relación de proporción que existe entre el valor de una y la otra. Dicha tasa es un indicador que expresa cuántas unidades de una divisa se necesitan para obtener una unidad de la otra. El nacimiento de un sistema de tipos de cambio proviene de la existencia de un comercio internacional entre distintos países que poseen diferentes monedas. Las personas y empresas que quieren comprar monedas extranjeras deben acudir al mercado de divisas. En este mercado se determina el precio de cada una de las monedas expresada en la moneda nacional. A este precio se le denomina tipo de cambio.

La determinación del tipo de cambio se realiza a través del mercado de divisas. El tipo de cambio como precio de una moneda se establece, como en cualquier otro mercado, por el encuentro de la oferta y la demanda de divisas.

Por Tipo de Cambio Real se define como el cociente entre el nivel de precios externos y el nivel de precios internos, medidos en la misma moneda. Esto mide cuán competitiva es en el comercio internacional una economía con respecto a otras (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2014).

### **2.7.3. Tasa de Urbanización**

La tasa de urbanización es un índice demográfico que expresa la relación porcentual entre la población urbana (habitantes de las ciudades) y la población total de un país. Una cifra alta indica un mayor nivel de desarrollo.

Desde el nacimiento de la ciudad, y en los distintos momentos de la historia de la humanidad que se han podido definir como revolución urbana, la tasa de urbanización ha sufrido diferentes altibajos en distintas zonas del mundo, atendiendo a su diferente nivel de desarrollo económico y social, pero desde la Revolución industrial se ha producido un crecimiento constante. Para la población rural del mundo en su conjunto, el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA) calculó que en 2008 se alcanzó un 50% de población rural y un 50% de población urbana (3.300 millones cada una), y sólo a partir de entonces la mayor parte de la población mundial vive en ciudades (Organización de las Naciones Unidas, 2009).

#### **2.7.4. Tasa de Desempleo.**

La tasa de desempleo muestra la relación entre número de desempleados y el número total de personas que forman la fuerza de trabajo. Es decir, la tasa de desempleo o desocupación es el porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA), que se encuentra desempleada. Se define como la razón entre la población desocupada y la Población Económicamente Activa. (Organización Internacional del Trabajo, 2008).

Se determina de la siguiente forma:

$$Tasa\ de\ desempleo = \left( \frac{Desempleados}{PEA} \right) * 100 \quad \text{(Ecuación 3).}$$

#### **2.7.5. Producto Interno Bruto (PIB)**

Es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de un país en un periodo determinado. Es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado de tiempo (normalmente un año). Además cabe mencionar que el PIB mide dos cosas a la vez el ingreso total de todas las personas en la economía, y el gasto total en los bienes y servicios producidos en la economía, dado que, el PIB puede desempeñar el truco de medir tanto el

ingreso como el gasto total, debido a que los dos son realmente lo mismo, para una economía como un todo el ingreso debe ser igual al gasto (Mankiw, 2012).

#### **2.7.6. Precio de Comercialización.**

El precio de comercialización se refiere al costo en el que se incurre en los procesos de producción y transporte, margen de utilidad, distancia entre oferente y demandante (Gwartney, 1997).

### **2.8. APLICACIÓN DE UN MODELO ECONOMÉTRICO**

#### **2.8.1. Definición de Econometría**

La econometría se define como el resultado de cierta perspectiva sobre el papel que desempeña la economía, consiste en la aplicación de la estadística matemática a los datos económicos para dar soporte empírico a los modelos construidos por la economía matemática y obtener resultados numéricos (Tintner, 1968).

#### **2.8.2. Metodología de la Econometría**

En términos generales, la metodología econométrica tradicional se ajusta a los siguientes lineamientos:

##### **2.8.2.1. Planteamiento de la Teoría o Hipótesis**

Para el presente trabajo investigativo se consideró las exportaciones de banano ecuatoriano ( $\text{Ln\_IngresosBanano}$ ), medidas por los ingresos provenientes de las mismas, así como también las Preferencias Arancelarias ( $\text{Du\_PreferenciasArancelarias}$ ), que posee el Ecuador con Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, expresadas de manera cualitativa, a través de una variable dummy; el Tipo de Cambio Bilateral Real ( $\text{Ln\_TipodeCambioBR}$ ), la Tasa de inflación ( $\text{TasadeInflacion}$ ) y el Precio de

comercialización del banano por tonelada exportada ( $\ln\_Precio\_de\_Venta$ ); cabe señalar que estas variables son de carácter cuantitativo, y hacen referencia a cada uno de los países en estudio, es decir, Estados Unidos, Rusia y La Unión Europea; así como todas las variables que se consideraron dentro del término estocástico.

A medida que existen más acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea en el periodo 2001 – 2015 existan mayores preferencias arancelarias o por lo menos se mantengan las ya existentes, los ingresos que provienen de las exportaciones de banano aumentan; así como también, si el tipo de cambio bilateral real aumenta, es decir, el banano ecuatoriano se vuelve menos caro en los mercados de cada país en estudio, lo cual habrá más consumo del mismo, lo que implica un incremento en los ingresos; mientras que si la tasa de inflación de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea aumenta, los ingresos se reducen debido a que resulta menos accesible el banano ecuatoriano y se reduce el consumo y por ende también los ingresos; de igual forma, si el precio de comercialización se incrementa, los ingresos se aumentarán.

Por lo tanto, es clara la relación existente entre la variable dependiente exportaciones de banano ecuatoriano y las variables independientes preferencias arancelarias, tipo de cambio bilateral real, tasa de inflación, precio de comercialización, por lo que el modelo económico queda expresado de la siguiente manera:

Ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano =  $f$  (Preferencias Arancelarias [variable dummy], Tipo de Cambio Bilateral Real, Tasa de Inflación, Precio de Comercialización).

### **2.8.2.2. Especificación del Modelo Matemático de la Teoría**

Como se mencionó anteriormente el modelo econométrico, posee una variable independiente y cuatro variables independientes, por lo que el modelo matemático se expresa de la siguiente manera:

$\text{Ln\_IngresosBanano} = f(\text{Du\_PreferenciasArancelarias} + \text{Ln\_TipodeCambioBR} + \text{TasadeInflacion} + \text{Ln\_PreciodeVenta}$   
**(Ecuación 4).**

### 2.8.2.3. Especificación del Modelo Econométrico o Estadístico de la Teoría

$$\text{Ln}(Y) = \beta_0 X_1 + \beta_1 \ln(X_2) + \beta_2 (X_3) + \beta_3 \ln(X_4) + \mu \quad \text{(Ecuación 5).}$$

En donde:

Y= Ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano

$X_1$ = Preferencias Arancelarias (variable dummy)

$X_2$ = Tipo de Cambio Bilateral Real.

$X_3$ =Tasa de Inflación.

$X_4$ = Precio de Comercialización por tonelada exportada

Además, es conveniente especificar otras variables de control, que se expresan con el término  $\mu$ , tales como:

$X_5$ = Pib/PibMundial.

$X_6$ = Tasa de Urbanización.

$X_7$ = Tasa de Desempleo.

### 2.8.2.4. Obtención de Datos

Para estimar el modelo econométrico especificado, es decir para obtener los valores de  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, y \beta_3$ ; son necesarios los datos de cada una de las variables que intervienen en el modelo, tanto de Ecuador como son los ingresos provenientes de las exportaciones de banano, así como también preferencias arancelarias de Ecuador con Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, así también el tipo de cambio bilateral real, tasa de inflación, y el precio de comercialización por tonelada exportada. Estas variables con información de cada uno de los países en estudio. Información que fue obtenida de las bases de datos de fuentes oficiales como se menciona en la metodología de la presente investigación.

### 2.8.2.4.1. Tipos de Datos

Existen tres tipos de datos disponibles para el análisis:

#### 2.8.2.4.1.1. Series de Tiempo

Es un conjunto de observaciones sobre los valores de una variable en diferentes momentos. Tal información debe recopilarse en intervalos regulares es decir en forma diaria, semanal, mensual, trimestral, anual, quinquenal, decenal, generalmente los datos de una serie de tiempo cuentan con los siguientes componentes:

**Tendencia:** Es un movimiento lineal ascendente o descendente de los datos a lo largo de un periodo de tiempo grande.



**Estacionalidad:** Consiste en movimientos recurrentes por encima y por debajo de la línea de tendencia y su patrón se repite año con año.



**Ciclicidad:** Son las variaciones oscilatorias alrededor de la línea de tendencia que ocurren durante largos periodos de tiempo.



**Variaciones Aleatorias:** Son las variaciones que no tienen patrones definidos y sus causas no son identificables. Además, están presentes en todas las series de tiempo y sus efectos forman parte de las desviaciones no explicadas de los datos



**Fuente:** Modelos econométricos e información estadística (2015).

**Elaboración:** El Autor.

#### 2.8.2.4.1.2. Series Transversales

Consisten en datos de una o más variables recopilados en el mismo punto del tiempo.

#### 2.8.2.4.1.3. Información Combinada

Reúnen elementos de series de tiempo y transversales. En la presente investigación se trabajó con datos en series de tiempo.

#### **2.8.2.5. Estimación de los Parámetros del Modelo Econométrico**

La estimación de cada uno de los parámetros, se realizó con la ayuda de STATA 14.0 y sus valores respectivos se muestra en el apartado de resultados.

#### **2.8.2.6. Prueba de Hipótesis**

En el supuesto de que el modelo ajustado sea una aproximación razonablemente buena de la realidad, se tiene que establecer criterios apropiados para comprobar si los valores estimados obtenidos, concuerdan con las expectativas de la teoría que se analizó en el punto 2.7.2.1.

#### **2.8.2.7. Pronóstico o Predicción**

Como se mencionó el modelo está acorde con la teoría económica por lo que se puede decir que puede servir para realizar predicciones de las exportaciones de banano ecuatoriano en base a los valores futuros de las preferencias arancelarias, tipo de cambio bilateral real, tasa de inflación y el precio de comercialización por tonelada exportada.

#### **2.8.2.8. Utilización del Modelo para Fines de Control o de Políticas**

El presente modelo ayudará a crear y aplicar políticas que permitan incrementar los ingresos provenientes de exportaciones de banano, a través de mejorar la tecnología existente, buscar mejores formas de cultivo, acuerdos comerciales que permitan en el mejor de los casos mantener las tarifas arancelarias con los socios comerciales en caso de que no sea posible disminuirlas, en base a los resultados que se obtengan de las predicciones que se realicen con ayuda del modelo realizado en esta investigación.



### 2.8.3. Clasificación de los Modelos Econométricos (Moral, 2006)

Existe una tipología amplia de modelos econométricos en función de distintas clasificaciones:

#### Según el tipo de datos de las variables utilizados en el modelo.

- **Series de tiempo:** Los datos pueden corresponder a valores de una variable en el tiempo. Estos pueden tener frecuencia diaria, semanal, mensual o anual.
- **Series de corte transversal:** Los valores corresponden a distintos sujetos para un mismo momento del tiempo.

#### Según el momento del tiempo al que hace referencia

- **Modelos estáticos:** Cuando el sub índice  $i$  hace referencia al mismo momento del tiempo o al mismo individuo económico tanto para la endógena como para las explicativas.
- **Modelos dinámicos:** Cuando están involucradas las variables en diferentes puntos del tiempo.

#### Según el número de variables endógenas.

- **Modelos uniecuaciones:** Únicamente existe una variable endógena.
- **Modelos multiecuacionales:** Existen varias variables endógenas que deseamos explicar, algunas de las cuales pueden ser variables explicativas de otras ecuaciones.

#### Según la información de los datos que se realice

- **Modelo en niveles:** Las variables aparecen expresadas en unidades de medida.
- **Modelo en tasas de variación:** Las variables aparecen expresadas como incrementos.
- **Modelo en Logaritmos:** Cuando estimo un modelo de regresión lo que se busca es encontrar la línea que mejor recoja la información suministrada por las variables.

**Fuente:** Modelos econométricos e información estadística (2006).

**Elaboración:** El Autor.

### 2.8.4. Tipos de Regresión

#### 2.8.4.1. Simple

En estos modelos se expresa una variable, llamada dependiente como función lineal de una variable llamada explicativa.

#### 2.8.4.2. Compuesto

En estos modelos se expresa una variable dependiente como función de más de una variable explicativa.

### 2.8.5. Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)

El método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), se atribuye a Carl Friedrich Gauss, matemático alemán. A partir de ciertos supuestos, MCO presenta propiedades estadísticas muy atractivas que lo han convertido en uno de los más eficaces y populares del análisis de regresión, sin embargo,

los estimadores que se obtienen se conocen como estimadores de mínimos cuadrados, por lo que existen ciertas propiedades que poseen:

- I. Los estimadores de MCO se expresan únicamente en términos de las cantidades (es decir X y Y) observables (es decir, muestras).
- II. Los estimadores son puntuales, dada la muestra, cada estimador proporciona un solo valor (puntual) del parámetro poblacional pertinente.
- III. Una vez obtenidos los estimadores de MCO de los datos de la muestra se obtiene la línea de regresión y esta posee las siguientes propiedades:
  1. Pasa a través de las medias muestrales de X y Y.
  2. El valor medio de Y estimada es igual al valor medio de Y real.
  3. El valor medio de los residuos es cero.
  4. Los residuos no están correlacionados con el valor pronosticado de Y.
  5. Los residuos de no están correlacionados con X.

### **2.8.6. Modelo Clásico de Regresión Lineal: Fundamentos del Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios**

El modelo de Gauss, modelo clásico o estándar de regresión lineal (MCRL), es el cimiento de la mayor parte de la teoría econométrica y plantea siete supuestos:

#### **2.8.6.1. Supuesto de Linealidad**

Es decir, la relación entre el regresando, regresor y perturbación aleatoria es lineal en los parámetros:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \mu_i \quad \text{(Ecuación 6).}$$

Por el contrario, si no se tiene linealidad, se comete un error de especificación, en otras palabras, la omisión de variables relevantes, inclusión de variables irrelevantes y sobre todo la especificación incorrecta de la forma funcional del modelo. A continuación, se explicará las pruebas a utilizar en base al cumplimiento o no de este supuesto.

### **2.8.6.1.1. Test RESET de Ramsey.**

Es un test general para detectar la omisión de variables. Dado que, una  $\text{prob} > 0,05$ , da como resultado, la existencia de linealidad en los parámetros. Comando en Stata 14.0: *ovtest*

### **2.8.6.2. Supuesto de Normalidad**

Los errores  $u_t$  son independientes de  $X$  y son independientes e idénticamente distribuidos como Normal  $(0, \sigma^2)$ . Se presenta a continuación las pruebas para el cumplimiento de esto supuesto:

#### **2.8.6.2.1. Prueba de Asimetría y Curtosis.**

Permiten determinar si la forma de la distribución de las observaciones muestrales se aleja significativamente de la de un modelo normal, es así que, una  $\text{prob} > 0,05$ , en conclusión, los errores se distribuyen de manera normal. Comando en Stata 14.0: primero, *predict res1*, residuals y luego, *sktest res1*.

#### **2.8.6.2.2. Histograma.**

Mediante la presentación de esta gráfica, lo que se pretende, es que al cumplir este supuesto, la curva demuestre una forma de campana. Comando en Stata 14.0: *histogram res1, normal*.

### **2.8.6.3. Supuesto de No Colinealidad**

Es decir, la inexistencia de colinealidad, esta puede ser: colinealidad perfecta, si una de las variables independientes tiene una relación lineal con otra/as independientes; mientras que colinealidad parcial se da, si entre las variables independientes existen altas correlaciones. Posteriormente, se emplea la respectiva prueba:

#### **2.8.6.3.1. Factor de Inflación de la Varianza (VIF).**

Describe en cuanta multicolinealidad (correlación entre predictores) existe en un análisis de regresión, dicho de otro modo, es la prueba para detectar la correlación entre variables independientes, dado un VIF inferior a 30,

brinda un resultado de la existencia de no colinealidad. Comando en Stata 14.0: *vif*.

#### 2.8.6.4. Supuesto de No Correlación Serial

Dados dos valores cualesquiera de X, la correlación entre dos valores de residuos cualesquiera  $\mu_i$  es cero, en otras palabras, es la correlación de varianzas residuales sucesivas, por lo que esta condición sucede con frecuencia cuando se implica el tiempo en el análisis.

$$cov(\mu_i, \mu_j | X_i, X_j) = 0 \quad \text{(Ecuación 7).}$$

$$cov(\mu_i, \mu_j) = 0, \text{ si X no es estocástica} \quad \text{(Ecuación 8).}$$

Seguidamente se presenta el test a utilizar para el cumplimiento de este apartado:

##### 2.8.6.4.1. Test de Breusch-Godfrey.

Es un test que calcula la existencia o no de autocorrelación o correlación en los errores y residuos estadísticos en un modelo de regresión. Es por ello, que una  $prob > 0,05$ , no presenta correlación serial, cumpliendo de esta forma con el supuesto planteado. Comando en Stata 14.0: primero, *gen time = \_n*, luego, *tsset time*, seguido de la regresión múltiple y finalmente, *estat bgodfrey*

#### 2.8.6.5. Supuesto de Homocedasticidad

La varianza del término de error  $u_i$ , de perturbación, es la misma sin importar el valor de X, es decir, el error estándar de estimación es el mismo para todos los valores ajustado de la variable dependiente.

$$var(\mu_i) = \left[ E[\mu_i - E\left(\frac{\mu_i}{X_i}\right)] \right]^2 \quad \text{(Ecuación 9).}$$

$$= E(\mu_1^2 / X_i), \text{ por el supuesto 3. (Ecuación 9.1).}$$

=  $E(\mu_1^2)$ , si  $X_i$  son variables no estocásticas. **(Ecuación 9.2).**

=  $\sigma^2$  **(Ecuación 9.3).**

Es así que, se procede a aplicar, la siguiente prueba, para el cumplimiento de dicho supuesto:

#### **2.8.6.5.1. Prueba White.**

Consiste en la detección de heterocedasticidad en los modelos de regresión lineal, ya que una  $prob > 0,05$ , se concluye que existe homocedasticidad. Comando en Stata 14.0: *imtest, white*.

### **3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

#### **3.1. La Constitución de la República del Ecuador**

En lo que concierne a la política comercial, establece en la sección séptima lo siguiente:

**Art. 304.-** La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

**Art. 305.-** La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

**Art. 306.-** El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

**Art. 307.-** Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático. (Asamblea Nacional Constituyente, 2008).

### **3.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

**Art. 95.-** Promoción no financiera de exportaciones. - Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento.

**Mediante Decreto Ejecutivo No. 776** se expidió el Reglamento General para la Organización y Funcionamiento del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras PRO ECUADOR, publicado en el Registro Oficial No. 459 de fecha 31 de mayo del 2011, que instaura en su artículo 2 sus objetivos conforme el siguiente detalle:

1. Alcanzar una adecuada promoción de la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados.
2. Lograr la diversificación y empoderamiento de la oferta exportable a través de la inversión que genere encadenamiento productivo e innovación tecnológica.
3. Alcanzar una adecuada cultura exportadora, con énfasis en los nuevos actores del comercio exterior.
4. Lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria.

## e. MATERIALES Y MÉTODOS

### 1. MATERIALES

Los materiales que se utilizaron para el desarrollo de la presente investigación fueron los siguientes:

Equipo de Computación	Suministro de Oficina	Tecnologías de Información
Computadora	Hojas de papel bond	Internet
Impresora	Cartuchos de Tinta	Software
Flash Memory	Carpetas Perfil	
	Esferos y Lápiz	

Cuadro 14 **Lista de materiales requeridos en la investigación.**

**Fuente:** Trabajo de investigación (2016).

**Elaboración:** El Autor.

### 2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

#### 2.1. DESCRIPTIVA

La investigación realizada fue de tipo descriptiva, ya que se describió y analizó los aspectos relativos de la **“Incidencia de las Preferencias Arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las Exportaciones de Banano Ecuatoriano, Periodo 2001 – 2015”**. Por tanto, se trata de una investigación descriptiva porque se enfocó en conocer la realidad de estudio o fenómeno en sí mismo, a través de la descripción exacta de los aspectos que la determinan para inferir sobre su comportamiento.

#### 2.2. CORRELACIONAL Y CAUSAL

Así mismo, la investigación se enmarca dentro de los estudios correlacionales, dado que estuvo orientada a establecer la relación de los efectos entre las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y las exportaciones de banano ecuatoriano, periodo 2001 – 2015.



La causalidad en cambio, se determinó mediante el ejercicio econométrico de cuantificar los efectos que tienen ciertas variables sobre las exportaciones de banano ecuatoriano.

### **3. MÉTODOS INVESTIGATIVOS**

#### **3.1. INDUCTIVO**

A través de la recolección de datos se realizó el análisis propicio para formular los enunciados basados en el tema de investigación elegido. Con toda la información adquirida se obtuvieron mayores conocimientos sobre la incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano.

#### **3.2. DEDUCTIVO**

Este método se utilizó para el desarrollo del esquema de contenidos y de los capítulos del presente trabajo investigativo. Partiendo de premisas y conceptos generales hasta llegar a casos particulares que delimitaron la problemática planteada.

#### **3.3. SINTÉTICO**

Este método es un proceso de conocimientos que procede de lo simple a lo complejo, de la causa a los efectos, de los principios a las consecuencias. (Chininín, 2014). Se utilizó este método en la recolección de la información secundaria de fuentes oficiales, en el cual se conoció las causas del problema que se planteó en el tema de investigación y por ende las consecuencias del mismo, con la finalidad de resumir toda la información que se obtuvo en conclusiones y recomendaciones claras y concretas.

### **3.4. ANALÍTICO**

Se empleó para el análisis de la información estadística con el objetivo de descomponer el todo en sus partes y así, poder determinar las causas-efectos de las variables en estudio.

### **3.5. ESTADÍSTICO**

Se lo aplicó para procesar la información, para ello se utilizó como herramienta los programas Excel y Stata 14.0, después se pudo extraer resultados para ser representados mediante gráficos o cuadros, los cuales sirvieron para realizar las conclusiones y recomendaciones.

### **3.6. ECONOMÉTRICO**

Esta herramienta, por medio de las matemáticas y la estadística, permitió definir y cuantificar las relaciones entre las diferentes variables que se incluyeron en un modelo económico y los datos que se acontecen en un tiempo determinado.

## **4. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **4.1. POBLACIÓN**

La población se basó en lo obtención de datos de fuentes oficiales para el análisis e interpretación, en el período de estudio 2001 – 2015, de las variables relacionadas en la temática a investigar.

### **4.2. MUESTRA**

No se trabajó con muestra, en vista, de que se trabajó con base de datos de fuentes oficiales.

## **5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **5.1. TÉCNICAS**

#### **5.1.1. Bibliográfica**

La investigación es bibliográfica, ya que empleó información de fuentes secundarias como libros, revistas, publicaciones, internet, bibliotecas virtuales las mismas que sirvieron de sustento para el estudio investigativo; permitió recolectar información necesaria para desarrollar el presente trabajo investigativo. La esencia de esta técnica consistió en recolectar información teórica referente al tema planteado, para así poder analizar su realidad.

#### **5.1.2. Estadística**

Esta técnica se la usó para analizar los datos obtenidos de la presente investigación, para transformarlos en información y de esta manera extraer conclusiones y recomendaciones.

### **5.2. INSTRUMENTOS**

Para la realización de la siguiente investigación se manejó los siguientes instrumentos:

#### **5.2.1. Ficha Bibliográfica**

Se la aplicó con el objetivo de ubicar, registrar y localizar fuentes de información.

#### **5.2.2. Microsoft Excel 2016**

Es un programa que contiene una hoja de cálculo; este, se utilizó para realizar la gráfica de evolución de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y de las exportaciones de banano ecuatoriano.

### **5.2.3. Stata 14.0**

El Stata 14.0 es un programa estadístico el cual es de vital importancia para la realización de la presente investigación ya que facilita el manejo de base de datos de una forma muy sencilla, lo cual permitió dar cumplimiento al último objetivo propuesto en la investigación presentada.

## **6. TRATAMIENTOS DE DATOS**

### **6.1. ANALISIS DE DATOS**

Para efectos del tratamiento de la información del estudio, se realizó un análisis de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y las exportaciones de banano ecuatoriano (período 2001 – 2015); infiriendo sobre su comportamiento. Igualmente, se aplicó la estadística descriptiva para determinar el comportamiento de las variables en cada período, la prueba t de student para muestras independientes, para determinar la significancia de las diferencias y la correlación para establecer la posible relación entre las variables. A los efectos del análisis econométrico, se consideró el análisis de regresión simple y múltiple.

## **7. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para la ejecución de la presente investigación, se siguió el siguiente procedimiento:

1. Selección del tema y título de la investigación, delimitando el tema de estudio, incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.
2. Armar la revisión de literatura de la investigación, identificando las investigaciones que sirven de antecedentes, así como las bases teóricas del estudio

3. Definir los criterios metodológicos a seguir, estableciendo el tipo de investigación, técnicas e instrumento a utilizarse.
4. Analizar la información descriptiva, denotando las observaciones para que, apoyadas en la teoría existente, generar las conclusiones del presente estudio.
5. Realizar revisiones con el tutor asignado a fin de realizar las correcciones pertinentes y elaborar el informe escrito de la investigación para presentarlo ante las autoridades competentes de nuestra universidad.

## **f. RESULTADOS**

### **1. OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

*Analizar la evolución de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, aplicadas al banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.*

Se obtuvieron los siguientes resultados:

#### **1.1. EVOLUCIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA, APLICADAS AL BANANO ECUATORIANO, PERÍODO, 2001 – 2015**

Para la evolución de las preferencias arancelarias, se tomó información secundaria de Mejoramiento de la Transparencia en el Comercio Internacional y el Acceso a los Mercados (Market Access Map), con el fin de observar aspectos como las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, para luego estudiar el efecto que tienen sobre el banano ecuatoriano.

Las *preferencias arancelarias* son la reducción o eliminación de impuestos, concedidas por un país a otro en el marco de un acuerdo comercial con la finalidad de que el país exportador aumente su nivel de ingreso y obtenga un mejor desarrollo y crecimiento económico.

##### **1.1.1. Estados Unidos**

Durante el período de análisis 2001 – 2015, el arancel de Estados Unidos aplicado al banano ecuatoriano, fue de 0%, debido a que el Ecuador perteneció a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) promulgada el 4 diciembre de 1991, la cual otorgaba acceso libre de aranceles a una amplia gama de exportaciones, entre ellos el banano. Cabe señalar, además, que el Ecuador se retiró de este acuerdo en el 2013, durante los años 2014, 2015, el país es parte del Sistema

General de Preferencias (SGP) y del esquema de Nación Más Favorecida (NMF), que promueven el progreso económico de los países en vías de desarrollo, lo que sigue manteniendo el arancel en 0%.

### 1.1.2. Rusia

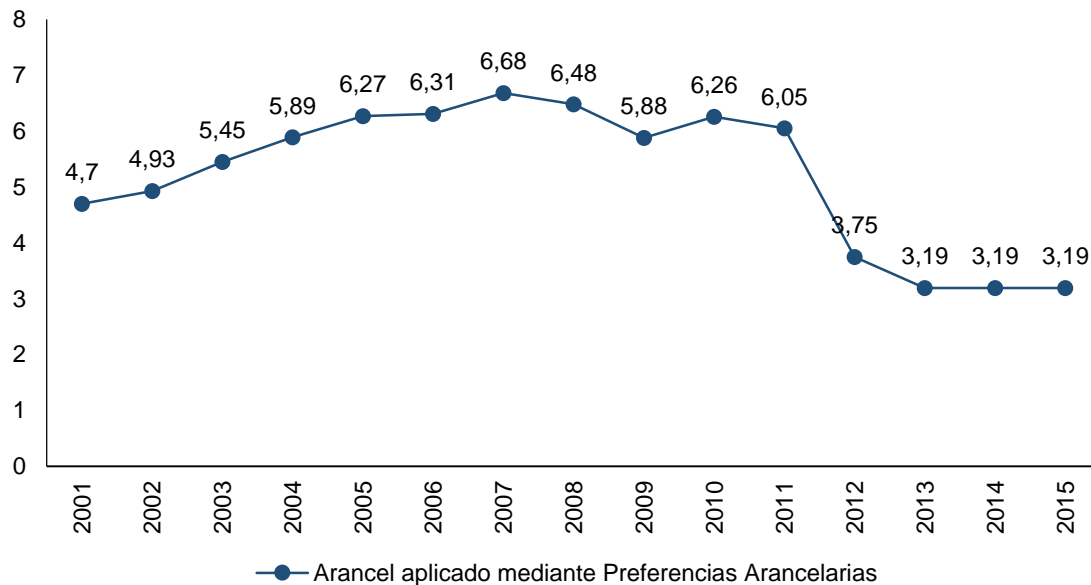


Figura 15 **Preferencias Arancelarias otorgadas por Rusia al banano ecuatoriano mediante la aplicación de un arancel-USD, periodo 2001- 2015.**

**Fuente:** Market Access Map (MacMap, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Por otra parte, en el año 2001, la tarifa de Rusia aplicada al banano ecuatoriano fue de 4,70%, motivo por el cual, se dio por el Sistema General de Preferencias (SGP) otorgado el 25 de mayo del 2000 en Moscú, que beneficia a países en desarrollo, como es el caso de Ecuador, por tanto, este sistema establece que el banano ecuatoriano no pagará más del 5%, pero no menos de 0,1% y 0,2%, tarifa que se mantuvo hasta el año 2002. A su vez, a partir del año 2003 hasta el 2011 los aranceles presentaron un incremento que permitió que estos lleguen hasta un 6,68%, siendo este el más alto registrado en el período de estudio, motivo por el cual, se debe a requisitos generales de acceso al mercado ruso, como la declaración aduanera, requisitos sanitarios y el certificado de la ley de protección de los derechos del consumidor, considerando en este caso los productos ecuatorianos, como el banano, ya que éstos requerimientos garantizan la

seguridad del producto importado para el consumo humano. Cabe recalcar que, Rusia aplicó un arancel Nación Más Favorecida (NMF) a partir del año 2003 hasta el 2010 para todos los productos que el Ecuador exporta, siendo en promedio 9.5% para los productos agrícolas. En tanto que en el periodo 2011 al 2015 los aranceles se redujeron en 7,65% y 3,94% respectivamente, esto se debe al cumplimiento de Rusia a lo pactado en cada uno de los acuerdos bilaterales, de acuerdo al compromiso signado, cuando el país euroasiático ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC), el 22 de agosto del 2012.

### 1.1.3. Unión Europea

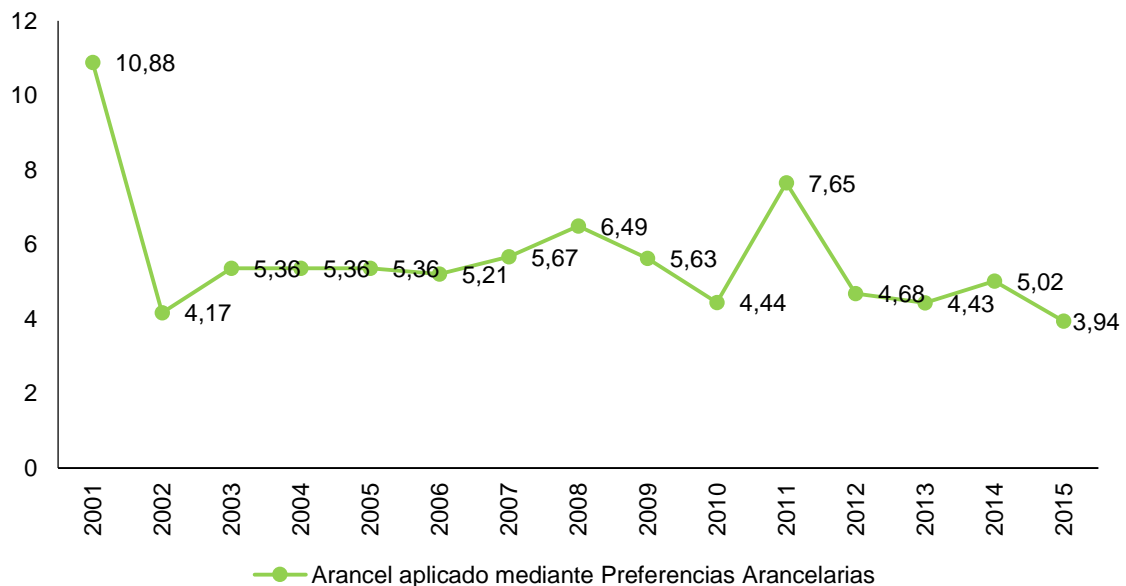


Figura 16 **Preferencias Arancelarias otorgadas por la Unión Europea al banano ecuatoriano mediante la aplicación de un arancel-USD, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Market Access Map (MacMap, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Como se observa en la Figura Nro. 17, la tarifa de la Unión Europea en el año 2001 fue muy elevada, alcanzando el 10,88%, esto se explica por la fuerte protección de la agricultura que mantuvieron los países miembros de dicha comunidad, mediante un sistema de aranceles muy elevados aplicados en este caso, al banano ecuatoriano. Con respecto al año 2002, la tarifa bajó considerablemente, 4,93%, dado que el gobierno del Ecuador



firmó un documento con la Unión Europea llamado Entendimiento sobre Banano, que establecía un sistema de arancel único o arancelización.

A partir del año 2003 hasta el 2008 los aranceles fueron en aumento, pasando de 5,36% a 6,48% respectivamente, esto se debe, a que el Ecuador se acogió al Régimen Especial del Estímulo del Desarrollo Sostenible y la gobernanza y bajo el Reglamento (Común Europeo) N° 980, referente a preferencias arancelarias, por lo se eliminaron todas las tarifas ad valorem del arancel aduanero de 7200 productos que entraron con arancel 0%, quedando de lado productos como el banano, atún, jugos de frutas, preparaciones y conservas de pescado y camarones.

Hay que mencionar, además, que en el año 2008 se celebró el Acuerdo de Ginebra, en donde los países exportadores de banano y la Unión Europea, iniciaron un proceso de negociación y que finalmente se firmó en el 2010, denominado Comercio del Banano, cuyo propósito fue reducir los aranceles, durante el período 2009 – 2010 a la importación de banano, un producto primordial en la balanza de exportaciones del Ecuador, a su vez, mediante el acuerdo comercial firmado en dicho año, la tarifa fue del 4,44%.

Para el año 2011 los aranceles muestran un incremento tal que estos llegan a ser 7,65%, debido a la capacidad re-exportadora de Bélgica en el abastecimiento de banano en el mercado europeo, situación que vuelve más atractiva a Bélgica en la compra de esta fruta y convierte al Ecuador en menos competitivo en cuanto a exportaciones de banano. Durante este año, el Ecuador no negoció ningún tipo de acuerdo bilateral, pero el arancel aplicado al banano fue establecido por los miembros de la Unión Europea y es por ello, que la tarifa aumentó durante dicho año. Mientras que para el año 2012 y 2013 la tarifa aplicada descendió a 4,68% y 4,43% respectivamente, la razón se debe a la sobreoferta de banano que provocó una reducción de precios y al Sistema General de Preferencias (SGP) que estableció que los productos agrícolas se acojan a un arancel no superior a 5%, lo que ayudó a que Ecuador recupere su participación en el mercado europeo haciendo así que por las características propias del banano ecuatoriano tenga más apertura en el mismo.

Para el año 2014 la tarifa se elevó a 5,02%, debido a que la Nación Más Favorecida (NMF) dentro de la cual pertenece el Ecuador, estableció un arancel del 5,02%, como una medida de mayor recaudación de ingresos que ayude a recuperarse de la crisis económica mundial que enfrentaban varios países miembros de la Unión Europea. Finalmente, a mediados del año 2014, el Ecuador firmó un acuerdo comercial en Bruselas, Bélgica, que potencia al máximo las oportunidades, reduce a su mínima expresión los costos, respeta el modelo de desarrollo del país y permite proteger a los sectores sensibles, como el sector agrícola, específicamente al banano, ya que el Ecuador es el principal proveedor del mismo en el mercado europeo, esto permitió que los aranceles sean menores para el 2015, 3,94%.

## **2. OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

*Analizar la evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período, 2001 – 2015.*

Se obtuvieron los siguientes resultados:

### **2.1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO A ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2001 – 2015**

Para el análisis de la evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano, se tomó información secundaria de Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map), con el propósito de conocer su variación al pasar los años hacia Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

Primeramente, debemos entender que, la palabra exportación significa el intercambio de cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional aduanero hacia otro territorio aduanero.

Hay que recalcar, además, que el 30% de la oferta mundial de banano proviene de Ecuador, siendo el mayor exportador en el mundo. Esta fruta representa el 10% de las exportaciones totales y el segundo rubro de mayor exportación del país, al ser apetecida por consumidores de los mercados más exigentes y formar parte de la dieta diaria de millones de personas.

### 2.1.1. Estados Unidos

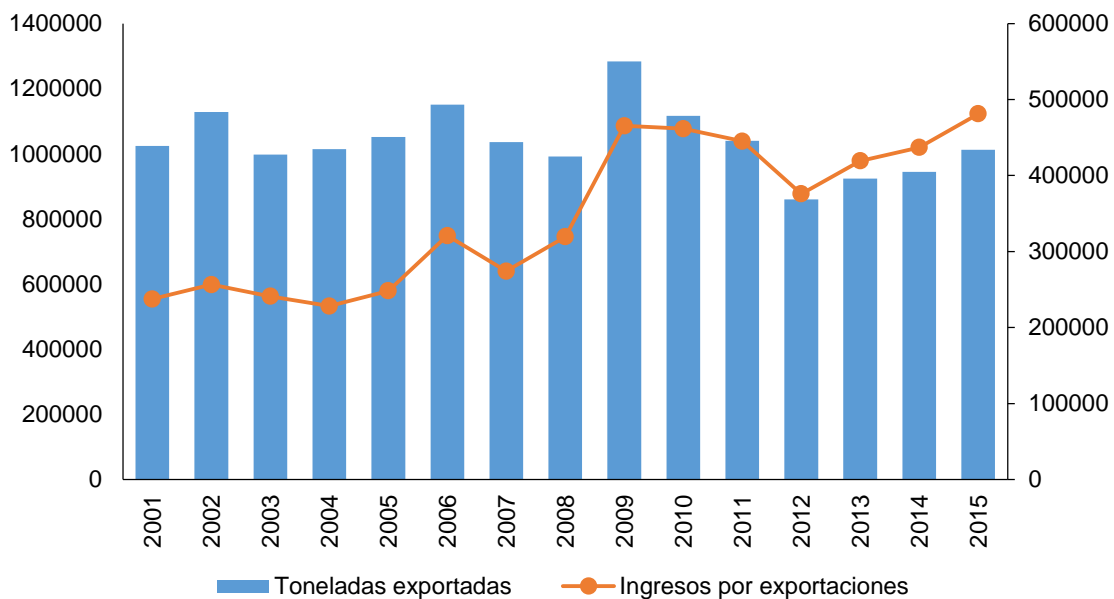


Figura 17 **Evolución de las Exportaciones de Banano ecuatoriano a Estados Unidos, en Toneladas Métricas (TM) y Miles USD FOB, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Durante el período 2001 – 2002, las exportaciones de banano ecuatoriano hacia Estados Unidos incrementaron en un 10,21%, debido a las condiciones climáticas que hicieron que la producción nacional aumente respecto al 2001, lo que provocó que los ingresos provenientes de las mismas también lo hagan. A partir del 2003 hasta 2004 las exportaciones muestran un aumento de 1,58%, mientras que los ingresos se reducen en un 5,35%, esto se debe a que existió sobre oferta de banano a nivel mundial que provocó una caída de los precios.

Por el contrario del año 2005 y 2006 las exportaciones y los ingresos incrementan en un 9,47%, y 29,24% respectivamente, debido a que existió una mayor demanda interna de banano ecuatoriano en Estados Unidos marcada por mayor índice de empleo. En tanto que del año 2007 al 2008 las exportaciones se reducen en un 4,26% y los ingresos aumentan en un 16,51% debido a que existió más apertura en otros mercados, esto en búsqueda de diversificar los destinos de las exportaciones, y un aumento del precio de banano.

En tanto que para el 2009 las exportaciones y los ingresos se incrementaron 29,50% y 45,75% respectivamente, causada por el incremento de la producción nacional. Mientras que a partir del año 2010 al 2012 se evidencia una reducción de las exportaciones y así mismo, de los ingresos causado por problemas climáticos y fitosanitarios como la excesiva lluvia y la proliferación de la Sigatoka negra, que redujo el número de superficies cosechadas, también factores de índole externo como el repunte de los precios (provocada por la mayor demanda de banano producto de la crisis de producción de Costa Rica), lo que hizo que se invierta mayores recursos para lograr obtener un mejor nivel de producción.

Finalmente, a partir del 2013 al 2015 existió un incremento de las exportaciones al igual que los ingresos, debido a situaciones internas en la economía de Estados Unidos, como reducciones en la tasa de desempleo y tasa de inflación e incrementos en la tasa de urbanización, lo que hace que el consumo interno de banano ecuatoriano aumente.

## 2.1.2. Rusia

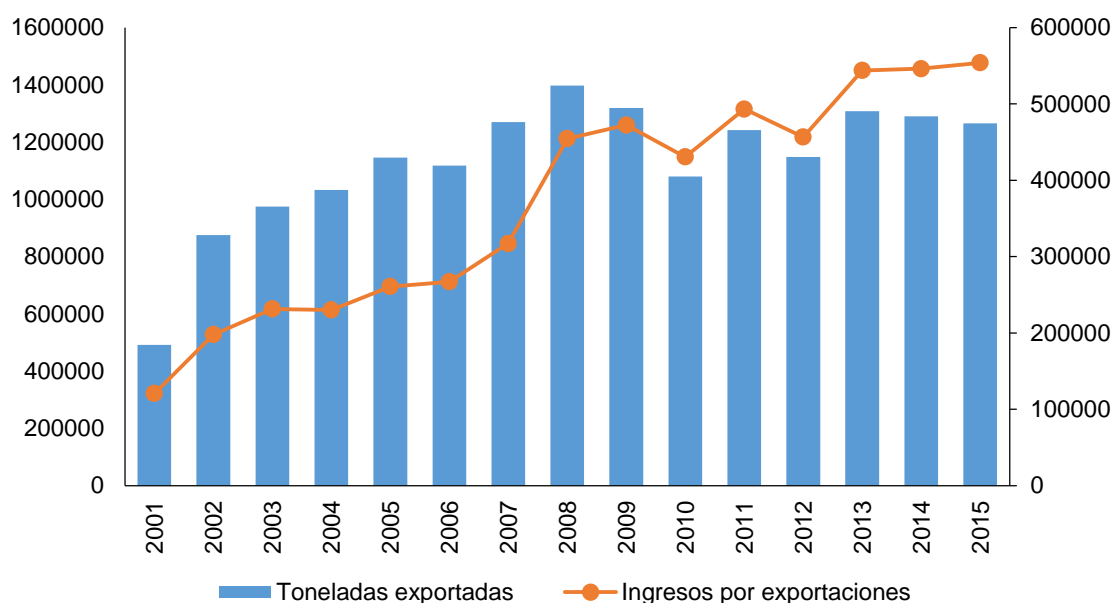


Figura 18 **Evolución de las Exportaciones de Banano ecuatoriano a Rusia, en Toneladas Métricas (TM) y Miles USD FOB, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Durante el periodo 2001 - 2003 las exportaciones de banano ecuatoriano a Rusia se incrementaron, en 11,40% para el 2003, así mismo los ingresos de las mismas también se incrementaron debido a la mayor demanda del banano del Ecuador por las características que posee. Mientras que para el año 2004 las exportaciones aumentaron en 6% y los ingresos se redujeron 0,61% debido a reducción a un incremento en los costos de transporte. Para el año 2005 las exportaciones aumentan en 10,89% y los ingresos en 13,32%, causada por los mayores niveles de demanda interna en Rusia, influenciados por la baja en la tasa de desempleo. En el año 2006 las exportaciones se reducen en 2,37% pero los ingresos aumentan en 2,34%, a causa de un incremento en el precio mundial del banano.

A partir del 2007 al 2008 tanto las exportaciones como los ingresos aumentan 10,01% y 43,28% respectivamente por la tasa de inflación registrada en el país importador que provocó un aumento en el precio del

banano ecuatoriano. Para el año 2009 las exportaciones se reducen en 5,61%, mientras que los ingresos aumentaron levemente 3,96%, al compararlos con el año anterior se aprecia que estos fueron 40% inferiores a los registrados en 2008, todo eso provocado por la crisis económica mundial, que dejó como consecuencia una reducción de los precios del banano, por ende, un aumento de la tasa de inflación de Rusia, y unido a esto factores climáticos poco favorables que afectaron la producción. En el año 2010 las exportaciones y los ingresos provenientes de las mismas se reducen en 18,09% y 8,86% respectivamente, esto se atribuye a problemas financieros que enfrentaron algunas empresas importadoras de la fruta, así como también a un incremento de compras de banano a Costa Rica por parte de Rusia.

En el año 2011 las exportaciones y los ingresos se incrementaron en 14,95% y 14,56%, debido a una subida del precio mundial del banano, además de una reducción en la tasa de desempleo, y un incremento del PIB ruso que permite mayores niveles de consumo. Además, para el 2012 tanto las exportaciones como los ingresos se reducen 7.54% y 7,43%, reducción que se atribuye a la depresión de precios internacionales y baja producción bananera en Ecuador. En el 2013 los niveles de producción aumentaron al igual que lo hacen los ingresos, 13,95% y 19,09%, debido a un aumento en el consumo, porque el banano fue considerado barato y eso impulsó el consumo, además de la reducción de la tasa de desempleo, que hizo que las personas trabajen más, y exista una buena posición y dinamismo económico. Durante los años 2014 y 2015 las exportaciones se redujeron, pero no así los ingresos aumentaron, 1,88% y 1,44% respectivamente para 2015, a causa de una reducción de precios a nivel mundial, cambios climáticos desfavorables para la producción.

### 2.1.3. Unión Europea

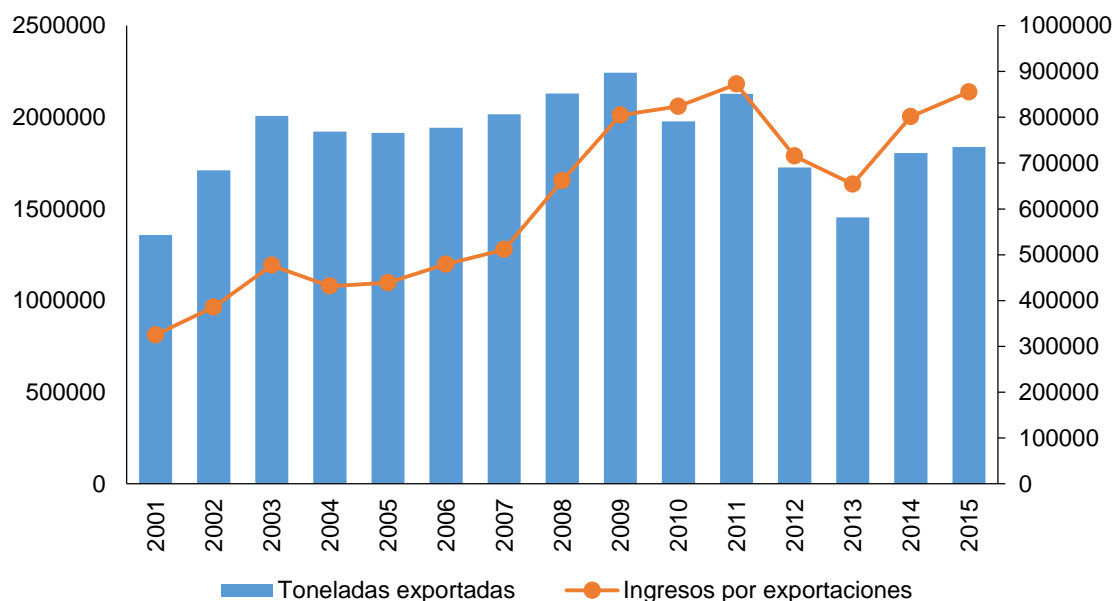


Figura 19 **Evolución de las Exportaciones de Banano ecuatoriano a la Unión Europea, en Toneladas Métricas (TM) y Miles USD FOB, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Durante los años 2001 – 2003 las exportaciones de banano ecuatoriano a la Unión Europea, registran incrementos, es así que para el año 2003 estas aumentaron en 17,32% y los ingresos provenientes de las mismas 23,59%, debido a un incremento de la producción nacional. Para el año 2004 tanto las exportaciones como los ingresos se redujeron en 4,23% y 9,48%, se debe a un incremento de la tasa de inflación que encareció el banano ecuatoriano, reduciendo así su consumo y con ello las exportaciones. En el año 2005 las exportaciones se redujeron en 0,41% mientras que los ingresos aumentaron 1,67% debido a un incremento del tipo de cambio real que hizo que las exportaciones ecuatorianas sean más caras. Durante el periodo del 2006 al 2009 existió un incremento tanto de las exportaciones como de los ingresos, es así que en promedio creció 3.66%, mientras que los ingresos promedio en el mismo periodo fue de 3,81%, debido a mayor demanda de banano ecuatoriano en la Unión Europea.

Para el año 2010 las exportaciones disminuyeron en 11,87% y los ingresos aumentaron en 2,41%, este fenómeno se da a causa de un incremento en el precio mundial del banano, y por los efectos de la crisis económica, de la cual a muchos de los países miembros les tomaba tiempo salir. En el año 2011 las exportaciones y los ingresos aumentaron en 7,62% y 5,89% respectivamente debido a la disminución de las tasas de desempleo y el tipo de cambio real descendió haciendo que las exportaciones de banano sean más baratas y por tanto más accesibles para la población. En los años 2012 y 2013 las exportaciones y los ingresos disminuyeron en promedio 15,74% y 8,56% respectivamente, la razón es que existió la firma del tratado de libre comercio entre la Unión Europea con Colombia y Perú, dando así más apertura a las exportaciones de banano de estos países. Para los años 2014 y 2015 las exportaciones y los ingresos aumentaron en promedio en 1,85% y 6,71% debido a un incremento en la producción de banano en el Ecuador, así como también por una reducción de la tasa de desempleo y tasa de inflación en la Unión Europea que convirtiendo así impulsando así el consumo.

## **2.2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO EN RELACIÓN A LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS (ARANCELES APLICADOS MEDIANTE SISTEMAS DE PREFERENCIAS) DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2001 – 2015**

Para el análisis de la evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano, como mencionó anteriormente, se tomó información secundaria de Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map) y además, para las preferencias arancelarias (aranceles acordados mediante acuerdos comerciales y sistemas de preferencias), se obtuvo información de Mejoramiento de la Transparencia en el Comercio Internacional y el Acceso a los Mercados (Market Access Map) con la finalidad de conocer la variación con el transcurso del tiempo, período 2001 – 2015, hacia Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.



Además, las preferencias arancelarias tienen como principal objetivo aumentar el comercio con los países en vías de desarrollo como es el caso de Ecuador, para de esta manera, aumentar los ingresos por exportaciones de banano, aumentar el empleo y generar crecimiento económico dentro del país.

### 2.2.1. Estados Unidos

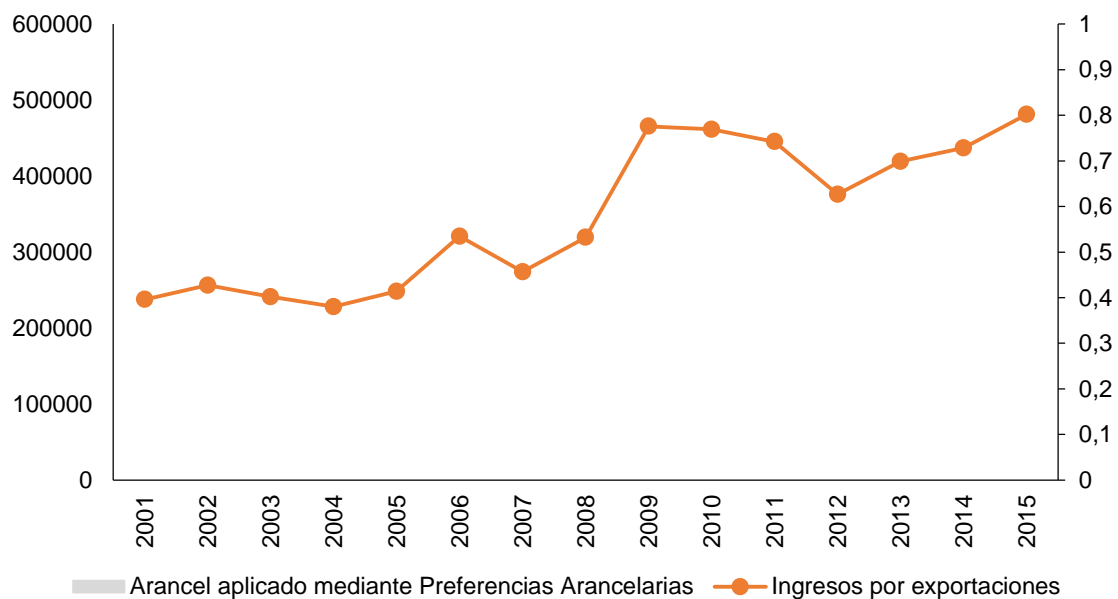


Figura 20 **Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano (Miles USD FOB) en relación a las preferencias arancelarias de Estados Unidos, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map); Market Access Map (MacMap, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Como se observa en la Figura Nro. 21, los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano han ido en aumento desde el año 2001 hasta el año 2015, debido a la participación del Ecuador en Preferencias Arancelarias como la ATPDEA que brindó al país una amplia gama de productos libre de aranceles, entre ellos el banano, siendo de 0% desde 1992 hasta el 2013, a partir de aquel año en adelante, el Ecuador se ha visto beneficiado por el Sistema General de Preferencias (SGP) y la Nación Más Favorecida (NMF) que brindan trato arancelario especial, que tienen por objeto ayudar a las naciones en desarrollo a mejorar su condición económica mediante la

importación de productos beneficiarios que ingresan libres de tarifas, como consecuencia de que el Ecuador es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Además, como se mencionó anteriormente, existieron diversos factores que influyeron en la fluctuación de los ingresos por exportaciones de banano, como la caída del precio del banano en los mercados internacionales en el año 2007, lo que redujo los ingresos bananeros para el Ecuador, mientras que para el año 2009, mayores niveles de producción bananera en el Ecuador provocaron un aumento de los ingresos. Para el año 2012 existieron problemas climáticos y sobre todo una sobreoferta por parte de los países exportadores de banano, que radicó en una disminución en el precio, por ende, incitando a que los ingresos bananeros del país disminuyan. Finalmente, para el 2015 los ingresos aumentaron, debido a reducciones en la tasa de desempleo, tasa de inflación e incrementos en la tasa de urbanización en Estados Unidos, estimulando a un mayor consumo de banano ecuatoriano en el mercado estadounidense.

### 2.2.2. Rusia

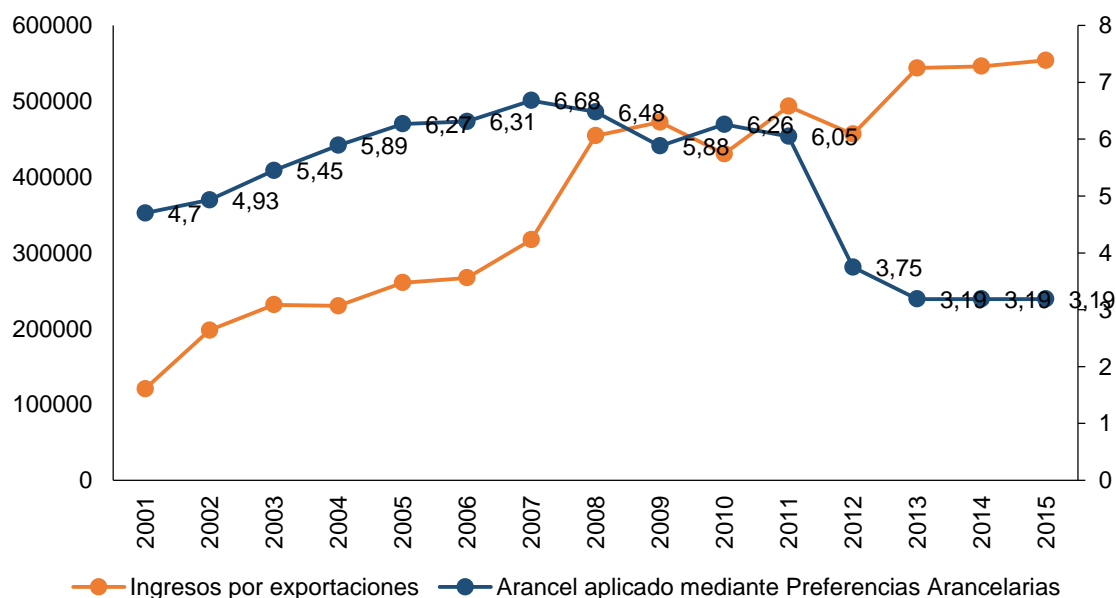


Figura 21 **Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano (Miles USD FOB) en relación a las preferencias arancelarias de Rusia, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map); Market Access Map (MacMap, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Como se puede apreciar en la Figura Nro. 22. en el período 2001 – 2015, los ingresos provenientes de exportaciones bananeras a Rusia, van en aumento, razón por la cual, se debe al Sistema General de Preferencias (SGP) otorgado en el año 2000 en Moscú y a la Nación Más Favorecida que aplicó tarifas promedio de 9.5% para productos agrícolas, que beneficia a países en desarrollo como el Ecuador, sin embargo, haber tenido aranceles altos durante los años 2001 – 2010, no implicó que las exportaciones de banano se reduzcan, por el contrario crecieron, ya que si no hubiese obtenido el Ecuador este tipo de preferencias, sus ingresos hubiesen disminuido; a partir del año 2011 – 2015, los ingresos muestran una tendencia creciente, en tanto que las tarifas disminuyeron a lo largo de ese período, debido al compromiso signado, cuando el país euroasiático negoció su ingreso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual hizo concretar acuerdos bilaterales entre Ecuador y Rusia.

Otro punto importante para haber obtenido ingresos mayores, a pesar de tener aranceles altos, se debe al consumo masivo de banano en el mercado ruso, que estimuló al Ecuador a incrementar su nivel de producción y por ende de exportación bananera. En consecuencia, así los aranceles disminuyan o aumenten; los ingresos por exportaciones de banano hacia el mercado ruso tienden a crecer, como producto de mantener preferencias arancelarias con el país euroasiático. Cabe mencionar, también, que existen factores que influyen en el nivel de ingresos por exportaciones de banano, tales como: niveles de consumo y precio internacional del banano, costos de transporte, cambios en la economía rusa, factores climáticos y nivel de producción en el Ecuador.

### 2.2.3. Unión Europea

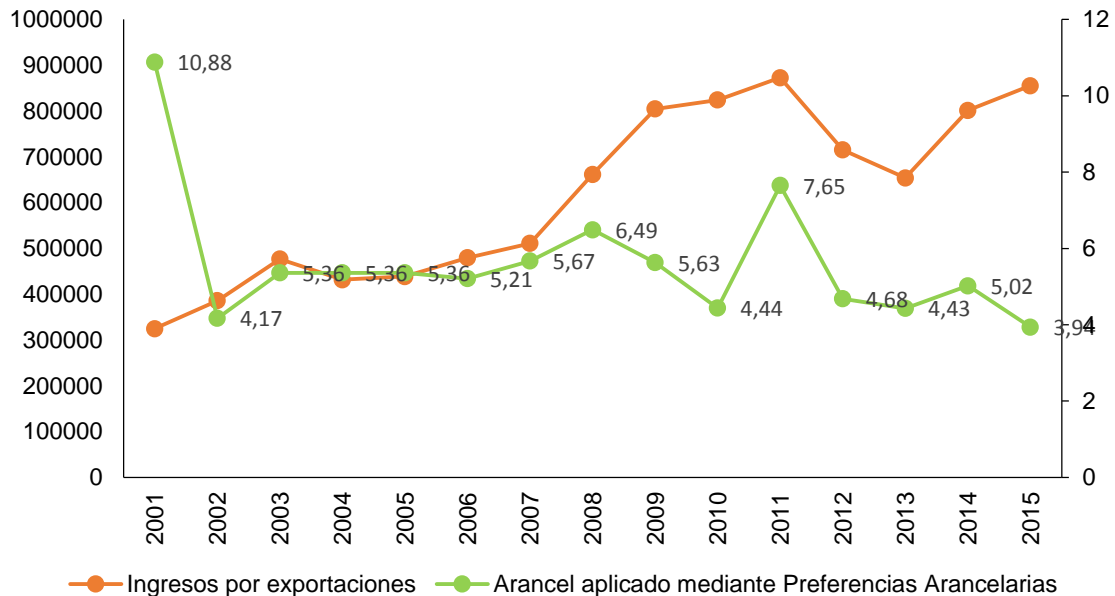


Figura 22 **Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano (Miles USD FOB) en relación a las preferencias arancelarias de la Unión Europea, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Como indica la Figura Nro. 20. la tarifa arancelaria más alta registrada en el periodo de estudio se presentó en el año 2001, debido a las medidas de protección agrícola aplicadas por los países miembros de la Unión Europea, haciendo así, que los ingresos provenientes de exportaciones de banano ecuatoriano se vean afectados; Mientras que a partir del 2002 hasta el año 2008, Ecuador firmó el acuerdo de Entendimiento sobre Banano, y se acogió al Régimen Especial del Estímulo del Desarrollo Sostenible y la gobernanza y bajo el Reglamento (Común Europeo) N° 980, motivo por el cual los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano aumentaron.

En tanto que para los años 2009 y 2010 las preferencias arancelarias se vieron reducidas, pero estas se redujeron aún más por el acuerdo denominado Comercio de Banano firmado en el 2010, y los ingresos provenientes de exportaciones tienden a aumentar. Por otro lado, para el año 2011, las tarifas arancelarias se incrementaron debido a la preferencia en la compra de banano por parte de la Unión Europea a Bélgica, pro ser

parte de la misma, lo que provocó que los ingresos por exportaciones se reduzcan. Para los años 2012 y 2013 las preferencias se redujeron debido a una sobreoferta de banano causando así que los ingresos se reduzcan y al Sistema General de Preferencias, que disminuyó la tarifa de arancel, esto ayudó a su vez a que Ecuador recupere su participación en este mercado.

En el año 2014 y 2015 las preferencias arancelarias se reducen debido a que se firmó el acuerdo comercial en Bruselas, Bélgica, permitiendo así que los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano aumenten. Sumado a todo esto, existen diversos factores que inciden en el nivel de ingresos por exportaciones de banano como son: tasa de inflación de los países de la Unión Europea, tipo de cambio bilateral real, nivel de consumo, precio internacional de banano, cambios en la economía de la Unión Europea, acuerdos comerciales con otros países, nivel de producción y exportación bananera de Ecuador.

### **3. OBJETIVO ESPECÍFICO 3.**

*Analizar el comportamiento de los principales exportadores de banano que compiten con Ecuador por el mercado de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015.*

Se obtuvieron los siguientes resultados:

#### **3.1. EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES OFERENTES DE BANANO A NIVEL MUNDIAL, PERÍODO 2001 – 2015**

Para el análisis del presente objetivo, se utilizó información de Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map) y del Banco Central del Ecuador (BCE), con la finalidad de conocer cuáles son los principales competidores de Ecuador en relación a las exportaciones de banano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

Ecuador es el primer exportador de banano en el mundo, principalmente a mercados como Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, es por ello, que la solidez de la actividad bananera es uno de los aspectos más destacados y dinamizadores en la economía ecuatoriana.

Es necesario recalcar que, la reducción de las exportaciones de banano ecuatoriano se ve afectada por la participación de países competidores en este campo, como Bélgica, Costa Rica, Guatemala, Colombia, Filipinas, entre otros, que ofrecen su producto a estos países a un precio menor que el ecuatoriano, debido a acuerdos comerciales que se han pactado con los principales demandantes de banano como Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

### 3.1.1. A Nivel Mundial

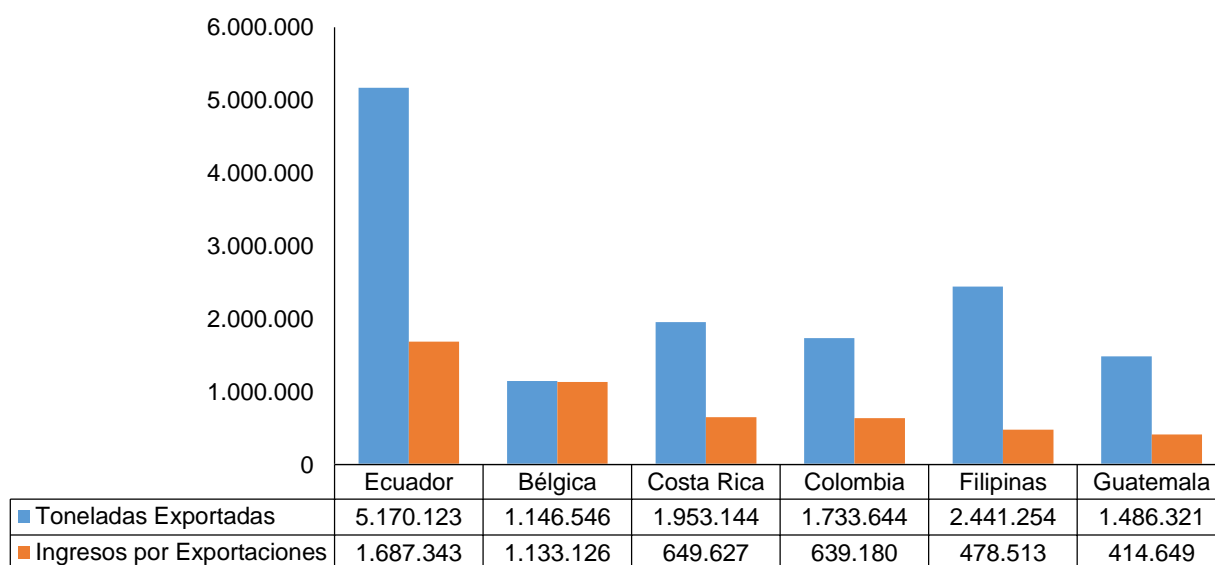


Figura 23 Principales Oferentes de Banano a Nivel Mundial: Exportaciones Promedio de Banano - Toneladas y Miles de USD FOB, período 2001 – 2015.

Fuente: Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

Elaboración: El Autor.

#### 3.1.1.1. Ecuador

Según información de Trade Map, el Ecuador se ha constituido en el primer oferente de banano a nivel mundial (según toneladas y valor FOB USD),

durante el período 2001 – 2015, en promedio, exportó 5.170.123 toneladas, con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 3,69% y USD 1,687 millones respectivamente, con una TCPA de 8,35%, debido a una amplia gama de negociaciones: acuerdos comerciales, preferencias arancelarias con los principales demandantes de banano, como Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, los mismos que son una fuente importante de ingreso de divisas al país (Véase Anexo B1.).

Por otra parte, el banano es el segundo producto del Ecuador más exportado a nivel mundial después del petróleo, con un promedio de 17,47% durante el período mencionado, lo cual indica, que el país posee ventaja comparativa sobre sus principales competidores en este campo como Bélgica, Costa Rica, Colombia, Filipinas y Guatemala (Véase Anexo I1.).

Además, se debe a su alto nivel de producción logrado durante dicho período de estudio, que fue, en promedio de 6.853.830 toneladas, con una TCPA de 1,88%, dando lugar a un rendimiento promedio de 32,54 ton/ha (Véase Anexo D1.), razón por la cual se explica por el uso adecuado de tecnología en el manejo y control integrado-agronómico de plagas causantes de pérdidas bananeras, sobre todo en el ingreso por exportaciones del producto. Es necesario recalcar que, el banano ecuatoriano es la fruta de mayor demanda en el mundo, ya que cuenta con excelente calidad.

### **3.1.1.2. Bélgica**

Por otro lado, Bélgica es el segundo oferente de banano a nivel mundial durante el período 2001 – 2015, en promedio, exportó 1.146.546 toneladas, con una TCPA de 0,96% y USD 1,133 millones, con una TCPA de 2,33%, esto se debe a la capacidad re-exportadora<sup>3</sup> que tiene el país, en vista de que países como Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá, entre otros, ofrecen banano al país europeo, es así que, en promedio, el 93,18% Bélgica

---

<sup>3</sup> Capacidad re-exportadora, consiste en exportar una mercancía que había sido importada de otro país, por ejemplo, Ecuador exporta banano a Bélgica y éste lo vuelve a exportar a otros países.

exportó al mundo, quedando únicamente para el consumo interno el 6,82%, equivalente, en promedio, a 83.945 toneladas para el período 2001 – 2015.

Además, el país europeo ha mantenido un gran número de acuerdos comerciales a nivel mundial, sobre todo con la Unión Europea, del cual es partícipe de la misma que le otorga grandes beneficios para su crecimiento y desarrollo económico (Véase Anexo B3.). No obstante, el banano no es su producto estrella, ya que a nivel mundial aportó en promedio, durante dicho período el 0,25%, en vista de que no cuenta con hectáreas de producción de banano para poder ampliar su nivel de exportación, es así que, su ventaja comparativa a lo largo de este ciclo fue la fabricación y venta de vehículos con una participación promedio de 7,93% (Véase Anexo I2.).

### **3.1.1.3. Costa Rica**

En tercer lugar, se ubica Costa Rica con un ingreso promedio de USD 649.627, el cual representó una TCPA de 3,36% y 1.953.144 toneladas exportadas, con una TCPA de -0,0063% durante los años 2001 – 2015, puesto que ha apostado un cambio en su matriz productiva, es decir, competir en el mundo de la tecnología, ya que su producto estrella durante el ciclo mencionado fue la fabricación y venta de circuitos electrónicos integrados con el 37,07% de sus exportaciones totales, sin dejar de lado el aporte mundial de banano que representó durante el período de estudio, un promedio de 8,27% (Véase Anexo I3.).

Así mismo, el país centroamericano ha logrado posicionarse como uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial debido, además, a la adquisición de acuerdos comerciales con países europeos, entre otros (Véase Anexo B2.). De igual manera, sus niveles de producción han incidido sobre el volumen de exportación de banano, siendo en promedio 2.083.857 toneladas, menor nivel de producción que el país ecuatoriano, con una TCPA de 0,042%, dando lugar a un rendimiento promedio de 48,89 ton/ha, mayor que el de Ecuador que fue de 32,54 ton/ha (Véase Anexo D2.), lo cual se ve explicado por un reducido número de áreas de producción, en



vista de que Costa Rica emplea más hectáreas en el cultivo de otras frutas, tales como la piña, higo, mango, entre otros, con la finalidad de diversificar su mercado a nivel mundial y lograr más rentabilidad.

Es necesario recalcar, además, que el logro de un rendimiento mayor en el cultivo de banano durante el período mencionado se debe a que el país a parte de realizar el cuidado, manejo y control de fertilizantes, entre otros, de manera artesanal, manejan un programa llamado Banaclima, el cual se encarga de mantener un monitoreo permanente de las condiciones climáticas en las principales zonas de producción de banano y sobre todo optimiza el uso de insumos con el propósito de reducir los costos e incrementar los estándares productivos.

#### **3.1.1.4. Colombia**

Como se observa en la Figura Nro. 24, durante el período 2001 – 2015, Colombia se constituyó en el cuarto lugar, con un ingreso promedio de USD 639.180 y con 1.733.644 toneladas, representando una TCPA de 4,62% y 0,84% respectivamente, la razón se debe a bajos niveles de producción, que, en promedio, a lo largo del ciclo aludido anteriormente, fue de 1.897.374 toneladas y con un rendimiento de 26,59 ton/ha (Véase Anexo Nro. D2.), debido a que emplea más hectáreas para la producción de café, representando en promedio, a nivel mundial 5,53% del total de sus exportaciones, mientras que el banano tuvo un aporte de 4,53% (Véase Anexo Nro. I4.), siendo los principales mercados, la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá (Véase Anexo M4.).

Es necesario agregar que, éste país ha logrado posicionarse en dicho lugar y ser uno de los principales competidores de banano a nivel mundial, debido, además, a tratados de libre comercio (TLC), en relación a la exportación de productos agrícolas, entre ellos el banano, que mantuvo a lo largo del período mencionado (Véase Anexo B4.).

Por otro lado, el banano fue el cuarto producto de mayor exportación después del petróleo, carbón y café, que representaron en promedio, 4,53%, 28,53%, 13,60% y 5,53% respectivamente, durante la etapa establecida anteriormente (Véase Anexo I4.), lo cual indica, que su principal carta de especialización es la producción de bienes primarios, entre los cuales consta el sector bananero, aunque a pesar de tener bajos niveles productivos, el país es uno de los principales oferentes de este producto a nivel mundial, debido a la diversificación de mercados de sus principales productos dichos anteriormente, con la intención de mejorar sus ingresos y por ende, satisfacer la demanda a nivel internacional.

### **3.1.1.5. Filipinas**

Como se aprecia en la Figura Nro. 24, a lo largo del período 2001 – 2015, el país asiático se ubicó en el quinto lugar, dentro de los mayores exportadores de banano, siendo sus ingresos en promedio de USD 478.513 con una TCPA de 2,64% y 2.441.254 toneladas con una TCPA del -3,63%, a pesar de tener elevados estándares de producción bananera, que fueron en promedio, de 7.962.938 toneladas, durante dicho ciclo con una TCPA de 5,50%, por lo cual, el haber obtenido un crecimiento promedio negativo de rendimiento, se debe a los bajos niveles obtenidos durante el período de estudio, es así que, la media fue de 18,04 ton/ha (Véase Anexo Nro. D3.), esta cuestión resultó del manejo no adecuado de productos químicos, ocasionando condiciones del suelo desfavorables para el logro de progresivos niveles de producción, además, la tecnología empleó para el proceso de producción del banano durante el período establecido, fue mediante el manejo y control-agronómico de fungicidas, pesticidas y del suelo, para de esta forma proteger los cultivos del producto con la finalidad de alcanzar mayores volúmenes de producción.

Otra característica de Filipinas, de ser uno de los principales oferentes de banano, fue la negociación de acuerdos comerciales con el continente asiático, el cual representó en promedio, el 1,93% a nivel mundial (Véase Anexos B5. y I5.). Por otra parte, el principal producto de exportación fue en

promedio, la fabricación y venta de circuitos electrónicos integrados con el 32,53% de sus exportaciones totales (Véase Anexo Nro. I5.) y es por esta razón que el país no incrementa sus exportaciones de banano en comparación al Ecuador que son mayores, porque su destino es únicamente el mercado asiático y no diversifica su producto a otros continentes, debido a que apuesta prioritariamente por la exportación de tecnología con la intención de crecer a un ritmo mayor, pero de igual forma no deja de ser uno de los principales competidores que tiene el Ecuador sobre el sector bananero.

### **3.1.1.6. Guatemala**

En el sexto lugar se encuentra Guatemala, donde sus ingresos por exportaciones de banano fueron, en promedio, USD 414.649 con una TCPA de 9,94% y 1.486.321 toneladas, siendo la TCPA de 6,54%, durante el período 2001 – 2015, esto se debe a su alto nivel de producción, que, a través de los años establecidos, el promedio fue de 2.172.504 toneladas con una TCPA de 8,21%, convirtiéndose en el cuarto país productor de banano, teniendo un rendimiento de 44,23 ton/ha (Véase Anexo D3.), la razón de haber obtenido un índice alto de productividad, se dio gracias al adecuado manejo de drenajes y riegos, un correcto control de plagas, cambios climáticos favorables y buen nivel nutricional del suelo, a pesar de tener buenos estándares productivos, las áreas de producción destinadas a este producto son menores en comparación a países como China, Filipinas y Ecuador que poseen amplias hectáreas, esto se da, porque el país centroamericano emplea más extensión de cultivo en productos como el café y la caña de azúcar.

Además, la ventaja comparativa de este país es la producción y exportación de bienes primarios, siendo los principales productos, café, suéteres, banano y caña de azúcar, que representaron en promedio, a nivel mundial, 8,33%, 7,33%, 6,80% y 6,33% respectivamente (Véase Anexo Nro. I6.), donde sus principales demandantes durante el período mencionado, fueron, Estados Unidos, Canadá y El Salvador (Véase Anexo M6.). Es necesario

recalcar también, que, la adquisición de acuerdos comerciales han sido un punto importante sobre el nivel de ingreso de divisas que mantuvo el país a través de este ciclo con los países anteriormente citados (Véase Anexo B6.).

### 3.1.2. Estados Unidos

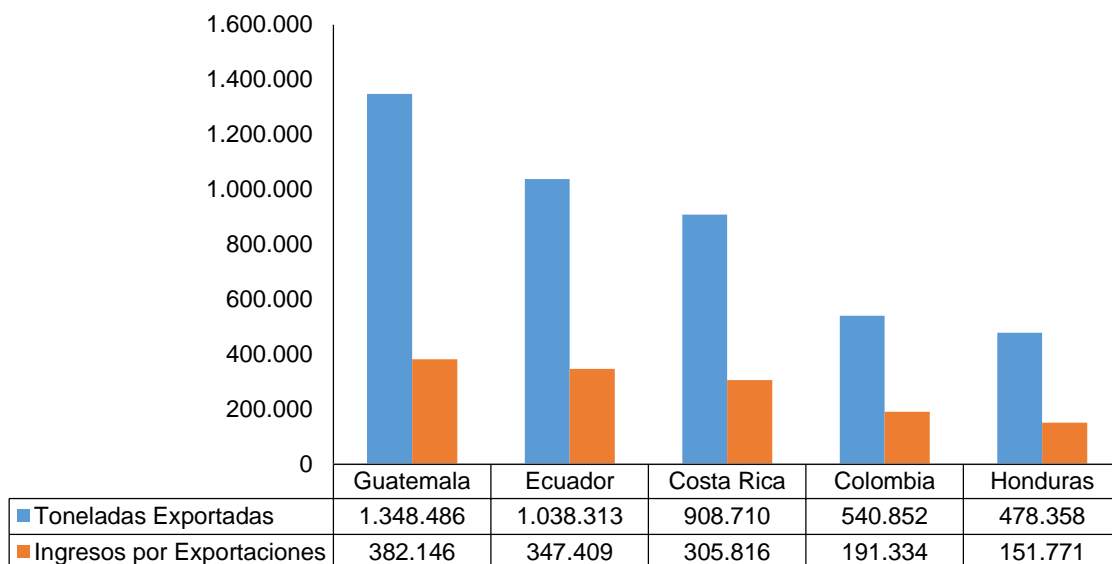


Figura 24 **Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a Estados Unidos, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

#### 3.1.2.1. Guatemala

Como se observa en la Figura Nro. 25, durante el período 2001 – 2015, registró los mayores niveles de exportación, siendo en promedio, USD 382.146 con una TCPA de 9,44% y 1.348.486 toneladas con una TCPA de 6,47%, debido a que la mayoría de su producción bananera fue exportada principalmente a Estados Unidos que representó en promedio, 12,53% del total de exportaciones (Véase Anexo J1.) y el 84,85% del total de exportaciones bananeras (Véase Anexo M6.).

Además, el alto volumen de exportación a dicho mercado, se debe también, al acuerdo de libre comercio que mantuvo el país norteamericano con

países como, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y República Dominicana firmado el 01/03/2006 y el acuerdo de libre comercio e integración económica firmado el 05/09/2002 entre el Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras) y E.E.U.U. (Véase Anexo B6.), lo que permitió mejores niveles de ingreso, otra de las ventajas por ser el mayor oferente de este país, es la distancia, ya que desde el Puerto Barrios hasta el lugar de destino que es Nueva Orleans mediante transporte marítimo son 1.741Km (3 días) (Véase Anexo N1.), por lo que el precio de comercialización es menor, siendo en promedio, durante dicho ciclo de USD 270,31 por cada tonelada (c/ton), siendo más competitivo que el Ecuador, dado que su precio de venta fue de USD 337,35 c/ton (Véase Anexo Nro. F1).

Es necesario recalcar que, la principal actividad del país centroamericano hacia los Estados Unidos fue la fabricación y venta de suéteres, seguido del banano y café, que fueron los productos estrella durante el período 2001 – 2015, en promedio, 14,87%, 12,53% y 8,53% respectivamente (Véase Anexo Nro. J1.).

### **3.1.2.2. Ecuador**

Por otro lado, el Ecuador se constituyó en el segundo oferente de banano hacia Estados Unidos, con un ingreso promedio de USD 347.409, siendo la TCPA de 4,82%, mientras que las exportaciones fueron de 1.038.313 toneladas con una TCPA de -0,075%, la razón de este crecimiento promedio negativo fue en base a la diversificación de mercados e hizo que Guatemala absorbiera gran parte del segmento de mercado que el país dejó de vender, con la finalidad de satisfacer la demanda bananera en otros países del mundo, abriendo mediante esta estrategia, nuevos socios comerciales con el propósito de incrementar el ingreso de divisas al país.

Así mismo, otra de las causas de ser uno de los principales competidores en este campo, fue los altos niveles de producción, como también lo fue desde

el 04/12/1992 hasta el 27/06/2013 cuando formó parte de la Ley de Preferencias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), la cual otorgaba entrada libre de aranceles, entre los cuales estructuraba el banano, con el afán de lograr mayor crecimiento y desarrollo económico, a partir de aquella culminación de dicha Ley, el país se benefició del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Nación Más Favorecida (NMF), e hicieron que se siga estableciendo el acceso libre de impuestos al banano, por ser un país subdesarrollado.

Otro punto importante, es la calidad y aceptación que tiene el banano ecuatoriano en el mercado norteamericano, a pesar de tener una distancia mayor que Guatemala, que es de 4.143Km (7 días), desde el Puerto Guayaquil hasta el Puerto de Nueva Orleans (Véase Anexo Nro. N1.), esto implica un mayor precio de comercialización que el de Guatemala, el cual fue de USD 337,35 c/ton, lo que pierde competitividad frente al precio de venta del país centroamericano (Véase Anexo Nro. F1.). Se debe agregar, además que, la carta de especialización del Ecuador a lo largo de los años establecidos hacia E.E.U.U., fue la exportación de petróleo, seguido del banano y por último el camarón, que representaron en promedio, 65,27%, 7,13% y 5,73% del total de exportaciones respectivamente (Véase Anexo J2.), es así que, dentro del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 14,67% fue exportado a Estados Unidos (Véase Anexo M1.).

### **3.1.2.3. Costa Rica**

En este punto, Costa Rica fue el tercer exportador, después de Guatemala y Ecuador, con un ingreso promedio de USD 305.816 con una TCPA de 0,48% y 908.710 toneladas, siendo la TCPA -3,12%, éste crecimiento promedio negativo se dio durante el 2001 – 2015, en vista de la realización de nuevos cambios en la economía costarricense, como no depender únicamente de la producción primaria, es decir, competir en el mundo de la innovación y tecnología, ya que su principal producto durante el ciclo mencionado fue la fabricación y venta de circuitos electrónicos integrados con el 28,40% de sus exportaciones totales, seguido de la exportación de instrumentos quirúrgicos, dentales, que representó el 11,07%.

Por otra parte, dentro de las exportaciones primarias hacia el país norteamericano, el banano tuvo un aporte de 6,87%, seguido de frutas como piña, higo, aguacate, guayaba y mango 6,60% (Véase Anexo J3.). Así mismo, dentro del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 25,27% fue destinado a dicho mercado (Véase Anexo M3.), siendo en promedio su nivel de producción de 2.083.857 toneladas (Véase Anexo D2.).

Otro de los motivos de ser uno de los principales oferentes de este producto, fue la adquisición de acuerdos comerciales, como el acuerdo de libre comercio e integración económica firmado el 01/03/2006 entre Estados Unidos y países como Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana, que estableció buenos ingresos, logrando posicionar al país entre el grupo prioritario de exportadores de banano (Véase Anexo B2.).

Es necesario agregar que, la distancia fue otro punto importante sobre el volumen de exportación e ingreso de divisas, debido a los bajos de transportación, ya que el trayecto marítimo desde Puerto Limón hasta el Puerto de Nueva Orleans es de 2.463Km (4 días) (Véase Anexo N1.) y a la vez, los precios de comercialización fueron, en promedio de USD 343,14 c/ton, en comparación al de Ecuador que fue de USD 337,35 c/ton (Véase Anexo F2.), a pesar de tener una distancia de envío de 7 días, esto se debe a la tecnología utilizada durante la producción de banano, lo que implica que el producto sea de alta calidad y adquiera mayor precio de venta.

#### **3.1.2.4. Colombia**

En este apartado, durante el período de estudio 2001 – 2015, Colombia se ubicó en cuarto lugar, la razón se dio, en vista de que, en promedio, su nivel de ingresos fue de USD 191.334 con una TCPA de -0,22% y 540.852 toneladas, siendo la TCPA de -3,69%, éstos crecimientos negativos promedio, se dieron por su volumen de producción, 1.897.374 toneladas, menor que de las de Ecuador, Guatemala y Costa Rica (Véase Anexo D2.), puesto que emplea más hectáreas para la producción de café y flores,

representando en promedio, 5,93% y 5,07% respectivamente del total de sus exportaciones hacia el mercado norteamericano (Véase Anexo J4.).

Así mismo, éste país ha logrado posicionarse en dicho lugar, debido, también, al tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos firmado el 15/05/2012 (Véase Anexo B4.). Por otro lado, el banano fue el quinto producto de mayor exportación, después del petróleo, carbón, café, flores y banano que representaron en promedio, 48,13%, 7,73%, 5,93%, 5,07% y 2,39% respectivamente durante dicha etapa (Véase Anexo J4.), lo cual indica, que su ventaja comparativa fue la producción de bienes primarios nombrados anteriormente, entre los cuales consta el sector bananero. Por otra parte, del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 16,87% fue exportado a Estados Unidos (Véase Anexo M4.).

Otra de las ventajas prioritarias de haber sido uno de los principales oferentes de este producto fue la distancia de exportación vía marítima, la misma que desde el Puerto Santa Martha hasta el Puerto de Nueva Orleans es de 2.792 (4 días) (Véase Anexo N1.), llegando a tener un precio de comercialización promedio, que fue de USD 361,43 c/ton, mayor que el de los países analizados anteriormente (Véase Anexo F2.), en vista de que una mayor calidad del producto implica altos costos, y este precio de venta promedio, se dio por el manejo de tecnología, que permitió a través de la aplicación FarmApp, monitorear las plagas, pronosticar el impacto del clima, evaluar la eficiencia de la fumigación y analizar las condiciones del suelo con el propósito de identificar el método de fertilización más efectivo y como resultado de aquello, poder llevar al incremento de ingreso de divisas al país.

### **3.1.2.5. Honduras**

En quinto lugar, se encontró durante el 2001 – 2015 Honduras, la razón de esto se dio por su nivel de ingresos, que fue en promedio de USD 151.771 con una TCPA de 14,55% y 478.358 toneladas, dando como resultado una TCPA de 12,17%, debido a su nivel de producción, que fue en promedio de



724.854 toneladas con una TCPA de 2,49%, obteniendo un rendimiento de 31,99 ton/ha (Véase Anexo D4.).

Por otra parte, su volumen de exportación fue inferior que Guatemala, Ecuador, Costa Rica y Colombia, debido a su reducido campo de hectáreas para producir, pese a esto, su rendimiento fue bueno, dado que apostó a un software que se encarga del manejo geo-espacial de las fincas, el mismo que consiste en realizar la vigilancia y mapeo de las fincas de forma digital, para identificar las áreas más y menos productivas y de esa manera atender las necesidades que se tienen para lograr una mayor producción y una distribución apropiada de los fertilizantes.

Con respecto a la especialización de este país, la industria textil fue su principal carta de exportación a lo largo de este ciclo hacia el mercado estadounidense, siendo los siguientes productos, suéteres y camisetas, que en promedio representaron, 17,60% y 17,07% respectivamente, seguido del sector bananero que fue de 4,33% (Véase Anexo J5.). Además, el país hondureño, ha logrado llegar a este lugar, dentro del grupo principal de exportadores de banano hacia este mercado, gracias también, al acuerdo de libre comercio e integración económica firmado el 01/03/2006, entre el país norteamericano y países como Honduras, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y República Dominicana, así mismo, el acuerdo de libre comercio entre el Triángulo del Norte (Honduras, El Salvador y Guatemala) y el país estadounidense, firmado el 05/09/2002 (Véase Anexo B7.).

Cabe señalar, además, que, del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 79,27% fue exportado a Estados Unidos (Véase Anexo M7.). Otra de las consecuencias principales de haber logrado ser uno de los mayores competidores de Ecuador en este campo, fue la distancia, a través de transporte marítimo 1.676Km (3 días), desde el Puerto Castilla hasta el Puerto de Nueva Orleans (Véase Anexo N1.), llegando a tener un precio de comercialización promedio, que fue de USD 310,92 c/ton, menor que el precio de banano ecuatoriano (Véase Anexo F3.).

### 3.1.3. Rusia

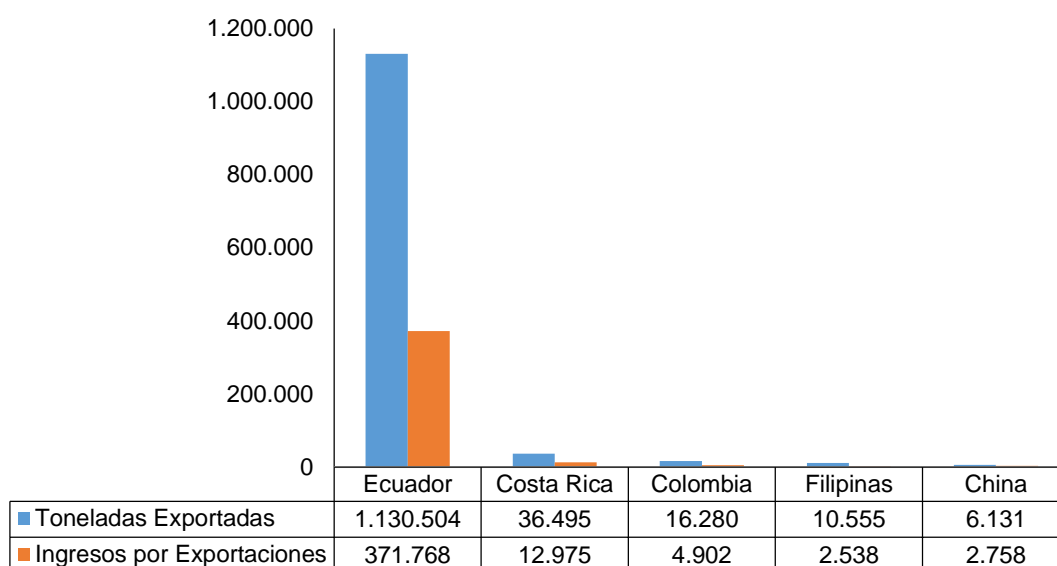


Figura 25 **Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a Rusia, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

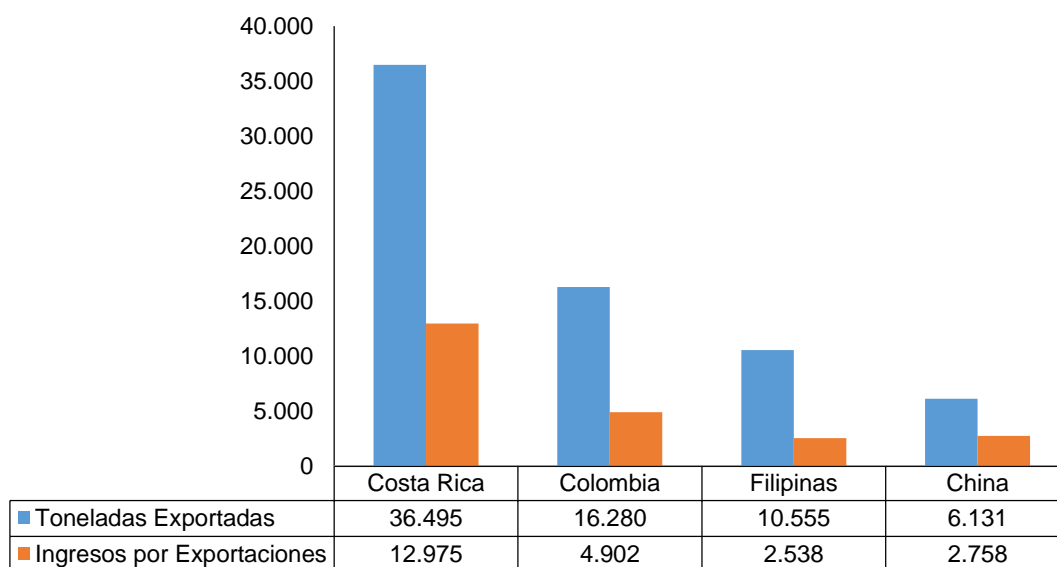


Figura 26 **Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a Rusia, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

### **3.1.3.1. Ecuador**

Como indica la Figura Nro. 26, en el período 2001 – 2015, Ecuador es indiscutiblemente el principal exportador de banano al mercado ruso, debido a las características que posee la fruta, siendo sus ingresos en promedio de USD 371.768 con una TCPA de 10,69% y 1.130.504 toneladas siendo la TCPA de 6,51%, todo esto se logró a causa de altos niveles de producción y sobre todo por ser beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Nación Más Favorecida (NMF) otorgados desde marzo del 2000, cabe mencionar que, su ventaja comparativa hacia el país eurasiático fue la exportación de bienes primarios como el banano y flores, seguido de un producto terminado como el extracto de café, que representaron en promedio, 78,87%, 16,33% y 2,67% respectivamente (Véase Anexo K1.), es así que, dentro del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 17,47% fue exportado a Rusia (Véase Anexo M1.).

Además, otro factor importante del país ecuatoriano de ser el principal oferente a dicho mercado, fue el favoritismo de los consumidores rusos que tuvieron sobre el producto ecuatoriano, pese a tener una distancia de 11.788Km (19 días) desde el Puerto Guayaquil hasta el Puerto de San Petersburgo (Véase Anexo N2.), con un precio de comercialización, que en promedio fue de USD 320,15 c/ton (Véase Anexo G1.).

### **3.1.3.2. Costa Rica**

En cuanto a Costa Rica, se situó en el segundo lugar, siendo sus ingresos en promedio de USD 12.975 con una TCPA de -3,07% y 36.495 toneladas con una TCPA de -6,53%, la razón de este nivel de ingresos de divisas, se debe a que el país se dedica a producir otra clase de productos como la piña, higo, aguacate, guayaba y mango; caña de azúcar y café, que ocupan más hectáreas para la siembra de estas frutas, las mismas que estuvieron dentro del grupo principal de exportación de bienes primarios, sin dejar de lado al banano que fue un aporte importante para la economía

costarricense, los cuales representaron en promedio, 27,47%, 15,39%, 2,97% y 25,87% respectivamente (Véase Anexo K2.).

Es necesario recalcar, además que, el país centroamericano exportó durante el período 2001 – 2015, un producto de tecnología, circuitos electrónicos integrados, el cual representó el 17,90% de total de exportaciones al mercado ruso (Véase Anexo K2.). Es importante mencionar que, éste país es beneficiario del SGP y NMF desde agosto del 2008, los cuales les otorgan a todos sus agrícolas, entre los que consta el banano, con la finalidad de brindarle un mejor crecimiento y desarrollo económico. Además, dentro del total de exportaciones de banano a nivel mundial, en promedio, el 1,98% fue exportado a Rusia (Véase Anexo M3.).

No obstante, el distanciamiento ha sido un obstáculo para llegar a exportar más toneladas del producto, siendo desde el Puerto Limón hasta el Puerto de San Petersburgo, 11.072Km (18 días), un día menos que Ecuador (Véase Anexo N2.), a pesar de tener casi la misma distancia, el banano ecuatoriano fue más cotizado y preferido por los consumidores rusos, donde el precio de comercialización del producto costarricense fue en promedio de USD 350,19 c/ton (Véase Anexo G1.), debido a la tecnología que aplica como el Banaclima, que consiste en pronósticos del clima y estimar mejor el impacto en el cultivo de banano, lo que implicó que la fruta sea de mayor calidad y por ende obtenga un alto precio de venta.

### **3.1.3.3. Colombia**

En este apartado, durante el período 2001 – 2015, se encuentra Colombia como el tercer oferente de banano al mercado ruso, donde sus ingresos fueron en promedio de USD 4.902 con una TCPA de 1,06% y 16.280 toneladas, siendo su TCPA de -10,15%, la razón de este crecimiento promedio negativo, se dio en base a su nivel de producción, en vista de que empleó más hectáreas en la siembra de productos como las flores, caña de azúcar y el café, con el propósito de dar a conocer al país euroasiático la calidad que tienen estos bienes primarios, los cuales representaron en

promedio, 43,60%, 11,99% y 6,07% en orden, del total de exportaciones a dicho país (Véase Anexo K3.).

Además, el país colombiano ha logrado ubicarse en dicho lugar, como consecuencia del SGP otorgado desde junio del 2009 por Rusia. Por otro parte, el banano fue el tercer producto agrícola de exportación en importancia que representó en promedio, 11,03% de sus exportaciones generales durante dicha etapa (Véase Anexo K3.), lo cual acota, que su ventaja comparativa fue la producción de bienes primarios nombrados anteriormente, entre los cuales consta el banano. Por otro lado, del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 0,89% fue exportado a Rusia (Véase Anexo M4.).

Otra de las principales ventajas de haber sido uno de los principales competidores de Ecuador en este campo fue la distancia de exportación vía marítima, la misma que desde el Puerto Santa Martha hasta el Puerto de San Petersburgo es de 10.195Km (16 días) menor recorrido que la transportación del producto ecuatoriano (Véase Anexo N2.), llegando a tener un precio de comercialización promedio, que fue de USD 401,71 c/ton, mayor que el de los países analizados anteriormente (Véase Anexo G2.), en vista de la calidad que posee el producto colombiano, debido al control y manejo de tecnología sobre el análisis de las condiciones del suelo, a fin de incrementar la productividad del sector bananero.

#### **3.1.3.4. Filipinas**

Finalmente, como señala la Figura Nro. 26 y 27, Filipinas, durante el período de estudio 2001 – 2015, se ubicó en el quinto lugar, en promedio sus ingresos fueron de USD 2.538 con una TCPA de -9,51% y un volumen de toneladas de 10.555, resultando una TCPA de -12,47%, la secuela de este crecimiento negativo promedio, se debe a que la producción de banano, que fue de 7.962.938 toneladas con una TCPA de 5,50% (Véase Anexo D3.), lo cual fue destinada casi en su totalidad para el consumo interno y una pequeña parte fue ofertada a nivel mundial. Por otra parte, lo que mejor

realizó el país, a lo largo de estos años, fue la fabricación y exportación de transformadores eléctricos, seguido del banano y por último el aceite de coco, que representaron el 14,93%, 11,87% y 5,82% respectivamente (Véase Anexo K4.).

Sin embargo, del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 1,13% fue exportado a Rusia (Véase Anexo M5.). No obstante, otro de los motivos de haber sido uno de los principales competidores de Ecuador, fue por formar parte del SGP otorgado por Bielorrusia, Kazajstán y Rusia, desde enero del 2010, el cual brindó al país asiático una entrada libre de aranceles a sus productos agrícolas. Finalmente, otra causa de competencia en este campo, fue la distancia, mediante transporte marítimo 5.558Km (9 días), desde el Puerto Princesa hasta el Puerto Mago (Véase Anexo N2.), llegando a tener un precio de comercialización promedio, de USD 240,35 c/ton, menor que el precio de venta del banano ecuatoriano (Véase Anexo G2).

#### **3.1.3.5. China**

Como se aprecia en la Figura Nro. 26 y 27, en cuarto lugar, se encuentra China, con un ingreso promedio de USD 2.758 con una TCPA de 1,87% y 6.131 toneladas, siendo la TCPA de -0,98% durante el período 2001 – 2015. A pesar de no ser el banano su principal carta de especialización, cuenta con excelentes niveles de producción, que en promedio fueron 8.623.312 toneladas con una TCPA de 5,63% (Véase Anexo D4.), con ello podría haber sido el principal oferente de banano a nivel mundial, lo cual destinó la mayoría de su producción para el consumo propio y en menor escala al mercado exterior.

Además, la ventaja de comparativa de este país fue la fabricación y exportación de máquinas automáticas para procesamiento de datos; aparatos emisores de radio, teléfono y televisión y calzado de cuero que representaron en promedio, 7,93%, 4,51% y 2,73% respectivamente, el aporte de banano fue de 0,01% del total de exportaciones al mercado ruso en el período de estudio (Véase Anexo K5.).

Sin embargo, en cuanto al total de exportaciones de banano a nivel mundial, en promedio, el 22,73% fue exportado a Rusia (Véase Anexo M8.). Cabe recalcar, además que, la distancia fue otro aspecto primordial, siendo desde el Puerto Dalian hasta el Puerto Mago 3.381Km (5 días), siendo menor la transportación que la del Ecuador (Véase Anexo N2.), pese a esto, el país euroasiático mantiene los gustos y preferencias sobre el banano ecuatoriano, debido a las características y calidad que posee dicho producto.

### 3.1.4. Unión Europea

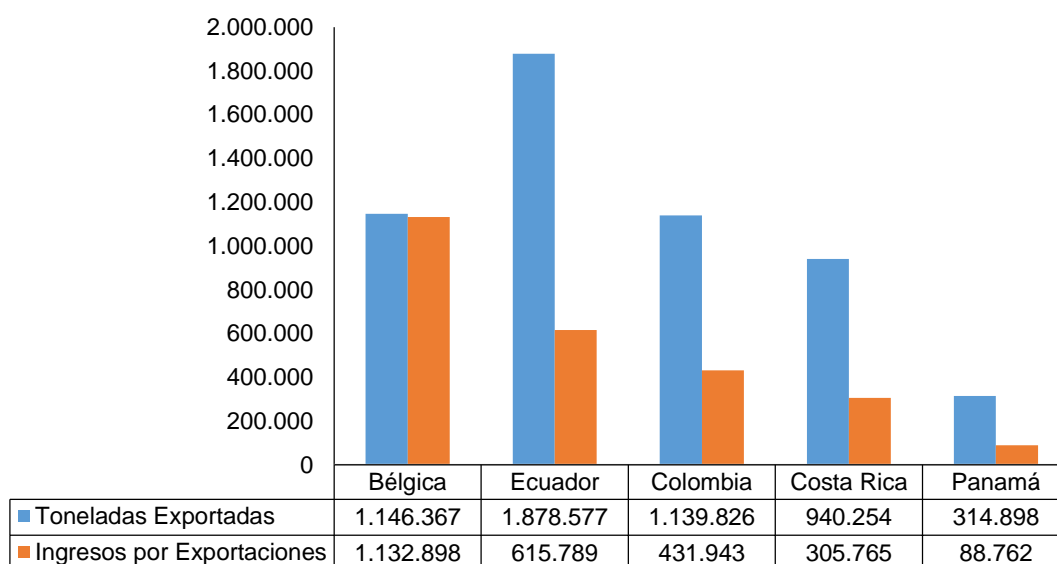


Figura 27 Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a la Unión Europea, período 2001 – 2015.

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

#### 3.1.4.1. Bélgica

Como se observa en la Figura Nro. 28, durante el período de estudio 2001 – 2015, Bélgica es líder en exportaciones bananeras a la Unión Europea (UE), la razón se debe a su capacidad re-exportadora, a pesar de no disponer con hectáreas para la producción de banano, obtiene el producto de países como Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá, entre otros, es así que, en

promedio, el 6,82% de la compra, fue destinada para la comercialización interna del país, equivalente a 83.945 toneladas y la parte restante fue para exportación, siendo en promedio la entrada de divisas de USD 1.132.898 con una TCPA de 2,33% y 1.146.367 toneladas, que representó una TCPA de 0,96%.

Hay que mencionar, además, que el banano no fue el principal producto de exportación del país europeo, dado que su capacidad y eficiencia productiva fue la fabricación de vehículos, que en promedio fue de 12,66%, mientras que el sector bananero aportó con el 0,41% del total de exportaciones a dicho mercado (Véase Anexo L1.). Por otro lado, en base a las exportaciones de banano a nivel mundial, en promedio, el 100% fue ofertado a la Unión Europea (Véase Anexo M2.), con un precio de venta que fue de USD 977,79 c/ton, mucho mayor que el precio del banano ecuatoriano USD 328,30 c/ton (Véase Anexo H1.), en este punto, la distancia jugó un papel muy importante, ya que Bélgica al ser parte del continente europeo, tiene facilidades para llegar con el producto y satisfacer de manera inmediata la demanda de banano.

Otro rasgo importante de ser el principal competidor de esta fruta, fue la pertenencia a la Unión aduanera y acuerdo de integración económica, firmado a partir del 01/11/1993 que hasta la actualidad es miembro de dicha organización (Véase Anexo B3.), otorgándole a este país grandes beneficios y preferencias primordiales sobre sus productos, entre los cuales consta el banano, que a pesar de ser comercializado a un mayor precio, la UE de igual forma adquirió el producto con la finalidad que de su país miembro, obtenga buenos estándares de crecimiento y desarrollo económico.

#### **3.1.4.2. Ecuador**

En segundo lugar, se ubica Ecuador, como uno de los principales oferentes de banano, siendo en promedio sus ingresos de USD 615.789 con una TCPA de 6,67% y 1.878.577 toneladas, siendo su TCPA de 2,05%, debido a sus altos niveles de producción y rendimiento bananero, de igual forma, el



haber adquirido acuerdos comerciales, como el de libre comercio e integración económica firmado el 30/04/2002, el acuerdo de Ginebra suscrito el 15/12/2009 y el acuerdo de Bruselas firmado 17/07/2014 (Véase Anexo B1.), así mismo, el otorgamiento del SGP que fue desde octubre del 2003 entre Ecuador y la Unión Europea, con el objetivo de obtener mayores ingresos para el país.

En lo que respecta a la ventaja comparativa, este fue otro factor influyente sobre el nivel de entrada de divisas al país, ya que su mejor producción durante el período 2001 – 2015, fue la exportación de bienes primarios como el banano, el atún enlatado y el camarón, que fueron los principales productos ofertados hacia este mercado, representando en promedio, 36,24%, 17,81% y 17,65% en orden (Véase Anexo L2.). Por otra parte, del total de exportaciones de banano a nivel mundial, el 37,75% fue exportado a la Unión Europea (Véase Anexo M1.).

Más aún, otra de las primacías fue la distancia de exportación vía marítima, la misma que desde el Puerto Guayaquil hasta el Puerto Amberes es de 10.449Km (17 días) (Véase Anexo Nro. N3.), la cual incide en mayores costos de transportación, llegando a tener un precio de comercialización promedio, de USD 328,30 c/ton, inferior al precio de venta que el de Bélgica (Véase Anexo H1.), debido a su localización geográfica, por ser miembro de la Unión Europea y además, porque vuelve a vender el producto (aplicando la capacidad re-exportadora), resultando ser el bien primario más caro y de fácil acceso a dicho mercado.

### **3.1.4.3. Colombia**

Como se indica en la Figura Nro. 28, Colombia ocupa el tercer lugar, como resultado de tener unos ingresos promedio de USD 431.943 con una TCPA de 7,15%, mientras que el volumen de exportaciones fue de 1.139.826 toneladas, que representó una TCPA de 3,34%, a causa de la diversificación de mercados, con la intención de ganar más socios comerciales y acaparar la demanda en otros países. Por otro lado, el mantener acuerdos

comerciales como el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la Unión Europea, Colombia y Perú, firmado el 15/05/2012 (Véase Anexo Nro. B4.) y, además, el beneficio del SGP, del cual forma parte desde febrero del 2007, que ha logrado durante el período 2001 – 2015 aumentar su entrada de divisas, posicionándolo en uno de los principales oferentes de banano a dicho mercado.

Es necesario agregar que, su mejor exportación fue la venta de combustibles, seguido del café y banano, que representaron en promedio, 52,89%, 12,93% y 10,55% respectivamente (Véase Anexo L3.). Además, en base a las exportaciones totales de banano a nivel mundial, el 66,00% fue exportado a la Unión Europea (Véase Anexo M4.). Cabe recalcar, además que, la distancia fue otro aspecto primordial, siendo desde el Puerto Santa Martha hasta el Puerto Amberes 8.293Km (13 días) (Véase Anexo N3.), pese a tener menor distanciamiento de transporte que el Ecuador, no llegó a tener más volumen de exportación, razón por la cual se dio por el precio de comercialización, que fue en promedio de USD 368,27 (Véase Anexo H2.).

#### **3.1.4.4. Costa Rica**

Durante el período de análisis 2001 – 2015, fue en promedio, considerado Costa Rica como el cuarto oferente de banano a la Unión Europea, donde sus ingresos fueron USD 305.765 con una TCPA de 5,06% y 940.254 toneladas, dando lugar a una TCPA de 1,88%, valores inferiores que los de Ecuador, los cuales resultaron, producto de reducido campo de producción para el banano, en vista de que se emplearon más hectáreas en la siembra de café y focalizados en no producir únicamente materia prima sino crear tecnología, como la fabricación y venta de reactores nucleares hacia la UE. En efecto, los productos nombrados anteriormente representaron en promedio, 40,50%, 6,17% y 13,05% respectivamente (Véase Anexo L4.).

De igual forma, dentro de las exportaciones de banano a nivel mundial, el 47,01% fue ofertado a dicho mercado (Véase Anexo M3.). Otro punto importante de haber sido un principal oferente de esta fruta, fue en base al

acuerdo de libre comercio e integración económica, firmado el 01/08/2013 entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la Unión Europea (Véase Anexo B2.), el cual hizo incrementar su nivel de ingreso, dado, además, el otorgamiento del SGP, el cual permitió la entrada de productos agrícolas con aranceles negociados.

Es necesario agregar que, la distancia jugó un papel muy importante sobre el volumen de exportación para la llegada de banano al mercado europeo, es así que desde el Puerto Limón hasta el Puerto de Amberes es de 9.169Km (15 días) (Véase Anexo N3.), por ende, los precios de comercialización fueron, en promedio de USD 325,22 c/ton, en comparación al de Ecuador que fue de USD 328,30 c/ton (Véase Anexo H2.).

#### **3.1.4.5. Panamá**

En el quinto lugar, se ubicó Panamá dentro de los principales oferentes de banano hacia la Unión Europea, siendo durante el período 2001 – 2015, sus ingresos en promedio fueron de USD 88.762 con una TCPA de -1,91%, mientras que la exportación fue de 314.898 toneladas, estableciendo una TCPA de -3,40%, esto se debe a su bajo volumen de producción que, en promedio fue, 414.459 toneladas, y a su reducido espacio para producir, dando un rendimiento de 39,46 ton/ha (Véase Anexo D5.), sumamente bueno y esto se ve explicado por el buen manejo, control y cuidado del suelo, que a través de un sistema digital monitorea los cultivos y advierte sobre la presencia de cambios climáticos, lo que conlleva a tener más producción, calidad y sobre todo productividad.

Otra de las consecuencias más importantes que hay que acotar fue la apertura de acuerdos comerciales, como el acuerdo de libre comercio e integración económica firmado el 01/08/2013 entre la UE y países como Panamá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras (Véase Anexo B9.), además, la atribución del SGP otorgado en septiembre del 2003, que estableció buenos ingresos a lo largo de este período de estudio, logrando posicionar al país entre el grupo prioritario de exportadores

de banano. Además, su ventaja comparativa hacia dicho mercado fue el banano, con el 66,64% del total de sus exportaciones, seguido de pescado (9,39%) y pieles y cuero (3,25%) (Véase Anexo L5.).

Por otro lado, en base a las exportaciones de banano a nivel mundial, en promedio, el 89,34% fue ofertado a la Unión Europea (Véase Anexo M9.). Para terminar, la distancia fue otro rasgo característico sobre el volumen de exportación e ingreso de divisas, aunque el recorrido marítimo no ayudó a incrementar aún más los ingresos, debido a la lejanía del lugar de destino, ya que el trayecto desde el Puerto Balboa hasta el Puerto de Amberes es de 8.963Km (14 días) (Véase Anexo N3.) y a la vez, el precio de venta fue en promedio de USD 291,20 c/ton, mucho menor en comparación al precio del banano ecuatoriano (Véase Anexo Nro. H3.).

#### **4. OBJETIVO ESPECÍFICO 4**

*Evaluar el grado de relación entre las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y los ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano, a través de un modelo econométrico, período 2001 – 2015.*

Se obtuvieron los siguientes resultados:

##### **4.1. GRADO DE RELACIÓN ENTRE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA Y LOS INGRESOS DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO, A TRAVÉS DE UN MODELO ECONOMÉTRICO, PERÍODO 2001 – 2015**

###### **4.1.1. Diagrama de dispersión**

Primeramente, se presenta el diagrama de dispersión entre la variable ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano (Y) y la variable (dummy) preferencias arancelarias (X), para conocer la relación existente.

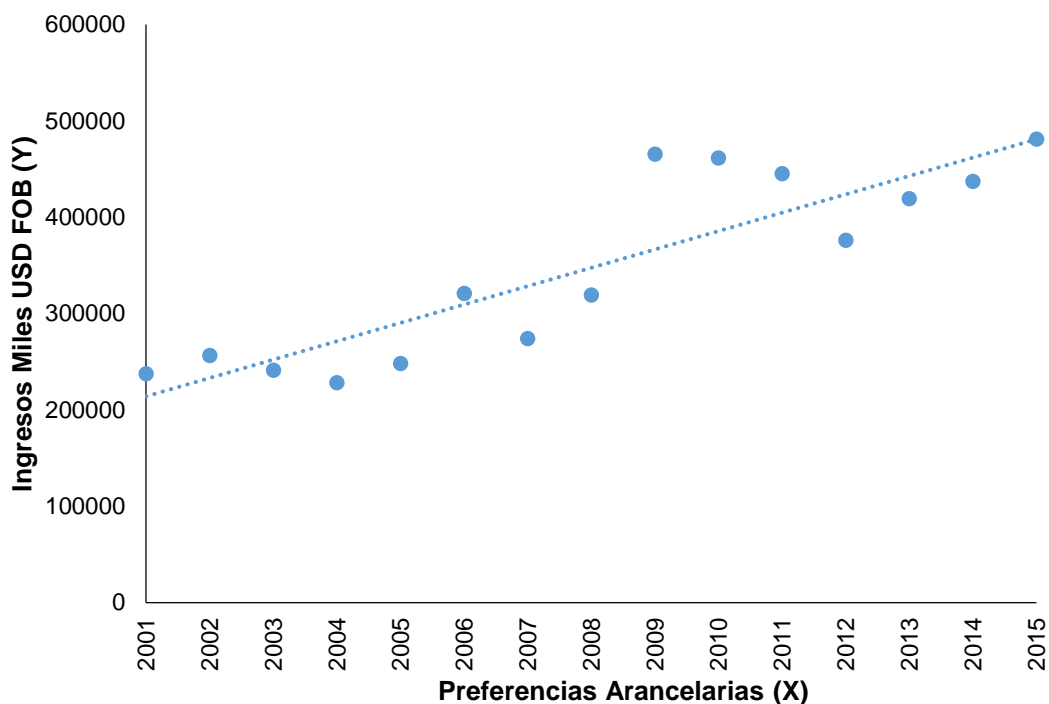


Figura 28 **Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano Miles USD FOB y Preferencias arancelarias, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Market Access Map (MacMap, 2015).

**Elaboración:** El Autor.

Seguidamente, se establece que el valor de las exportaciones está dado en dólares corrientes y con una periodicidad anual que va desde el año 2001 hasta el año 2015, la misma periodicidad se utilizó en la variable dummy (preferencias arancelarias) empleada en el modelo. Tal como muestra el grafico existe una relación positiva entre estas dos variables, es decir a medida que se incrementan o se mantienen las preferencias arancelarias con Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, los ingresos por exportaciones de banano van en aumento.

#### 4.1.2. Modelo de regresión simple

Source	SS	df	MS	Number of obs =	45
Model	0,84026379	1	0,840263787	F( 1, 43) =	4,63
Residual	7,80074304	43	0,181412629	Prob > F =	0,0370
Total	8,64100683	44	0,196386519	R-squared =	0,0972
				Adj R-squared =	0,0762
				Root MSE =	0,42593

Ln_IngresosBanano	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
Du_PreferenciasArancelarias	0,289873	0,1346895	2,15	0,037	0,0182458	0,5615003
_cons	12,72091	0,1099735	115,67	0,000	12,49913	12,94269

Cuadro 15 **Modelo de Regresión Simple entre los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano y las preferencias arancelarias (dummy) de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

En el modelo de regresión simple presentado en el cuadro Nro. 15. Se observa que las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, influyen en las variaciones de los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano, ya que el 7,62% de las variaciones de la variable dependiente (Ln\_IngresosBanano), es explicada por las preferencias arancelarias.

Por tanto, como se aprecia en los resultados obtenidos la variable de las preferencias arancelarias es estadísticamente significativa, si las preferencias arancelarias aumentan o se mantienen, en promedio, los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano aumentarán en un 0,28%, lo que representa una influencia directa sobre ingresos por exportaciones de banano del Ecuador. Sin embargo, al basarse en teorías de economía internacional, existen diversos factores que influyen en los ingresos que un país exportador de un bien puede obtener, por lo que se considera necesario incluir en el modelo algunas variables de control, las mismas que ayudarán en la mejora de la estimación de los parámetros.

### 4.1.3. Matriz de Correlaciones

En este punto, en el Cuadro Nro. 16, se puede observar que existe una correlación positiva entre la variable dependiente ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano (Ln\_IngresosBanano) y las variables independientes: preferencias arancelarias, tamaño de la economía, tasa de desempleo, tipo de cambio bilateral real y precio de comercialización (Du\_PreferenciasArancelarias, Pib/PibMundial, TasadeDesempleo, Ln\_TasadeCambioBR y Ln\_PreciodeVenta), respectivamente. Mientras que las que tienen correlación negativa son, tasa de inflación (TasadeInflacion) y tasa de urbanización (TasadeUrbanizacion).

	Ln_IngresosBanano	Du_PreferenciasArancelarias	Pib/PibMundial	TasadeUrbanizacion	TasadeDesempleo	Ln_TipodeCambioBR	TasadeInflacion	Ln_PreciodeVenta
Ln_IngresosBanano	1,0000							
Du_PreferenciasArancelarias	0,3118	1,0000						
Pib/PibMundial	0,2819	-0,4203	1,0000					
TasadeUrbanizacion	-0,2063	-0,9769	0,3521	1,0000				
TasadeDesempleo	0,4251	0,3336	0,3007	-0,2826	1,0000			
Ln_TipodeCambioBR	0,4059	-0,341	0,4626	0,3192	-0,3377	1,0000		
TasadeInflacion	-0,4772	0,4265	-0,8428	-0,412	-0,2202	-0,6132	1,0000	
Ln_PreciodeVenta	0,6985	-0,0611	-0,0235	0,2388	0,2373	0,2228	-0,2444	1,0000

Cuadro 16 **Matriz de Correlaciones.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

### 4.1.4. Resumen de los Modelos Económicos

VARIABLES	MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3	MODELO 4	MODELO 5	MODELO 6
Du_PreferenciasArancelarias	0.486*** (3.68)	3.357*** (8.30)	3.903*** (8.45)	3.344*** (11.09)	2.710*** (9.66)	0.575*** (11.27)
Pib/PibMundial	0.0176** (3.54)	0.0252*** (7.23)	0.0310*** (7.26)	0.0192*** (6.85)		
TasadeUrbanizacion		0.398*** (7.27)	0.456*** (7.75)	0.386*** (9.46)	0.299*** (7.70)	
TasadeDesempleo			-0.0621* (-2.17)			
Ln_TipodeCambioBR				1.221*** (5.82)	0.874*** (3.77)	0.550** (3.06)
TasadeInflación					-0.0508*** (-6.91)	-0.0420*** (-7.31)
Ln_PreciodeVenta						0.899*** (11.27)
Constant	12.25*** (74.46)	-19.97*** (-4.50)	-24.35*** (-5.18)	-24.55*** (-7.23)	-15.27*** (-4.53)	5.059*** (5.50)
R <sup>2</sup>	0.304	0.696	0.728	0.836	0.837	0.903
Adjusted R <sup>2</sup>	0.271	0.674	0.701	0.819	0.821	0.893
F	9.188	31.30	26.77	50.79	51.41	93.23
Observations	45	45	45	45	45	45

Cuadro 17 Resumen de los Modelos Económicos: Regresión Múltiple mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO).

t statistics in parentheses; Legend: \* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001



El modelo de estimación se lo realizó en el programa econométrico Stata 14.0, con el fin de estimar los efectos estadísticos de las preferencias arancelarias y otras variables de control que pueden llegar a generar impactos en las exportaciones de banano ecuatoriano desde el Ecuador hacia Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

Como se puede observar en el Cuadro Nro. 17, muestra los coeficientes correspondientes a regresiones de MCO, mediante una serie de combinaciones para tratar de examinar cual es el mejor modelo que se adapte al estudio de las preferencias arancelarias sobre los ingresos por exportaciones de banano, para ello, se consideró necesario analizar el libro de Krugman y Obstfeld “Economía Internacional” Séptima Edición, Año 2006, para obtener otras variables que impacten sobre los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano; entre ella están: el tamaño de la economía (Pib) en relación al tamaño de la economía mundial (PibM), la tasa de urbanización, la tasa de desempleo, el tipo de cambio bilateral real, la tasa de inflación y el precio de comercialización del banano ecuatoriano.

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

$$\text{Ln\_IngresosBanano}[ID,t] = Xb + u[ID] + e[ID,t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt (Var)
Ln_IngresosBanano	0,1963865	0,4431552
e	0,0180787	0,1344571
u	0	0

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) =	0,00
Prob > chibar2 =	1,0000

Cuadro 18 **Prueba del Multiplicador de Lagrange de Breusch y Pagan.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

Se revisó si el modelo correspondía a uno de datos de panel y la prueba realizada (Prueba del Multiplicador de Lagrange de Breusch y Pagan) reflejó que no hay variabilidad a lo largo del tiempo (es el caso de Estados Unidos, aranceles mediante preferencias arancelarias, fueron de 0%), razón por la cual, se rechaza la  $H_0$  (aplicar efectos aleatorios), dado que la  $prob > 0,05$  (1,0000), de manera que el mejor modelo de estimación es el de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), el mismo que se observa en el Cuadro Nro. 18. A la vez, se aplicaron varias pruebas para determinar cuál es el mejor modelo de estimación que cumpla los supuestos clásicos de MCO, con la finalidad de explicar el efecto de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.

#### **4.1.5. Supuestos Clásicos del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)**

- Primeramente, al realizar pruebas sobre los Supuestos Clásicos de MCO a los seis modelos especificados en el Cuadro Nro. 17, se obtuvieron los siguientes resultados:

##### **4.1.5.1. Supuesto de Linealidad**

- 1) Las estimaciones de los modelos 2,3,5 y 6, cumplen con el supuesto de linealidad, aplicada mediante el Test de Ramsey-Reset ( $mayores a prob > 0,05$ ), debido a que la forma funcional es correcta; es decir, no existen elementos no lineales que expliquen adicionalmente el comportamiento de la variable dependiente, ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano hacia Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea ( $Ln\_IngresosBanano$ ) (Y), por otra parte, las estimaciones 1 y 4, no cumplen con el supuesto de linealidad a través del Test de Ramsey-Reset ( $menores a prob < 0,05$ ), producto de que la forma funcional no es correcta, dado que aún existen elementos no lineales que expliquen el comportamiento de la variable dependiente ( $Ln\_IngresosBanano$ ). De manera que, mediante el Test de Ramsey, queda en evidencia que la

forma lineal es correcta para los modelos señalados. Véase Anexo Nro. 14.

#### **4.1.5.2. Supuesto de Normalidad**

2) Además, el modelo 1 no cumple el supuesto de normalidad ( $prob < 0,5$ ), aplicado a través de la Prueba de Asimetría y Curtosis, en vista de que los errores de estas estimaciones no se distribuyen de manera normal, mientras que los modelos 2, 3, 4, 5 y 6, cumplen con dicho supuesto ( $prob > 0,5$ ), por ende, los errores en los modelos, se distribuyen de manera normal. Véase Anexo Nro. 14.

#### **4.1.5.3. Supuesto de No Colinealidad**

3) Mediante el supuesto de No Colinealidad, realizado en base al factor de inflación de la varianza, cumplen con el supuesto todos los modelos (valores mayores a 0,05 y menores a 30), por tanto, no se tiene problemas de multicolinealidad, ya que no existe relación causal entre variables explicativas de los modelos planteados y por el mayor tamaño de la muestra. Véase Anexo Nro. 14.

#### **4.1.5.4. Supuesto de No Correlación Serial**

4) Por medio del test de Breusch-Godfrey, los modelos 1,2,3,4 y 5, no cumplen con el supuesto de no correlación serial, dado que la  $prob < 0,05$ , debido a la correlación de varianzas residuales. Por otro lado, únicamente el modelo 6, no presenta problemas de autocorrelación ( $prob > 0,05$ ), debido a que no existen variables relevantes omitidas dentro del modelo. Véase Anexo Nro. 14.

#### **4.1.5.5. Supuesto de Homocedasticidad**

5) A través de la Prueba White, las estimaciones 1, 2, 4, 5 y 6, cumplen con el supuesto de homocedasticidad ( $prob > 0,05$ ), debido a que la varianza

de los errores estocásticos de la regresión es la misma para cada observación (del 2001 al 2015 para Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea), en otras palabras, la varianza de los errores es constante. Por otra parte, únicamente el modelo 3, presenta heterocedasticidad ( $\text{prob} < 0,05$ ), esto se debe cuando la varianza de las perturbaciones no es constante a lo largo de las observaciones. Véase Anexo Nro. 14.

- 6) Hay que mencionar, además, que dentro del modelo de regresión simple:  $\text{Ln\_IngresosBanano} = f(\text{Du\_PreferenciasArancelarias})$ , es necesario incluir más variables de control para una mejor explicación de la variable dependiente  $\text{Ln\_IngresosBanano}$  (Y).

#### **4.1.6. Explicación de los Modelos Presentados en la Tabla Nro. 17.**

- Se debe agregar que, en cada estimación, las variables relevantes se muestran acompañadas de uno, dos o tres asteriscos, señalando que los coeficientes son estadísticamente significativos al 0,05, 0,01 y 0,001 de nivel de significancia. Ese es el caso para el modelo de regresión simple, la variable dummy Preferencias Arancelarias ( $\text{Du\_PreferenciasArancelarias}$ ), es estadísticamente significativa al nivel de significancia del 0,05. Por otro lado, el modelo uno, tiene como variables significativas a las preferencias arancelarias ( $\text{Du\_PreferenciasArancelarias}$ ) y el tamaño de la economía de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea en relación al tamaño de la economía mundial ( $\text{Pib/PibMundial}$ ), con un nivel de significancia de 0,001 y 0,01 respectivamente. Así mismo, para el modelo dos, se encontró como variables diferentes de cero a las  $\text{dupreferaranc}$ ,  $\text{Pib/PibMundial}$  y la tasa de urbanización ( $\text{TasadeUrbanizacion}$ ) a nivel de significancia de 0,001 para dichas variables. Para el modelo tres, las variables  $\text{Du\_PreferenciasArancelarias}$ ,  $\text{Pib/PibMundial}$  y  $\text{TasaUrbanizacion}$  son estadísticamente significativas al 0,001 y la tasa de desempleo ( $\text{TasadeDesempleo}$ ) con un nivel de significancia de 0,05. También para el modelo cuatro, las variables  $\text{Du\_PreferenciasArancelarias}$ ,  $\text{Pib/PibMundial}$ ,  $\text{TasaUrbanizacion}$  y el tipo de cambio bilateral real

(Ln\_TipodeCambioBR) son estadísticamente diferentes de cero al 0,001. Por otro lado, las variables Du\_PreferenciasArancelarias, TasaUrbanizacion, Ln\_TipodeCambioBR y la tasa de inflación (TasadeInflacion) dentro del modelo cinco, las mismas que son estadísticamente significativas al 0,001. Finalmente, en el modelo seis, todas sus variables estadísticamente significativas, siendo Du\_PreferenciasArancelarias, TasadeInflacion y precio de comercialización del banano ecuatoriano (Ln\_PreciodeVenta) al 0,001 respectivamente y el Ln\_TipodeCambioBR estadísticamente significativo al 0,01.

- Cabe resaltar, que la variable preferencias arancelarias (Du\_PreferenciasArancelarias), tiene un efecto positivo y significativo en todas las estimaciones presentadas, manifestándose como una de las más influyentes sobre el nivel de ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.
- Por consiguiente, de todos los modelos presentados y una vez hechas las pruebas de evaluación de los Supuestos Clásicos del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) el sexto es el que muestra principalmente un mejor ajuste, ya que cuenta con un coeficiente de determinación ajustado de 89,34%, es lineal en los parámetros, sus errores se distribuyen de manera normal, no presenta problemas de multicolinealidad, ni de autocorrelación, es homocedástico, y todas sus variables independientes son diferentes de cero entre un nivel de significancia de 0,01 y 0,001.

#### **4.1.7. Supuestos Clásicos del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO): Modelo 6**

He aquí un resumen de los Supuestos Clásicos del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO): Modelo más eficiente

#### 4.1.7.1. Especificación Teórica:

Ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano = f (Preferencias Arancelarias [variable dummy], ln (tipo de cambio bilateral real), tasa de inflación, ln (precio de comercialización).

#### 4.1.7.2. Especificación Matemática:

$$\text{Ln\_IngresosBanano} = f (\text{Du\_PreferenciasArancelarias} + \text{Ln\_TipodeCambioBR} + \text{TasaInflacion} + \text{Ln\_PreciodeVenta})$$

#### 4.1.7.3. Especificación Econométrica:

$$\ln(Y) = \beta_0 X_1 + \beta_1 \ln(X_2) + \beta_2 (X_3) + \beta_3 \ln(X_4) + \mu \quad (\text{Ecuación 8})$$

En donde:

Y = Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano

$X_1$  = Preferencias arancelarias (variable dummy)

$X_2$  = Tipo de cambio bilateral real

$X_3$  = Tasa de inflación

$X_4$  = Precio de comercialización por tonelada exportada

### 1. Supuesto de Linealidad

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of Ln\_IngresosBanano

Ho: model has no omitted variables

F(3, 37) = 1,63

Prob > F = 0,1982

Cuadro 19 **Test RESET de Ramsey.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

$H_0$ : Existe linealidad en los parámetros

$H_1$ : No existe linealidad en los parámetros

Como la prob > 0,05 (0,1982), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe linealidad en los parámetros.

## 2. Supuesto de Normalidad

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	joint	
				adj chi2 (2)	Prob>chi2
res1	45	0,4594	0,9987	0,56	0,7546

Cuadro 20 **Prueba de Asimetría y Curtosis.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

$H_0$ : Los errores se distribuyen de manera normal

$H_1$ : Los errores no se distribuyen de manera normal

Como la  $prob>0,05$  (0,7546), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que los errores se distribuyen de manera normal.

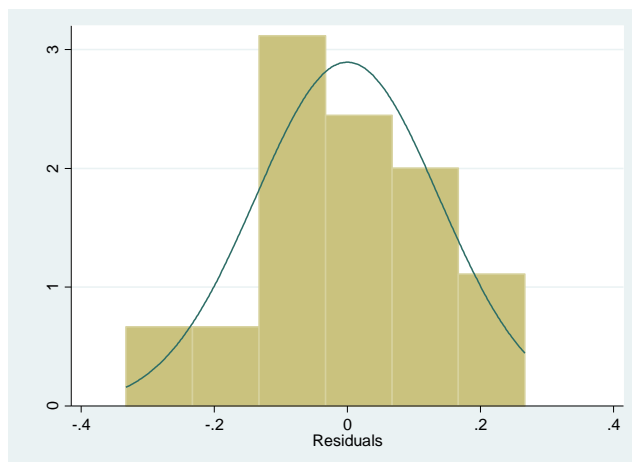


Figura 29 **Histograma de Residuos.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

La curva demuestra una forma de campana y es simétrica, por lo que los errores se distribuyen de manera normal.

### 3. Supuesto de No Colinealidad

Variable	VIF	1/VIF
TasadeInflacion	1,79	0,557417
Ln_TipodeCambioBR	1,64	0,609950
Du_PreferenciasArancelarias	1,24	0,805000
Ln_PreciodeVenta	1,08	0,928349
Mean VIF	1,44	

Cuadro 21 **Factor de inflación de la varianza (VIF).**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

**H<sub>0</sub>:** Existencia de no colinealidad

**H<sub>1</sub>:** Presenta problemas de multicolinealidad

Como la prob>0,05 e inferior a 30 (1,44), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la H<sub>0</sub> y se concluye que no hay problemas de multicolinealidad.

### 4. Supuesto de No Correlación Serial

Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation

lags(p)	chi2	df	Prob > chi2
1	2,409	1	0,1206

H<sub>0</sub>: no serial correlation

Cuadro 22 **Test de Breusch-Godfrey.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

**H<sub>0</sub>:** No existe autocorrelación

**H<sub>1</sub>:** Existe autocorrelación o correlación serial

Como la prob>0,05 (0,1206), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la H<sub>0</sub> y se concluye que no hay problemas de autocorrelación.



## 5. Supuesto de Homocedasticidad

White's test for  $H_0$ : homoskedasticity  
against  $H_a$ : unrestricted heteroskedasticity

chi2(13) = 17,32  
Prob > chi2 = 0,1852

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	17,32	13	0,1852
Skewness	2,56	4	0,6334
Kurtosis	0,35	1	0,5565
Total	20,23	18	0,3202

Cuadro 23 **Prueba White.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

$H_0$ : Existe homocedasticidad

$H_1$ : Existe heterocedasticidad

Como la  $prob > 0,05$  (0,1852), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe homocedasticidad.

### 4.1.8. Regresión Múltiple: Modelo 6

Source	SS	df	MS	Number of obs =	45
Model	7,80397155	4	1,950992890	F( 4, 40) =	93,23
Residual	0,83703528	40	0,020925882	Prob > F =	0,0000
Total	8,64100683	44	0,196386519	R-squared =	0,9031
				Adj R-squared =	0,8934
				Root MSE =	0,14466

Ln_IngresosBanano	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
Du_PreferenciasArancelarias	0,5748342	0,0509852	11,27	0,000	0,4717893 0,6778790
TasadeInflacion	-0,0419874	0,0057408	-7,31	0,000	-0,0535901 -0,0303848
Ln_TipodeCambioBR	0,5495548	0,1794499	3,06	0,004	0,1868729 0,9122366
Ln_PreciodeVenta	0,8985390	0,0797551	11,27	0,000	0,7373479 1,0597300
_cons	5,0586440	0,9202964	5,50	0,000	3,1986560 6,9186330

Cuadro 24 **Modelo de ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano hacia Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.**

**Fuente:** Estadísticas del Comercio para el Desarrollo Internacional de las Empresas (Trade Map, 2015); Market Access Map (MacMap, 2015).

Una vez determinado el modelo más eficiente, se realiza un análisis de sus coeficientes, en donde se menciona que las preferencias arancelarias (variable dummy) de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, tienen un impacto positivo sobre los ingresos de banano ecuatoriano, es decir, a medida que el Ecuador incrementa o mantiene preferencias arancelarias con Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, en promedio, los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano aumentan en un 0.57% (equivalentes a USD 255.975), manteniendo los demás factores constantes. Mientras que un incremento de 1% en la tasa de inflación de USA, Rusia y la UE, en promedio, los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano disminuyen en 0.04% (USD 17.582) aproximadamente, manteniéndose lo demás constante. Además, un incremento de 1% en el tipo de cambio bilateral real (moneda estadounidense) con Estados Unidos (misma moneda con Ecuador), Rusia y la Unión Europea, en promedio, los ingresos por exportaciones de banano aumentan en un 0.55% (USD 140.248), manteniendo los demás factores constantes. Finalmente, un incremento de 1% en el precio de comercialización del banano ecuatoriano a los mercados mencionados, en promedio, los ingresos crecen un 0.90% (USD 384.062) aproximadamente, manteniendo lo demás constante.

Tomando en cuenta los resultados obtenidos del modelo seis, se señala que la aplicación del modelo de ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano, en base a la teoría de comercio internacional de Krugman y Obstfeld, para Ecuador es exitoso, de manera que las preferencias arancelarias (Du\_PreferenciasArancelarias) de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea inciden de manera positiva sobre los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano. Lo cual da a entender, que el Ecuador al negociar preferencias arancelarias incrementa sus ingresos, dependiendo del arancel acordado con los principales socios comerciales.

## **g. DISCUSIÓN**

El trato preferencial otorgado por los países desarrollados a sus importaciones procedentes de los países en desarrollo, mediante un determinado acuerdo comercial, constituye evidentemente un elemento importante de la red global de relaciones económicas y políticas por objeto fomentar el crecimiento económico en el sur, haciendo que éstos países en desarrollo puedan participar en actividades económicamente rentables. Por lo tanto, la finalidad de dichas preferencias, consiste fundamentalmente en dar a los países en desarrollo mejores oportunidades de alcanzar, por sí mismos, un mejoramiento autónomo de su destino económico. Es por ello, que la presente investigación, se centró específicamente en las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, para de manera más concreta, ahondar en el análisis sobre el efecto que tienen éstas sobre las exportaciones de banano ecuatoriano.

Desde inicios de los noventa, en Ecuador, los sistemas de preferencias arancelarias han jugado un papel importante en el comercio exterior y en el campo de la estructura productiva-competitiva, en vista de que una negociación de aranceles mediante estas preferencias brinda un mayor nivel de ingresos al país, ya que, al no contar con aquellas, la entrada de productos se vería afectada por un elevado impuesto a los bienes exportados, afectando de esta manera, la rentabilidad del país oferente.

Es así que, las preferencias arancelarias son actualmente una de las medidas más importantes y representativas para el país en materia de exportación, considerando, además, la inexistencia de estudios que analicen la incidencia de las mismas sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, y con el ánimo de llenar este vacío en el conocimiento en tan importante área, se llevó a cabo la presente investigación.

## **1. OBJETIVO ESPECÍFICO 1:**

*Analizar la evolución de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, aplicadas al banano ecuatoriano, período, 2001 – 2015.*

### **1.1. EVOLUCIÓN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA, APLICADAS AL BANANO ECUATORIANO, PERÍODO, 2001 – 2015**

En el presente estudio, en cuanto a las preferencias arancelarias de Estados Unidos, se puede decir que, a través de una negociación en el pago de aranceles, durante el período 2001 – 2015 fueron de 0%, dado que el Ecuador perteneció a la ATPDEA hasta el 2013, a partir del 2014 se mantiene dicha tarifa, debido a los beneficios otorgados por el SGP y la NMF. Mientras que, en Rusia, se debe señalar que el año que registró el arancel más alto fue en el 2007, siendo 6,68%. En contraste, en los años 2013, 2014 y 2015, 3,19%, se evidenciaron las tarifas más bajas, resultado influenciado, en gran medida, por el efectivo accionar del Ministerio de Comercio Exterior, en el acuerdo de seguir manteniendo los sistemas de preferencias con la finalidad de disminuir el pago de impuestos. Finalmente, para la Unión Europea, el año que tuvo mayor incremento en este pago fue en el 2001 de 10,88%, sin embargo, el menor registro lo obtuvo en el 2015 que fue de 3,94%, como secuela de una importante negociación de acuerdos comerciales (preferencias arancelarias) que se han venido dando durante los últimos años.

Por otra parte, las preferencias arancelarias a través de los años 2001 – 2015, tanto para Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea fueron favorables, las mismas que tuvieron como fin aumentar el ingreso por exportaciones de banano, mediante la negociación de aranceles más bajos. Hubiese sido interesante comparar la mencionada información con investigaciones previas sobre el balance de estas preferencias para el caso de Estados Unidos, No obstante, existen estudios para Rusia, donde según Herrera en el 2012, realizó un *análisis y perspectiva de la oferta exportable del Ecuador en Rusia*, en la que estableció que el otorgamiento de

preferencias arancelarias, permite al país ecuatoriano entrar a dicho mercado con aranceles más bajos y de esta manera aumentar las exportaciones.

Además, en otra investigación recopilada, FEDEXPORT en el 2012, elaboró un informe sobre *los efectos de una eventual pérdida de preferencias arancelarias al amparo del SGP y la importancia de negociar un acuerdo con la Unión Europea*, en la que indicó que la evaluación de los efectos arancelarios de no contar con un acuerdo comercial, los productos ecuatorianos se enfrentarían a un aumento de aranceles, con su consecuente impacto sobre la competitividad.

## **2. OBJETIVO ESPECÍFICO 2:**

*Analizar la evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015*

### **2.1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO A ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2001 – 2015**

Para el período establecido, dentro de las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, el mayor año de ingresos fue en el 2015 con USD 481.074, mientras que el año 2004 obtuvo un ingreso menor de USD 228.178, de igual forma, las exportaciones más altas se dieron en el año 2009, siendo 1.283.805 toneladas y las más bajas fueron registradas en el 2012, con 860.546 toneladas. Al respecto, según PRO ECUADOR, durante el período 2009 – 2015, el menor ingreso se dio en el año 2012, dando un valor de USD 375.856 y los mayores ingresos se obtuvieron en el 2015, siendo USD 481.074, lo cual corrobora con el resultado obtenido en dicho año. Mientras que información sobre el número de toneladas exportadas al mercado estadounidense, no analizó este apartado, por lo cual, no se logró comparar con los resultados obtenidos de la investigación. Por otra parte, según el Banco Central del Ecuador, en un estudio realizado durante el

período 2008 – 2012, la menor entrada de divisas se registró en el año 2010, siendo USD 319.114 y la mayor se dio en el 2009 que fueron USD 464.848.

En lo que respecta a Rusia, durante este período de estudio, el nivel más alto de ingresos se dio en el 2015, siendo USD 553.963 y en el 2001 se reportó una baja entrada de divisas, que fue de USD 120.745, en el caso de las exportaciones, las más altas fueron en el 2007, resultando 1.397.345 toneladas, mientras que las menores se registraron en el 2001 con 491.520 toneladas. Por otro lado, de acuerdo a un análisis presentado por PRO ECUADOR durante el 2009 – 2015, el mayor nivel de ingresos fue en el año 2015 con USD 553.963 y el menor se obtuvo en el 2010, siendo USD 430.584, es así que, para el último año la información presentada por la institución coincide con los resultados del presente estudio. Sin embargo, en un estudio otorgado por el Banco Central del Ecuador, durante los años 2008 – 2012, fueron valores que concordaron a los obtenidos en el trabajo de investigación, siendo el de mayor ingreso en el año 2011 con USD 493.515 y el menor fue en el 2010 con USD 430.584.

En cuanto a la Unión Europea, el ingreso más alto se registró en el 2011 con USD 872.602 por motivo de venta de banano, por ende, el menor valor se dio en el año 2001, el cual fue de USD 324.833, en tanto que las exportaciones mayores se dieron en el 2009 y las más bajas en el 2001, 2.244.444 y 1.357.009 toneladas respectivamente. Por otra parte, a través de un estudio realizado por PRO ECUADOR, el registro de bajos niveles de ingreso fue en el 2013, siendo USD 653.906 y la mayor entrada de divisas se estableció en el año 2011, con USD 872.602, lo cual se acopló el último dato, al resultado obtenido de la investigación planteada.

En definitiva, durante el período 2001 – 2015, la Unión Europea fue el primer socio comercial del Ecuador, generando en promedio, una entrada de divisas de USD 615.789 y 1.878.577 toneladas, seguido de Rusia que fue de USD 371.768 y 1.130.504 toneladas y Estados Unidos con USD 347.409 y 1.038.313 toneladas. De acuerdo a un informe elaborado por PRO

ECUADOR en el 2013, comparte el mismo criterio que los resultados obtenidos en la investigación, siendo la Unión Europea el mayor comprador de banano ecuatoriano, seguido de Rusia y Estados Unidos, durante el período 2009 – 2015, que fue en promedio USD 789.588, USD 499.539 y USD 440.775 respectivamente.

### **3. OBJETIVO ESPECÍFICO 3:**

*Analizar el comportamiento de los principales exportadores de banano que compiten con Ecuador por el mercado de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015*

#### **3.1. PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO QUE COMPITEN CON ECUADOR POR EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA, PERÍODO 2001 – 2015**

##### **3.1.1. Estados Unidos**

De acuerdo a los resultados obtenidos de la presente investigación, durante los años 2001 – 2015, se logró determinar que Guatemala fue el principal oferente de banano, donde sus ingresos en promedio fueron USD 382.146 y 1.348.486 toneladas exportadas, siendo su nivel de producción de 2.172.504 toneladas, dando lugar a un rendimiento de 44,23 ton/ha. Seguido de Ecuador con un ingreso promedio de USD 347.409 y 1.038.313 toneladas exportadas a dicho mercado, logrando una producción bananera de 6.853.830 toneladas, con un rendimiento que fue de 32,54 ton/ha, en tercer lugar, se ubicó Costa Rica con un ingreso promedio de USD 305.816 y 908.710 toneladas enviadas al mercado estadounidense, siendo su producción de 2.083.857 toneladas, generando un rendimiento de 48,89 ton/ha, en cuarto lugar, estuvo Colombia dentro del grupo principal de oferentes de banano al país norteamericano, teniendo en promedio unos ingresos de USD 191.334 y 540.852 toneladas, obteniendo un nivel de producción que fue de 1.897.374, con un rendimiento de 26,59 ton/ha. Finalmente, en quinto lugar, se estableció Honduras, con ingreso promedio

de USD 151.771 y 478.358 toneladas enviadas a Estados Unidos, además, durante dicho período de estudio, alcanzó en promedio una producción de 724.854 toneladas, siendo su rendimiento de 31,99 ton/ha. Es necesario recalcar que, en base a los resultados obtenidos, se hace imposible realizar comparaciones, ya que no existen estudios sobre los principales competidores de Ecuador en lo que respecta al banano hacia el mercado estadounidense.

### **3.1.2. Rusia**

Para este punto, el principal oferente de banano fue indiscutiblemente Ecuador, llegando a tener un ingreso promedio de USD 371.768 y 1.130.504 toneladas exportadas al mercado ruso, logrando un nivel de producción de 6.853.830, siendo el rendimiento de 32,54 ton/ha, en segundo lugar, estuvo Costa Rica con un ingreso que fue de USD 12.975 y 36.495 toneladas exportadas, así mismo, el nivel de producción en promedio fue de 2.083.857 toneladas, obteniendo un rendimiento que fue de 48,89 ton/ha. En tercer lugar, se ubicó Colombia con una entrada de divisas de USD 4.902, siendo el volumen de exportaciones de 16.280 toneladas, puesto que su producción promedio fue de 1.897.374 toneladas con un rendimiento de 26,59 ton/ha. En cuarto lugar, se estableció Filipinas, con un ingreso de USD 2.538 y 10.555 toneladas enviadas al país euroasiático, su producción fue de 7.962.938 toneladas y el rendimiento de 18,04 ton/ha. Por último, China fue el quinto exportador de banano, llegando a tener en promedio un ingreso de USD 2.758 y 6.131 toneladas de exportación, mientras que su producción fue en promedio de 8.623.312 toneladas, siendo el rendimiento de 24,88 ton/ha. En relación con los resultados obtenidos, no se puede realizar una comparación, debido a la inexistencia de información o trabajos investigativos que aborden esta importante temática.

### **3.1.3. Unión Europea**

Con respecto al principal competidor de banano en este mercado, Bélgica se ha constituido en el primordial oferente de esta fruta, durante el período



2001 – 2015, siendo en promedio sus ingresos de USD 1.132.898 y 1.146.367 toneladas de exportación, es necesario recordar que, este país no cuenta con hectáreas para la producción de banano, ya que demanda del producto de países como Ecuador, Colombia, entre otros. En segundo lugar, se ubicó Ecuador, con un ingreso promedio de USD 615.789 y 1.878.577 toneladas exportadas a dicho mercado, la producción bananera fue de 6.853.830 toneladas con un rendimiento de 32,54 ton/ha, seguidamente de Colombia que alcanzó en promedio una entrada de divisas de USD 431.943 y 1.139.826 toneladas enviadas, por otro lado, la producción promedio, durante dicho ciclo fue de 1.897.374 toneladas con un rendimiento de 26,59 ton/ha. En cuarto lugar, estuvo Costa Rica, con un ingreso promedio de USD 305.765 y 940.254 toneladas, siendo durante este período su nivel de producción de 2.083.857 toneladas, con un rendimiento de 48,89 ton/ha. En quinto lugar, se estableció Panamá, debido a que sus ingresos en promedio fueron de USD 88.762, con un volumen de exportación que fue de 314.898 toneladas, siendo su producción en promedio de 414.459 toneladas con un rendimiento que fue de 39,46 ton/ha. A su vez, dentro de estos resultados obtenidos, de igual forma, no existen estudios basados en la competencia y oferta bananero, sobre todo dentro del mercado de la Unión Europea.

Es necesario agregar que, al no contar con estudios de exportación bananera a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, por otra parte, si se cuenta con información a nivel mundial sobre los mayores competidores de dicha fruta, es por ello, que, según la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en el 2012, en un informe denominado *principales oferentes de banano a nivel mundial*, estableció que el Ecuador fue el primer oferente de este bien durante el período 2000 – 2011 , con un ingreso promedio de USD 1.33.078, seguido de Bélgica cuyo ingreso fue USD 1.043.507, Costa Rica con USD 580.995, Colombia USD 529.119 y Filipinas con USD 356.935.

#### **4. OBJETIVO ESPECÍFICO 4:**

*Evaluar el grado de relación entre las preferencias arancelarias de Estados*

*Unidos, Rusia y la Unión Europea y los ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano, a través de un modelo econométrico, período 2001 – 2015*

#### **4.1. GRADO DE RELACIÓN ENTRE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA Y LOS INGRESOS DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO, A TRAVÉS DE UN MODELO ECONOMÉTRICO, PERÍODO 2001 – 2015**

En el análisis de los resultados, se determinó la mejor estimación para dar respuesta a nuestra pregunta de investigación, ¿las preferencias arancelarias influyen sobre las exportaciones de banano ecuatoriano?; para ello se consideró el fundamento teórico del libro denominado “Economía Internacional” de Krugman y Obstfeld, Séptima Edición, Año 2006, en base a la teoría que relacionó los acuerdos comerciales entre los cuales constan las preferencias arancelarias (variable dummy), con la exportación, el cual señala, que al mantener o tener diálogos con el propósito de obtener más acuerdos, contando con sistemas de preferencias, da como resultado un incremento en el ingreso por exportaciones, como en este caso, el banano. Por lo antes expuesto, el presente trabajo investigativo, pretende brindar un aporte actualizado dentro de la temática. Por lo que se señala, en primera instancia que al contar con preferencias arancelarias influyen positivamente sobre los ingresos por exportaciones de banano, es decir, que estas dos variables tienen una relación positiva, dado que una negociación mayor de preferencias arancelarias incrementan en un 0,30% la entrada de divisas por la venta de este producto; por otro lado, al basarse en el libro denominado Economía Internacional de Krugman y Obstfeld, Séptima Edición, Año 2006, se incluyó algunas variables de control, las cuales forman parte del estudio de este texto, (tamaño de la economía, tasa de urbanización, tasa de desempleo, tipo de cambio bilateral real, tasa de inflación y el precio de comercialización) en una regresión múltiple, es por ello, que un aumento de preferencias arancelarias a través de acuerdos comerciales incrementa en un 0,57% los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano. Donde,

además, se logró determinar que estas variables son estadísticamente significativas e influyen en los ingresos por exportaciones bananeras del Ecuador.

Del mismo modo, Trejos en el 2009, hace referencia a las preferencias arancelarias mediante la negociación de un acuerdo comercial, como una variable de afectación positiva sobre el comercio, es decir, que a medida que un país incrementa o mantiene preferencias arancelarias, aumenta la entrada de divisas para el país exportador. Lo cual concuerda con los resultados obtenidos en el presente estudio. Donde dicho autor se basa en el Modelo Gravitacional, en el que considera variables como la distancia entre países y la interacción del tamaño de sus economías (Pib/PibM).

Por otro lado, existen investigaciones que afirman una relación positiva entre la suscripción de un acuerdo comercial mediante preferencias arancelarias y los ingresos por exportaciones, es así que tenemos a Bucheli, en el 2015, por medio de un análisis de regresión robusta (modelo gravitacional) aplicado a las exportaciones de banano y camarón, realizado para el Ecuador, determinó, que el mantener acuerdos comerciales a través de preferencias arancelarias o negociar más, incrementa en un 2,37% y 2,20% respectivamente, en promedio, los ingresos provenientes de la venta de estos productos. Lo cual concuerda con los resultados obtenidos de la presente investigación, que, a mayor negociación de preferencias arancelarias, mayor entrada de divisas al país; donde el resultado del presente estudio fue un incremento de 0,57%, en comparación al 2,37% que se obtuvo de la investigación de dicho autor, esto debido a la implementación de variables cuantitativas como: la *distancia entre el país de origen y la región de destino*, *PIB per cápita del país de origen y la región de destino*, *arancel que tiene el país o la región con respecto al producto exportado por el país*, y variables dicótomas como la *moneda que toma el valor de 1 si el país de origen y la región o país de destino tienen una misma moneda oficial; y cero caso contrario* y finalmente *isla que toma el valor de 1 si el país o región destino es una isla y cero caso contrario*. Cabe recalcar, además que, sus variables independientes, empleadas en el modelo econométrico, son estadísticamente significativas, al igual que los resultados obtenidos del análisis de regresión múltiple del presente estudio.

## **h. CONCLUSIONES**

Luego de haber efectuado el presente trabajo investigativo, se plantean las siguientes conclusiones, en función de los objetivos planteados previamente.

### **1. OBJETIVO ESPECÍFICO 1:**

- Durante el período de estudio, 2001 – 2015, los aranceles aplicados al banano ecuatoriano, mediante el sistema de preferencias, para el caso de Estados Unidos, fue de 0%, debido a la pertenencia del Ecuador en la ATPDEA, la cual culminó en el 2013, y a partir del 2014 se mantiene dicha tarifa, a causa de los beneficios otorgados por el SGP y la NMF.
- Por el contrario, en Rusia, los aranceles aplicados a este producto mediante preferencias arancelarias, han sido fluctuantes a lo largo del período establecido, siendo la mayor tarifa en el 2007 (6,68%) y la menor registrada en los años 2013, 2014 y 2015 (3,19%); En cambio, para la Unión Europea, los impuestos otorgados al banano del Ecuador, han ido variando también a lo largo del período mencionado, es así que, el año de mayor arancel fue en el 2001 (10,88%) y la baja tarifa se dio en el 2015 (3,94%).

### **2. OBJETIVO ESPECÍFICO 2:**

- El principal destino de las exportaciones de banano ecuatoriano, para los años 2001 – 2015, fue la Unión Europea, seguido de Rusia y Estados Unidos, siendo respectivamente, en promedio sus ingresos USD 615.789, USD 371.768 y USD 347.409. Llegando a exportar en promedio, 1.878.577, 1.130.504 y 1.038.313 toneladas, en orden, debido a que las preferencias arancelarias constituyeron una característica que benefició al sector exportador.

### **3. OBJETIVO ESPECÍFICO 3:**

- El Ecuador ocupó el segundo lugar en el período 2001-2015 en exportaciones de banano dirigidas al mercado estadounidense, siendo en promedio, sus ingresos de USD 347.409, mientras que sus exportaciones fueron, 1.038.313 toneladas; en tanto que, el principal oferente de banano en este mercado fue Guatemala. Por lo que, en tercer lugar, se ubicó Costa Rica, seguido de Colombia y finalmente, Honduras.
- Por otro lado, el Ecuador fue el principal oferente de este producto hacia el mercado ruso durante el período 2001 – 2015, obteniendo una entrada de divisas, que, en promedio fue USD 371.768, en cambio las exportaciones fueron, 1.130.504 toneladas, seguido de Costa Rica, Colombia, Filipinas y China, que fueron los mayores competidores del país. Se debe agregar, además, que Bélgica fue el primer exportador de banano, hacia la Unión Europea; seguido de Ecuador, con ingresos provenientes de la venta de esta fruta, USD 615.789, en promedio, con un volumen exportaciones de 1.878.577 toneladas; dentro del grupo principal de exportadores, estuvieron además países como Colombia que se ubicó en tercer lugar, seguido de Costa Rica y finalmente, Panamá.

### **4. OBJETIVO ESPECÍFICO 4:**

De acuerdo a los resultados obtenidos del modelo de mínimos cuadrados ordinarios, mediante el análisis de una regresión simple y múltiple, se determinó lo siguiente:

- Al establecer la regresión simple mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO), se manifestó que, la variable independiente (preferencias arancelarias [variable dummy] de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea) explica en un 7,62% a la variable dependiente (ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano), por ende, un incremento o permanencia dentro de las preferencias arancelarias a través de la

negociación de un acuerdo comercial otorgadas al Ecuador, en promedio, los ingresos por exportaciones de banano aumentan en un 0,28%. Es necesario recalcar que, la variable explicativa (PA [variable dummy]) es estadísticamente significativa, a un nivel de significancia de 0,05.

- A través de una regresión múltiple, al incluir variables de control, como tasa de inflación, tipo de cambio real bilateral (de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea) y precio de comercialización del banano ecuatoriano (hacia dichos mercados), se logró determinar que, las variables independientes (preferencias arancelarias [variable dummy] + variables de control) explican en un 89,34% a la variable dependiente (ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano), por consiguiente, un incremento o estabilidad de preferencias arancelarias mediante acuerdos comerciales, en promedio, los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano, aumentan en un 0,57%, manteniendo los demás factores constantes. Se debe agregar además que, las variables regresoras (PA [variable dummy] + variables de control mencionadas anteriormente), son estadísticamente significativas, a un nivel de significancia de 0,001, a excepción del tipo de cambio real bilateral, que es significativo a un nivel de significancia de 0,01.

## **i. RECOMENDACIONES**

Una vez formuladas las conclusiones del presente trabajo investigativo, a continuación, se presentan las siguientes recomendaciones, que de acogerse se contribuiría, en alguna medida, a la solución de la problemática investigada:

### **1. DE LA CONCLUSIÓN DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:**

- Que el Ministerio de Comercio Exterior, siga diversificando la negociación de sistemas de preferencias arancelarias a nivel mundial, tratando de que el producto a exportar, en este caso el banano, tenga que pagar el mínimo o eliminación total del arancel, con la finalidad de alcanzar un mayor nivel de ingresos y, por ende, la obtención de un mejor crecimiento y desarrollo económico para el país.

### **2. DE LA CONCLUSIÓN DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:**

- A través del Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana conjuntamente con el Ministerio de Comercio Exterior, establezcan más acuerdos de libre comercio e integración económica, con Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, con el fin de incrementar el volumen de exportación bananera, que permita a su vez, aumentar la entrada de divisas al país, de tal forma que, contribuya a mejorar la economía ecuatoriana.

### **3. DE LA CONCLUSIÓN DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3:**

- Que el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), implemente un plan de capacitaciones para fortalecer al sector bananero del Ecuador, además, realizar inversiones que permitan a la producción de banano diversificarse y tecnificarse, para de este modo

lograr ser más competitivos en el mercado externo, generando nuevas fuentes de ingreso para el país.

- Que la Federación Ecuatoriana de Exportaciones (FEDEXPOR), en conjunto con la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) y la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), asesoren y promuevan las exportaciones bananeras, con el objetivo de orientar y fomentar la inclusión de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en la participación de mercados internacionales, contribuyendo de esta forma, a la competitividad del sector bananero ecuatoriano y por tanto, beneficiando a la economía.

#### **4. DE LA CONCLUSIÓN DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 4:**

- Que la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) en conjunto con el Ministerio de Comercio Exterior, implementen políticas y/o estrategias administrativas a fin de mantener el grado de relación existente entre el sistema de preferencias arancelarias y los ingresos por exportaciones de banano, es decir, conservar el efecto positivo entre estas dos variables. Además, se recomienda que el modelo de análisis de regresión múltiple sea aplicado para el sector bananero, lo que, sin duda, ayudaría a incrementar aún más la entrada de divisas y, por ende, contribuiría a la conservación de la mencionada relación existente entre dichas variables.



## j. BIBLIOGRAFÍA

- Arias, M. & Calle, S. (2010). *Efecto del incremento de los aranceles en la balanza comercial del Ecuador período junio 2007-junio 2009; Análisis por sector*. Repositorio Digital Universidad de Cuenca. Cuenca - Ecuador. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1524/1/tif85.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Política de Comercio Exterior*. Publicación Digital. Quito- Ecuador. Obtenido de [http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Banco Central de Ecuador (BCE).
- BCE. (2008). *Datos de la Inflación anual*. Sistema de Información Macroeconómica (Versión Beta). Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de [http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqs\\_appbo01:6400@658966JNJ64Lp7xM4p6pgWRmn755Q658964J1KeCvylIECoXeldTg7c0zm](http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqs_appbo01:6400@658966JNJ64Lp7xM4p6pgWRmn755Q658964J1KeCvylIECoXeldTg7c0zm).
- Blasco, B. (2016). *Diccionario Económico EXPANSIÓN*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/teoria-de-la-ventaja-absoluta.html>
- Bucheli, R. (Septiembre de 2015). *Impacto potencial en las exportaciones de banano y camarón ecuatoriano hacia la Unión Europea, 2015-2019, dada la suscripción de un acuerdo comercial entre ambas partes*. Quito. Obtenido de Repositorio Digital de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Cafiero, J. (2005). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República de Argentina*. Obtenido de Centro de Economía Internacional: <http://cei.mrecic.gob.ar/userfiles/4%20modelos%20gravitacionales%20para%20el%20 analisis%20del%20comercio.pdf>
- Chacholiades, M. (1991). *Economía Internacional*. Santa Fé de Bogotá: Mc Graw Hill.
- Cheesman, E. E. (1948). Classification of the Bananas III. En E. E. Cheesman, *Critical Notes on Species. c. Musa paradisiaca L. and Musa sapientum L.*
- Chiriboga, M. (1982). *Jornaleros, grandes propietarios y exportación cacaotera*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2014). *Macroeconomía*. Mc Graw Hill .

- Duch, N. (2014). *La teoría de la localización*. Repositorio Digital de la Universidad de Barcelona. Barcelona - España. Obtenido de [http://www.eco.ub.es/~nduch/postgrau\\_archivos/Duch\\_localizacion.pdf](http://www.eco.ub.es/~nduch/postgrau_archivos/Duch_localizacion.pdf)

Oficina Europea de Estadística (EUROSTAT).

- EUROSTAT. (2012). *Comercio Internacional de Mercancías*. Publicación Digital. Luxemburgo - Luxemburgo. Obtenido de [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods/es](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es).

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

- FAO. (2006). *Aranceles aplicados al banano*. Publicación Digital. Roma - Italia. Obtenido de <http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>.
- FAO. (2012). *Principales oferentes de banano a nivel mundial*. Publicación Digital. Santiago - Chile. Obtenido de <http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>.

Facultad de Derecho de Universidad de la República de Uruguay (FDER).

- FDER. (2013). *Teorías del Comercio Internacional*. Publicación Digital. Montevideo - Uruguay. Obtenido de <http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/comercio-matutino/unidad-v-grupo-matutino/teorias-del-comercio-internacional-material-de-apoyo.pdf>.

*Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPORT)*

- FEDEXPORT. (2012). *Efectos de una eventual pérdida de las preferencias arancelarias al amparo del Sistema General de Preferencias (SGP) y la importancia de negociar un acuerdo con la Unión Europea*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de Federación Ecuatoriana de Exportadores: [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20\(Documento\)%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20(Documento)%20(1).pdf)
- Flores, M. (2007). *La Protección Jurídica para el Cacao Fino y de Aroma en el Ecuador*. Quito.
- García, L. (2010). *Asociación Ecuatoriana de Banano del Ecuador*. Obtenido de [http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA\\_BANANE](http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANANE)

- González, R. (2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional. Información Comercial Española.*
  - Guillén, A. (s.f.). *El Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)* . Obtenido de Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO: [http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A\\_GUILLEN3.pdf](http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A_GUILLEN3.pdf)
  - Gwartney, J. (1997). *Economía del sentido común, lo que todo el mundo debería saber sobre riqueza y prosperidad.*
  - Herrera, D. (2014). *Análisis y perspectiva de la oferta exportable del Ecuador en Rusia. Repositorio Digital de la Universidad Tecnológica Equinoccial.* Quito - Ecuador. Obtenido de Repositorio Digital de la Universidad Tecnológica Equinoccial: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/8362>
  - Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional-Teoría y Política.* Madrid: Addison Wesley.
  - Liger, D. & Vera, C. (2014). *Análisis situacional del banano ecuatoriano y su incidencia en la balanza comercial período 2009-2013.* Repositorio Digital de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Guayaquil - Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/2699>
  - Manguashca, L. (1992). *El "boom" bananero ecuatoriano.* Quito.
  - Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía.* Ciudad de México: Cengage Learning.
- Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO)
- MINECO. (2014). *Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP).* Madrid-España. Obtenido de <http://www.comercio.mineco.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-spg.aspx>.
- Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Congreso de los Estados Unidos aprueba la renovación del Sistema General de Preferencias a Ecuador.* Quito - Ecuador.
  - Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Ministerio de Comercio Exterior promueve la extensión de las preferencias arancelarias.* Quito - Ecuador. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/ministro-de-comercio-exterior-promueve-la-extension-de-las-preferencias-arancelarias/>.
  - Moral, E. (2006). Modelos econométricos e información estadística. En E. M. Moral, *Introducción a la econometría* (págs. 3-4).

Fuerza Naval del Ecuador (NAVAL)

- NAVAL. (2012). *Situación Geográfica del Ecuador*. Guayaquil - Ecuador. Obtenido de [http://www.inocar.mil.ec/docs/derrotero/derrotero\\_cap\\_I.pdf](http://www.inocar.mil.ec/docs/derrotero/derrotero_cap_I.pdf).
- Organización Mundial del Comercio (OMC).
- OMC. (2016). *Definición de Nación más Favorecida (NMF)*. Publicación Digital. Ginebra - Suiza. Obtenido de <https://www.wto.org/index.htm>.
- Organización de las Naciones Unidas. (2009). *Geografía*. Publicación Digital. Madrid - España.
- Organización Internacional del Trabajo. (2008). *Seminario sobre el Empleo y desempleo: Análisis y pertinencia de los conceptos básicos de las estadísticas*. Publicación Digital. Ginebra, Suiza.
- Pozo, P. (2011). *El comercio exterior: análisis histórico cualitativo y cuantitativo de las exportaciones de los productos tradicionales del Ecuador en los últimos cinco años*. Repositorio Digital de la Universidad de Cuenca. Cuenca - Ecuador. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (PROECUADOR).
- PRO ECUADOR. (2012). *Boletín mensual de comercio exterior ministerio de relaciones exteriores comercio e integracion unidad de inteligencia comercial e inversiones*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de <http://docplayer.es/9719373-Boletin-mensual-de-comercio-exterior-ministerio-de-relaciones-exteriores-comercio-e-integracion-unidad-de-inteligencia-comercial-e-inversiones.html>
- PRO ECUADOR. (2012). *Exportaciones de banano*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/banano/>.
- PRO ECUADOR. (2016). *Guía Comercial de Rusia*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PRO ECUADOR. (2016). *Guía Comercial de Rusia*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PRO ECUADOR. (2016). *Guía Comercial de Rusia*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_ft2016\\_rusia-2/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ft2016_rusia-2/)
- PRO ECUADOR. (2016). *Guía Comercial de Rusia*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)

- PRO ECUADOR. (2016). *Guía Comercial de Rusia*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/alertas-inteligencia-comercial/>
- PRO ECUADOR, I. C. (2013). *Análisis del Sector Bananero*. Publicación Digital. Guayaquil - Ecuador.
- Restrepo, Y. (2013). *Calameo*. Obtenido de <http://es.calameo.com/accounts/2203237>  
Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (SINAGAP).
- SINAGAP. (2013). *Precios Internacionales*. Publicación Digital. Quito - Ecuador. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/precios-internacionales>
- Tintner, G. (1968). *Methodology of Mathematical Economics and Econometrics*. Chicago: The University of Chicago Press..  
Estadísticas del Comercio para el desarrollo Internacional de las Empresas (TRADE MAP).
- Trade Map, E. d. (2015). *Exportaciones de banano al mundo*. Publicación Digital. Ginebra - Suiza.
- Trejos, A. (2009). *Repositorio Digital de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Repositorio Digital de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/1/S2009441\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/1/S2009441_es.pdf)
- Urbina, N. (2012). Obtenido de <http://nurygaby69.blogspot.com/2012/10/unidad-iii-la-teoria-de-los-aranceles.html>

k. ANEXOS.

ANEXO A.



PROYECTO DE TESIS

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**NIVEL DE GRADO**

**CARRERA DE ECONOMÍA**

**Tema:**

INCIDENCIA DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO, PERIODO 2001 – 2015

Tesis previa a la obtención del grado de Economista

**Autor:**

Vicente Vladimir Chuico Muñoz

1859

Loja – Ecuador

2016

## **a. TEMA**

INCIDENCIA DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS, RUSIA Y LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO, PERIODO 2001 – 2015.

## **b. PROBLEMÁTICA**

### **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La industria bananera es uno de los sectores económicos más importantes del país, debido a su gran contribución en el PIB, en el fisco y en el comercio exterior, especialmente en lo que respecta a la balanza comercial no petrolera, donde este rubro es el de mayor participación, es por ello, que la producción del banano ha representado una de las principales actividades económicas generadoras de empleo e ingresos al país (mediante la comercialización internacional) (Liger & Vera, 2014).

A pesar de ser Ecuador el principal exportador de banano a nivel mundial, la falta de negociación en la aplicación de aranceles dentro de las preferencias arancelarias, han sido un obstáculo sobre el nivel de ingresos por exportación a través de los años (sobre todo en la década de los 80 y principios del 2000), en vista de que países como Rusia, Estados Unidos y la Unión Europea, principales demandantes de este producto, aplicaron aranceles que fueron desde el 2% al 16% según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Por todo lo expuesto, durante los años (2003- 2008) las exportaciones de banano disminuyeron su participación de 0,08% a 0,03% en las exportaciones totales, debido a las tarifas aplicadas por dichos países, producto de este problema, países competidores en este campo, como Bélgica, Costa Rica, Guatemala, Colombia, entre otros, empezaron a aplicar medidas económicas que han ido perjudicando aún más las exportaciones

del banano, que si bien siguen siendo las más altas del país y las de mayor intervención a nivel mundial.

La exportación bananera ecuatoriana hacia los Estados Unidos se ha visto beneficiada, a partir del año 1992 hasta el 2012 por la ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas), la cual ofrecía, entrada de productos sin pago de aranceles. Sin embargo, en el año 2013 el Ecuador renuncia a ella, sin que esto conlleve a que se aplique una posible tarifa a las exportaciones de banano, debido a la existencia del SGP (Sistema General de Preferencias) y al esquema NMF (Nación Más Favorecida), que promueve el progreso económico de los países en vías de desarrollo, lo que sigue manteniendo el arancel en cero.

En el caso de la Unión Europea, el 45,6% de las exportaciones ingresaron con arancel de 0%, 17% por nivel de preferencia arancelaria (NMF) y 83% por Sistema General de Preferencia (SGP), esto se explica por la mayoritaria participación del banano en la estructura de exportaciones del Ecuador, producto que mantiene hasta la fecha una tarifa de 132 Euros por tonelada.

Por otra parte, el consumo de banano en Rusia ha crecido con el pasar de los años. Dado que en 1994 se consumieron 200 mil toneladas; mientras que en el 2000 pasó a 600 mil toneladas; y en el 2011 se estableció un récord, llegando a 1,2 millones de toneladas, considerando que el arancel aplicado en aquel entonces fue 6,05%. Así mismo, esta cifra, por sí sola resalta a la vista y deja en evidencia la gran importancia que tiene el mercado ruso para Ecuador. (PRO ECUADOR, 2012).

Es necesario recalcar que, la reducción de las exportaciones de banano ecuatoriano se ve afectada principalmente por la falta de negociación en la aplicación de aranceles dentro de las preferencias arancelarias otorgadas por los principales demandantes: Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea; sin dejar de lado la participación de países competidores en este campo, como Bélgica, Costa Rica, Guatemala, Colombia, entre otros, que ofrecen



su producto a estos países a un precio menor que el ecuatoriano, debido a acuerdos comerciales que se han pactado con los principales demandantes de banano.

Por todo lo expuesto, se considera conveniente realizar un estudio investigativo a través del cual se pueda determinar, cómo afectan las preferencias arancelarias a las exportaciones del banano ecuatoriano, es decir, ¿qué pasaría si el Ecuador no cuenta con preferencias arancelarias? Es así que, para una mejor explicación es incluir variables adicionales que de acuerdo a la teoría del comercio puedan afectar las exportaciones del mismo. Por tanto, la presente indagación tiene por finalidad brindar un aporte práctico al comercio internacional del Ecuador, debido a su relevancia científico - económico en el país. Finalmente, es necesario mencionar que, debido a la escasa investigación de este tema, el trabajo a realizarse servirá como fuente de consulta para futuras investigaciones.

## **2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo han influido las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, durante el periodo 2001 – 2015?

## **3. ALCANCE DEL PROBLEMA**

Para la realización del presente trabajo de investigación se utilizará bases de datos de fuentes oficiales, en el período comprendido del 2001 – 2015.

En cuanto a la disponibilidad de recursos, se debe mencionar que se contará con los suficientes recursos tales como humanos, físicos, tecnológicos, bibliográficos y el tiempo de dedicación exclusiva, con la finalidad de determinar cómo las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea influyen sobre la exportación bananera del Ecuador.

#### **4. EVALUACIÓN DEL PROBLEMA**

El problema está delimitado en función del tiempo (2001 – 2015), espacio (Ecuador) e información necesaria existente (fuentes secundarias). La redacción del problema se realizará de manera sencilla para que sea de fácil comprensión.

Cabe mencionar que las preferencias arancelarias son conocidas como desgravación, en vista de que surgen de la negociación entre los socios comerciales con el fin de beneficiar el intercambio de manera recíproca para las partes dentro del acuerdo. Técnicamente esta desgravación es aplicada como una rebaja porcentual sobre el arancel Ley de Preferencias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA) en la cual Ecuador se benefició hasta el 2013, mientras que en el Sistema General de Preferencia (SGP) y Nación Más Favorecida (NMF) se encuentra vinculado hasta la actualidad.

Además, se puede mencionar que los efectos de las preferencias arancelarias, benefician a quien proceda a ingresar mercancía a países con acuerdos comerciales, como es el caso de Ecuador que exporta banano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, siendo menos conveniente para quienes decidan hacerlo desde otros mercados.

Con respecto al marco de acuerdos comerciales, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio, la desgravación a cero puede tener alcance inmediato o tener un carácter gradual, es el caso de Colombia y Perú que mantienen acuerdos comerciales (TLC) con la Unión Europea y hace que su producto de exportación bananera tenga un arancel más bajo que el producto ecuatoriano.

Ahora bien, el problema que principalmente se presenta, es que los ingresos percibidos por la exportación del banano ecuatoriano aportan gran parte al presupuesto del estado, y si este cae se ve afectada la balanza comercial y por ende se frena el crecimiento, si no se da las medidas correctivas, como tratar de llegar a tener más acuerdos comerciales con los principales demandantes de banano ecuatoriano, como es el caso de una reducción de

los aranceles para lograr un mayor nivel de exportación y en consecuencia, obtener mayores ingresos para la economía ecuatoriana.

Es por ello, que se ve la necesidad e importancia de que este tipo de investigación se realice, puesto que permitirá conocer los efectos que ocasionan las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre la exportación de banano ecuatoriano, mediante un modelo econométrico, analizando, además, otras variables que afecten a la exportación bananera.

## **5. PREGUNTAS DIRECTRICES**

- **¿Cómo han evolucionado las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, periodo 2001 - 2015?**
- **¿Cómo se han desarrollado las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, periodo 2001 – 2015?**
- **¿Las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea afectan a las exportaciones de banano ecuatoriano?**

## **c. JUSTIFICACIÓN**

### **1. JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA**

La base fundamental sobre la cual, la Universidad Nacional de Loja, busca establecer el vínculo entre el estudiante y la colectividad a fin de lograr ser excelentes profesionales; que no solo tenga conocimientos teóricos, sino también que se capacite para resolver cualquier eventualidad que ha futuro se presente. Como estudiante del décimo módulo de la Carrera de Economía he considerado necesario el estudio del siguiente tema de investigación: “Incidencia de las Preferencias Arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las Exportaciones de Banano Ecuatoriano, período 2001 - 2015.” Lo cual permitirá reforzar todos los conocimientos adquiridos hasta la actualidad, y que serán complementados con la investigación y práctica en el desarrollo de este tema y por qué es un requisito exigido por la Universidad previo a la obtención del título de Economista.

### **2. JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA**

El banano es un producto altamente exportable en el Ecuador, como materia prima, tiene una alta demanda en el mercado internacional, en especial en Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea. Además, constituye el segundo producto de mayor exportación, después del petróleo; la producción del banano ha representado una de las principales actividades económicas generadoras de empleo e ingresos al país (mediante la comercialización internacional).

Y es por ello, que la presente investigación se justica económicamente, ya que este trabajo está enfocado principalmente a las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, con la finalidad de determinar los efectos que ocasionan las preferencias arancelarias de dichos países al sector bananero del Ecuador.

### **3. JUSTIFICACIÓN SOCIAL**

Con la investigación se busca analizar el efecto de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, en vista de que no sólo afecta al sector exportador, sino también a las familias involucradas en esta actividad, a la vez, este estudio sirva como base para futuras investigaciones, para que las autoridades pertinentes puedan desarrollar, formular, plantear proyectos, que permitan mejorar la situación del sector bananero del Ecuador y por ende la de las familias involucradas en el mismo con la finalidad de un alcanzar un mayor desarrollo económico y consecución del buen vivir.

## **d. OBJETIVOS**

### **1. OBEJTIVO GENERAL**

- Examinar el efecto de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, mediante un estudio descriptivo-econométrico, con el propósito de establecer su incidencia sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.

### **2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar la evolución de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, aplicadas al banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.
- Analizar la evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano a Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015.
- Analizar el comportamiento de los principales exportadores de banano que compiten con Ecuador por el mercado de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015.
- Evaluar el grado de relación entre las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y los ingresos de las exportaciones de banano ecuatoriano, a través de un modelo econométrico, período 2001 – 2015.

## **e. MARCO TEÓRICO**

### **1. ANTECEDENTES**

El banano es la fruta más popular del mundo. De hecho, no es un árbol sino una hierba alta que crece hasta 15 metros. Cabe mencionar que, es originario de la región indomalaya, es por ello, que se propagaron desde Indonesia hacia el sur y el oeste, alcanzando Hawái y la Polinesia. Al mismo tiempo, los comerciantes europeos llevaron noticias del árbol a Europa alrededor del siglo III a. C., pero no lo introdujeron hasta el siglo X. Finalmente, de las plantaciones de África Occidental los colonizadores portugueses lo llevarían a Sudamérica en el siglo XVI. (Cheesman, Classification of the Bananas III, 1948).

Con respecto a Ecuador, el inicio de lo que hoy se conoce como el “boom” bananero tuvo su génesis entre los años 1944 y 1948 durante el gobierno del presidente Galo Plaza Lasso, quien aconsejado por Clemente Yerovi, solicitó la concesión de un crédito estimado en 22 millones de sucres para comenzar el cultivo de esta fruta en el país, como resultado de la oportunidad de mercado que se manifestó luego de los huracanes que azotaron la costa del Caribe en dicha época y que destruyó las plantaciones de banano que se cultivaban en Centro América. (Ledesma, 2010).

Es así como se desarrolló la industria bananera en el Ecuador, gracias a la visión que tuvieron tanto Yerovi como Plaza Lasso, para aprovechar el cultivo de esta fruta y comenzar a abastecer tanto el mercado local como el internacional. Según los datos de aquella época Ecuador exportaba un promedio de 4 millones de racimos, y para 1952 las exportaciones crecieron 4 veces más, situación que desde entonces no ha tenido comparación con ningún otro período de la expansión bananera del país; por tanto, como consecuencia de esta expansión se evidenció también el ingreso de divisas que pasaron de 66.2 millones de sucres hasta 320.7 millones. Desde ahí, el presidente Galo Plaza Lasso logró que el Ecuador se convierta en el exportador de banano más importante del mundo. (Ledesma, 2010).

Actualmente, el sector bananero del Ecuador exporta un promedio de 270 millones de cajas, lo que equivale a 1.900 millones de dólares y cerca de 90 millones de dólares en impuestos para el Estado, siendo un producto muy importante para la economía ecuatoriana y el fisco. En el mismo sentido, las cifras constituyen más del 25% del Comercio Mundial del Banano, el 50% del PIB agrícola y el 11% de las exportaciones totales tanto petroleras como no petroleras en el Ecuador. Por consiguiente, el banano es la segunda fuente de ingresos del Ecuador, constituyéndose de este modo en un elemento clave para la economía.

Así mismo, la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPORT, 2012), en un informe denominado Efectos de una Eventual Pérdida de las Preferencias Arancelarias al Amparo del Sistema General de Preferencias (SGP) y la Importancia de negociar un Acuerdo con la Unión Europea; indica que la Unión Europea (UE) es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras del Ecuador abarcando cerca del 30% del total; por lo que la evaluación de los efectos arancelarios netos de no contar con un acuerdo comercial que consolide y profundice las condiciones actuales de competencia, revela la magnitud del aumento de costos al que se enfrentarían los productos ecuatorianos, con su consecuente impacto sobre la competitividad.

Con respecto a este tema, Liger & Vera (2014), en su trabajo de tesis denominado: Análisis Situacional del Banano Ecuatoriano y su Incidencia en la Balanza Comercial, Periodo 2009-2013; a través de una investigación de carácter cuantitativo, manifiestan que el impacto del banano en la economía local es muy favorable, puesto que constituye uno de los sectores más dinámicos al emplear un conjunto de empresas relacionadas, dentro de su cadena de valor, situación que incide mucho en la generación de plazas de trabajo y por ende, al mejoramiento de la calidad de vida de los ecuatorianos. Ante esta situación, el aporte del gobierno nacional es preponderante para dinamizar aún más este sector a través de programas de buenas prácticas de agricultura, políticas de fijación de precio y demás



mecanismos que garantizan un comercio justo de la fruta y da mayores oportunidades de desarrollo a los pequeños productores.

Por otro lado García (2014), en su investigación denominada: La Política Comercial de la Unión Europea en la Exportación del Banano Ecuatoriano y su Efecto en la Economía Nacional, Periodo 2009 – 2012; mediante un análisis descriptivo, logró determinar que el primer socio comercial del Ecuador es Estados Unidos, seguido de la Unión Europea, sin embargo y pese a la crisis económica mundial no existen acuerdos internacionales que liberalicen el comercio del banano, el arancel sigue siendo perjudicial para dicho producto, puesto que Ecuador está regido a los acuerdos de liberalización de aranceles y apertura de entrada y salida del banano, ya que podrían perder competitividad en el mediano plazo, y la producción nacional aún no se encuentra capacitada para sostener una apertura comercial.

Además, Herrera (2014), en su trabajo investigativo: Análisis y Perspectiva de la Oferta Exportable del Ecuador en Rusia; por medio de un estudio exploratorio-descriptivo, establece que las negociaciones comerciales de Ecuador con Rusia son favorables para los dos países. Ecuador tiene oportunidad para exportar variedad de productos no tradicionales y de esta manera aumentar la participación comercial con dicho mercado. Además, expresa que existen aranceles que benefician a ciertos productos ecuatorianos, ya que Rusia otorga preferencias arancelarias, a través del sistema general de preferencias (SGP) y de la nación más favorecida (NMF); esto permite al Ecuador entrar a dicho mercado con aranceles más bajos, presentando todos los documentos y de esta manera aumentaron las exportaciones.

Finalmente, en base a los trabajos de investigación consultados, se puede decir que, las exportaciones de banano constituyen una fuente de ingresos importante para el Ecuador, pese a ello, no existen acuerdos que permitan la libre comercialización del mismo, siendo los principales socios comerciales Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea.

Es importante recalcar que, de acuerdo al tema investigativo a realizar, no existe suficiente información con respecto a la incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano; por tal motivo el desarrollo de esta investigación aportará con conocimiento e información actualizada sobre la temática que puede ser utilizada para futuras investigaciones.

## 2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA O CIENTÍFICA.

### 2.1. ECUADOR

#### 2.1.1. Situación geográfica

Mapa Nro. 1. Mapa de la República del Ecuador



Fuente: Instituto Geográfico del Ecuador

La República del Ecuador se halla situada en la costa noroccidental de América del Sur, en la zona tórrida del continente americano. La parte continental está ubicada entre los paralelos 01°30' N y 03°23.5' S y los meridianos 75°12' W y 81°00' W. Al territorio nacional le atraviesa la línea ecuatorial, precisamente 22 Km al N de la ciudad de Quito, que es su capital. Es un país continental con preponderancia marítima, pero con un

desarrollo de más de 1200 Km de costas, sin contar con el Archipiélago de Galápagos e islas continentales. (NAVAL, 2012).

### **2.1.2. Extensión**

El Ecuador, luego de la firma del Protocolo de Río de Janeiro de 1942 y el Acuerdo de Paz del 26 de octubre de 1998 con Perú, cuenta con las siguientes extensiones: Continental 262.826 Km<sup>2</sup> y región Insular 7.844 Km<sup>2</sup>, totalizando una extensión territorial de 270.670 km<sup>2</sup>. (NAVAL, 2012)

### **2.1.3. Regiones geográficas**

La Cordillera de los Andes atraviesa al Ecuador de Norte a Sur, dividiendo al territorio continental en tres regiones naturales que son:

- Región Litoral o Costa.
- Región Interandina o Sierra.
- Región Oriental o Amazonía.

Cabe indicar que el país tiene como cuarta región a la Región Insular o islas Galápagos y como una quinta región el territorio en el cual se tiene presencia en el continente Antártico. (NAVAL, 2012).

## 2.1.4. Principales actividades económicas



**Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca:** Esta sección incluye la explotación de recursos naturales, vegetales y animales, comprendiendo las actividades de cultivo, cría y reproducción de animales, la explotación de madera y la recolección de otras plantas, de animales o de productos animales en explotaciones agropecuarias o en sus hábitats naturales.



**Explotación de minas y canteras:** Esta sección abarca la extracción de minerales que se encuentran en la naturaleza en estado sólido (carbón y minerales), líquido (petróleo) o gaseos o (gas natural). La extracción puede ser lograda por diferentes métodos .



**Industria manufacturera:** El producto de un proceso manufacturero puede ser un producto acabado, en el sentido de que está listo para su utilización o consumo, o semiacabado, en el sentido de que constituye un insumo para otra industria manufacturera. El producto de las refinerías de alúmina.



**Construcción:** Esta sección incluye las actividades de construcción general especializada en edificios y obras de ingeniería civil. Se incluye las nuevas obras de reparación, adición y alteración, la construcción de edificios pre fabricados o estructuras en el lugar así como también las construcciones de naturaleza temporal.



**Comercio al por mayor y al por menor:** En esta sección el comercio al por mayor y menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de artículo, y la realización de servicios secundarios para la venta al por mayor y al por menor son los pasos finales en la distribución de la mercadería. Contiene la reparación de vehículos automotores y motocicletas.

**Fuente:** Banco Central de Ecuador e Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

## 2.2. HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL ECUADOR

### 2.2.1. Del Cacao al Banano

En el año 1526 Francisco Pizarro, descubre el cacao en lo que hoy se llama Esmeraldas, y en la Isla Puná su cultivo se expandió y fue el inicio de todo lo que, a lo largo de la vida colonial, y más tarde de la republicana llegaría a ser la mercancía tradicional del Ecuador, convirtiéndose en el producto símbolo del país.

Con respecto a las exportaciones de cacao, éstas comenzaron, entre los siglos XVIII y XIX, después del auge de los cultivos de la Costa y específicamente en el año 1879, con la cantidad de un millón de quintales

(4.500 toneladas métricas). Es así que el Ecuador se convierte en el mayor exportador hasta inicios del siglo XX. (Chiriboga, 1982).

Cabe recalcar que, fue una época de progreso y desarrollo de grandes edificaciones. Además, se recibió el reconocimiento a la calidad y fue el mejor pagado en las Bolsas de Londres y Hamburgo. A su vez, a la calidad superior se la denominaba “ARRIBA”, nombre que provenía de las lanchas que venían “río arriba” cargadas de sacos de cacao para ser exportados desde el puerto de Guayaquil. Es por esto que, grandes casas chocolateras emplean el término arriba para promocionar sus chocolates hechos con cacao ecuatoriano, que se caracteriza por tener notas sensoriales frutales que lo distingue de los demás y que le da el toque de exquisitez al producto final. (Flores, 2007).

Por otra parte, según el Banco Nacional de Fomento, en 1918 cuando Ecuador exportaba aproximadamente 50.000 toneladas métricas. aparece la “monilla”, enfermedad que junto a la “Escoba de bruja” devastaron las plantaciones de cacao hasta llegar a reducir a menos de la mitad la producción. Ante estas enfermedades, la baja de precio, debido a crisis globales, entre otros, el Ecuador hace su mejor esfuerzo para mantener el cultivo.

Por consiguiente, recién en 1942 con el incremento de la demanda, mejoran los precios y esto neutraliza la baja producción; pero en 1948 con la llegada de la United Fruit Company muchos productores cambiaron el cultivo del cacao por el de banano. (Gordón, 2011).

## **2.3. EL BANANO**

### **2.3.1. HISTORIA DEL BANANO**

Volviendo al tema que nos ocupa, según Manguashca (1992), manifestó que a partir de 1950 el Ecuador volvió a insertarse en el mercado internacional a través de la producción de banano, iniciando de la mano de este producto, un período de prosperidad.

Más aún, el proceso inicial de expansión del banano duró hasta fines de 1950 y se sustentó en las pequeñas y medianas plantaciones, debido a una política que fomentaba este tipo de producción por parte del gobierno y evitaba la concentración de tierra y capital en pocas manos, como sucedió con el auge cacaotero. Producto de aquello, este proceso desencadenó la formación de una burguesía agraria que fortaleció a la clase media, la cual, según la concepción gobiernista, era la portadora de los valores democráticos, dado que, la estrategia apuntaba a crear una sociedad con mayor capacidad de consumo. Por lo que, las empresas transnacionales como la United Fruit Co. Intervino únicamente en la etapa de comercialización.

Durante los años 60, las plantaciones centroamericanas empezaron a recuperarse, lo que supuso una disminución de la demanda para la fruta ecuatoriana. Es así que, la crisis de sobreproducción y la presencia de plagas golpearon con fuerza a los pequeños y medianos productores, quienes no contaban con el capital para hacer frente a períodos de crisis o nuevas inversiones. Por tanto, la quiebra de los pequeños productores fue aprovechada por los grandes propietarios, quienes iniciaron la etapa bananera de la gran plantación en la Costa ecuatoriana y muchas veces estos combinaban la producción con la actividad exportadora, imponiendo precios a los pequeños productores que aún hoy subsisten en el agro de la Costa.

Habría que decir también, que la creciente demanda de banano de Europa y Estados Unidos y el impacto de plagas y huracanes en las plantaciones centroamericanas fueron dos factores que pesaron para que el gobierno de Galo Plaza Lasso se pusiera como objetivo convertir a Ecuador en productor de banano. Así mismo, la mano de obra barata, la disponibilidad de tierra agrícola, la política de fomento del gobierno que incluía créditos y obras de infraestructura y la ausencia de plagas y huracanes en el país, sentaron las condiciones para que el Ecuador fuera el primer productor mundial de la fruta. Se debe agregar que, la exportación de banano fue el eje de la economía ecuatoriana hasta los años 70, cuando fue suplantada por el petróleo.

No obstante, económicamente los efectos del auge bananero en el país fueron importantes. Debido a que se profundizó el modelo de desarrollo capitalista en relación con el mercado mundial. Por lo que Ecuador se insertó en un orden internacional en el que asumió claramente el papel de proveedores. Al mismo tiempo, se produjo un aumento de la producción nacional en distintos órdenes, se expandieron las relaciones salariales, creció el mercado interno y la economía se diversificó. Producto de lo mencionado anteriormente, los sectores que crecieron fueron: la industria, la construcción, la pesca industrial, la producción agropecuaria, el comercio, la banca, el transporte y las comunicaciones. (Maignashca, 1992).

## **2.3.2. EL SECTOR BANANERO DEL ECUADOR**

### **2.3.2.1. Características del sector ecuatoriano**

Es muy importante, resaltar la solidez de la actividad bananera, en el contexto de la economía del país, pues la exportación de la fruta, antes y después del boom petrolero, mantiene una posición gravitante, como generador de divisas para el erario y de fuentes de empleo para el pueblo ecuatoriano y es muy superior al de otros rubros productivos. (PROECUADOR I. C., 2013) En el 2015, el sector bananero ecuatoriano exportó USD 2, 820,136.00 millones de dólares por concepto de divisas y 6, 287,800.00 de toneladas ubicando al banano como el primer producto de exportación del sector privado del país y uno de los principales contribuyentes al fisco. Entre los productos no tradicionales, las exportaciones ecuatorianas de banano, representan el 45.34% del valor FOB<sup>4</sup> exportado y el 87.14% de las toneladas exportadas. Dentro de la economía la exportación bananera representa también el 2% del PIB general, 26% del PIB agrícola, 8% de las exportaciones generales, 27% de las exportaciones agropecuarias y 20% de las exportaciones no petroleras,

---

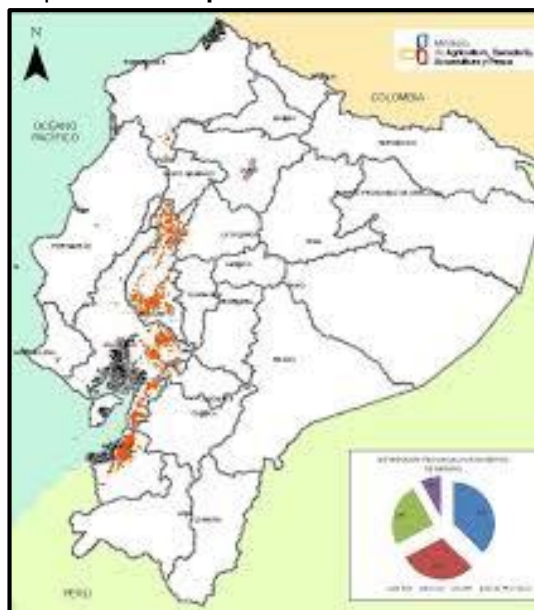
<sup>4</sup> FOB es una abreviatura que corresponde a las iniciales de la frase en inglés "Free on board" que en español significa 'Libre a bordo', y pertenece a la lista de Incoterms (términos internacionales de comercio). Como tal, FOB es un acuerdo de compraventa utilizado en el comercio internacional para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor, donde el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

mientras que el 95% de la producción ecuatoriana que se exporta, llega a 43 mercados a nivel mundial. Las inversiones en el área de producción alcanzan un estimado de \$4.000 millones de dólares entre plantaciones cultivadas de banano, infraestructura, empacadoras, puertos, constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional. (PROECUADOR I. C., 2013)

### 2.3.2.2. Ubicación geográfica del sector.

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico que tiene nuestro país, han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos y plátanos, que permiten abastecer la demanda mundial los 365 días del año. Las principales provincias en las que se cultiva el banano son: Guayas, El Oro y Los Ríos. (PROECUADOR I. C., 2013)

Mapa Nro. 2. Mapa de cultivo de banano



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

### 2.3.2.3. Producción nacional.

De acuerdo a la información que registra el MAGAP para el año 2012 el cultivo de banano representa el 10% de la superficie total agrícola del



Ecuador, teniendo un crecimiento promedio de 3% desde hace 9 años, tal como se observa en el siguiente gráfico:

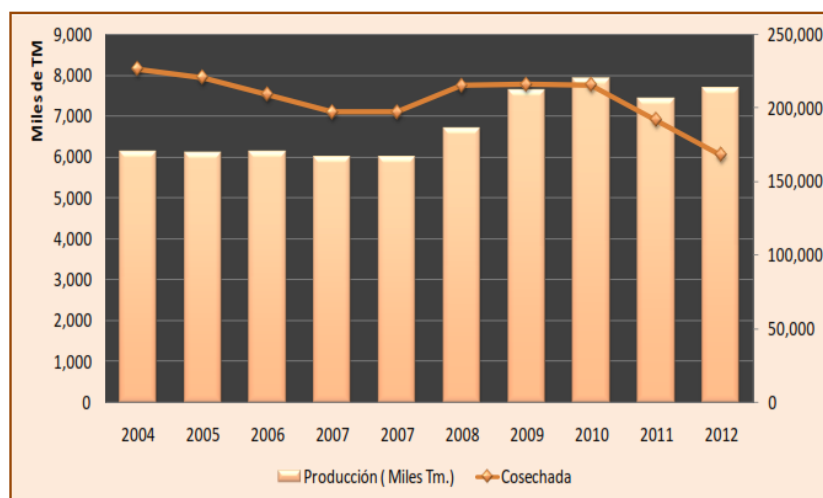


Figura Nro. 1. **Producción Nacional de Banano**

**Fuente:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP)

En el año 2012 se registraron 7 millones de toneladas métricas de producción nacional de este sector, siendo la provincia de los Ríos la principal productora de este producto, seguida de la provincia del Oro y de la provincia del Guayas. (PROECUADOR I. C., 2013)

#### **2.3.2.4. Organizaciones gremiales del sector.**

Las principales asociaciones de exportadores del sector bananero en el Ecuador son:

- AEBE (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador)
- ASISBANE (Asociación de la Industria Bananera del Ecuador)
- De productores AGROBAN (Asociación de Productores Bananeros del Ecuador). (PROECUADOR I. C., 2013)

#### **2.3.3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES**

El monto en valor FOB en dólares de las exportaciones ecuatorianas de Bananas o plátanos, frescos o secos (Partida 0803) hacia el mundo

presenta un crecimiento del 9.79% en el periodo 2007 – 2012.  
(PROECUADOR I. C., 2013)

**Cuadro Nro.1** Exportaciones Ecuatorianas de Banano y Peso en Toneladas, período 2007 – 2012.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO Y PLÁTANO ( Valores F.O.B en Miles de USD) y PESO EN TONELADAS PERÍODO 2007-2012								
UNIDAD DE MEDIDA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ACUMULADO 2007-2012	TCPA
F.O.B	1.302.732	1.640.855	1.995.950	2.033.794	2.247.508	2.078.239	11.299.087,84	9,79%
TONELADAS	5.288.865	5.360.486	5.728.696	5.156.475	5.668.879	5.196.065	32.399.466,01	-0,35%

**Fuente:** Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador, V Enmienda 2012.

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

### 2.3.3.1. Exportaciones del sector bananero

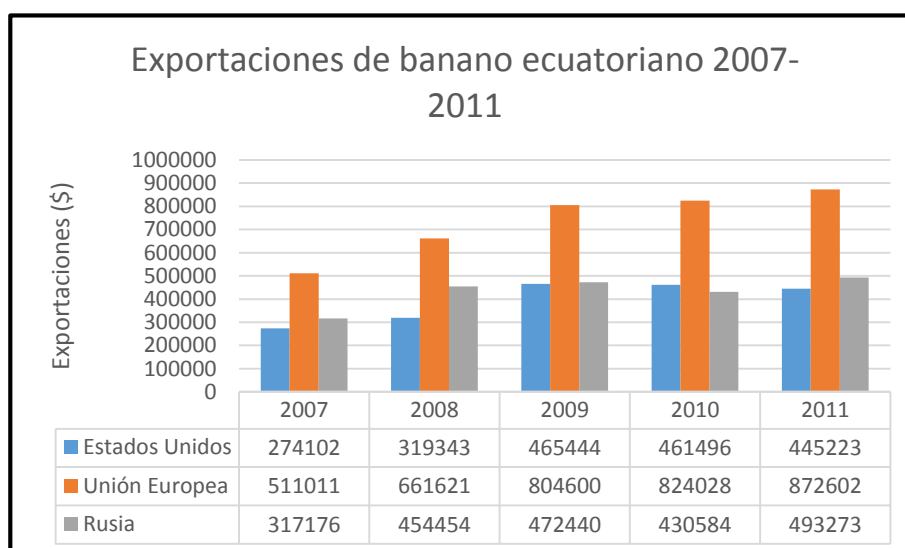


Figura Nro. 2. **Exportaciones de banano ecuatoriano 2007 – 2011**

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas

**Elaboración:** Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Las exportaciones de banano ecuatoriano, en el periodo 2007-2011, demuestran un aumento progresivo hacia la Unión Europea, sin embargo las exportaciones hacia Estados Unidos y Rusia muestran un crecimiento anual inferior; esto podría deberse principalmente a los acuerdos que se han ido implementando en búsqueda de nuevos compradores de banano ecuatoriano. (PROECUADOR I. C., 2013).

## 2.3.4. PRINCIPALES MERCADOS

### 2.3.4.1. Destino de las exportaciones ecuatorianas

Cuadro Nro. 2. Principales Socios Ecuatorianos (Compradores de bananas)

PRINCIPALES SOCIOS ECUATORIANOS							
COMPRADORES DE BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS (PARTIDA 0803)							
Valor FOB / Miles de USD							
PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	Part.2012
Rusia	454,454	472,440	430,584	493,515	458,571	0.23%	22.07%
Estados Unidos	319,114	464,848	460,961	446,05	373,091	3.98%	17.95%
Italia	298,697	358,781	358,67	303,372	208,619	8.58%	10.04%
Alemania	158,429	195,756	175,32	224,607	167,309	1.37%	8.05%
Bélgica	126,859	118,106	149,046	147,245	132,39	1.07%	6.37%
Chile	38,698	48,948	52,246	113,173	112,919	30.70%	5.43%
Turquía	25,871	9,555	17,823	74,388	97,023	39.16%	4.67%
Holanda	18,766	40,507	39,662	48,798	60,425	33.96%	2.91%
Serbia y Montenegro	22,178	47,241	0	87,361	48,324	21.49%	2.33%
Demás países	177,799	239,767	349,482	308,999	419,569	23.94%	20.19%
<b>Total general</b>	<b>1,640,865</b>	<b>1,995,950</b>	<b>2,033,794</b>	<b>2,247,508</b>	<b>2,078,239</b>	<b>6.09%</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE)

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

Las exportaciones de banano tienen diferentes destinos, es decir diferentes socios, en el periodo 2008-2012; entre los que se destacan Rusia con una tasa de participación de 22,07% de las exportaciones totales de banano, seguido de Estados Unidos cuya participación fue de 17,95%, mientras que 2,33% de la participación la tuvo Serbia y Montenegro que fue la menor registrada en el año mencionado; todo esto puede deberse a que se ha ido en busca de nuevos destinos que permitan diversificar el mercado de las exportaciones bananeras.

## 2.3.5. PRINCIPALES COMPETIDORES

### 2.3.5.1. Exportaciones mundiales

Las exportaciones mundiales de banano en el período 2008-2012 presentan una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) de 4.11% en USD y un ligero crecimiento de 0.87% en toneladas. Cabe destacar que el año 2011 fue el año más productivo y rentable a nivel global para el banano. Adicional, sólo las exportaciones del 2013 incluyen plátanos frescos o secos. (PROECUADOR I. C., 2013)

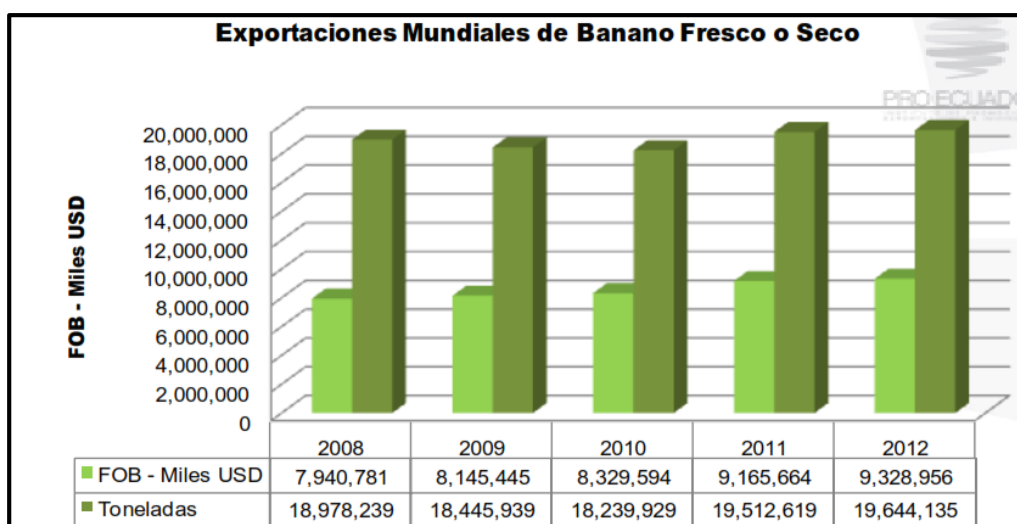


Figura Nro. 3. **Exportaciones Mundiales de Banano Fresco o Seco**

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

### 2.3.5.2. Principales países exportadores

En las más recientes cifras el 80.64% de las exportaciones de banano a nivel mundial está representado por 10 países, liderando la lista de acuerdo a su participación al 2012 Ecuador con 21.95%, seguido de Bélgica con 13.76%, Colombia con 8.81%, Costa Rica con 8.45% y Filipinas con 6.94%. Mientras que en el período 2008-2012, la TCPA de los principales exportadores indica que Ecuador creció un 5.69%, seguido de Bélgica con una caída de 4.45% y Colombia con un incremento de 5.87%. Otros mercados que han aumentado significativamente sus exportaciones en el mismo período son Camerún 33.75%, Honduras 18.98%, Guatemala 15.80% y Filipinas 12.42%. (PROECUADOR I. C., 2013).

Cuadro Nro. 3. **Principales exportadores de Banano en el Mundo**

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO EN EL MUNDO							
FOB-Miles USD							
Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA	% Partic. 2012
Ecuador	1,640,865	1,995,950	2,033,794	2,246,350	2,047,520	5.69%	21.95%
Bélgica	1,540,799	1,389,031	1,279,331	1,329,264	1,284,123	4.45%	17.36%
Colombia	654,354	837,042	748,100	815,318	822,010	5.87%	8.81%
Costa Rica	711,664	448,15	702,009	722,129	788,324	2.59%	8.45%
Filipinas	405,673	360,289	319,296	471,152	647,880	12.42%	6.94%
Guatemala	343,876	441,768	385,396	476,321	618,314	15.80%	6.63%
Estados Unidos de América	344,114	376,322	400,04	437,017	436,456	6.12%	4.68%
Honduras	170,733	180,353	190,776	193,955	342,148	18.98%	3.67%
Alemania	531,223	440,711	381,160	395,790	275,411	15.15%	2.95%
Camerún	81,397	71,351	82,138	88,700	260,462	33.75%	2.79%
Otros países	1,516,083	1,604,478	1,807,554	1,989,668	1,806,308	4.48%	19.36%
<b>Mundo</b>	<b>7,940,781</b>	<b>8,145,445</b>	<b>8,329,594</b>	<b>9,165,664</b>	<b>9,328,956</b>	<b>4.11%</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

### 2.3.5.3. Precio Mundial del Banano

Un factor determinante de la demanda de un producto es el Precio de Comercialización; es por esto que es importante analizar el comportamiento del precio mundial del banano. Durante los años 2000 – 2013 el precio mundial del banano ha tenido un comportamiento irregular; es así que el precio por tonelada métrica durante los años 2000 y 2003 alcanzaron los niveles más bajos (de USD 422,27 y USD 375,19 respectivamente); mientras que para los años 2011 y 2012 el precio del banano alcanzó el valor de USD 975,91 y USD 984,28. (SINAGAP, 2013)

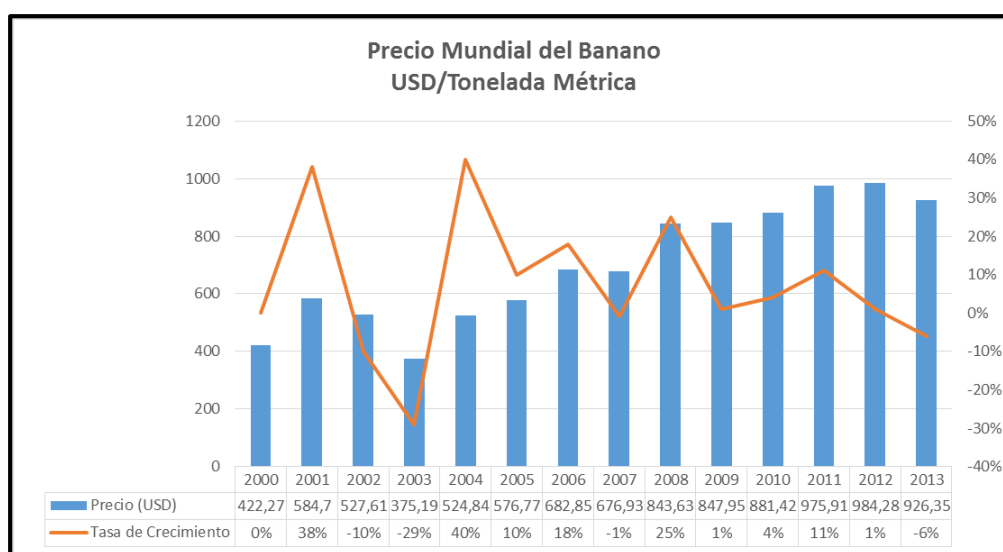


Figura Nro. 4. **Precio Mundial del Banano USD/Tonelada Métrica**

**Fuente:** Sistema de Información Nacional (SINAGAP)

**Elaboración:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

## 2.4. TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

**2.4.1. El Mercantilismo.** - La teoría del comercio internacional surge en el siglo XVI con la doctrina mercantilista. El mercantilismo centraba sus ideas en la fuerte intervención del Estado en las relaciones comerciales, ya que consideraba que el comercio internacional era el origen de los beneficios para una nación. (Chacholiades, 1991, pág. 37)

En este sentido, pensaban que la cantidad de oro y plata determinaba “el capital”, el capital a su vez determinaba “la riqueza”; por lo que el comercio entre las naciones fijaba la cantidad de riqueza de un país. Por lo que plantea la existencia de una estrecha relación entre el poder político y actividad económica mediante la concentración de recursos (oro y plata) e imposición de aranceles a los productos extranjeros.

Además, consideraban que, las importaciones eran “malas” puesto que si un país vendía menos que lo que compraba debían pagar, disminuyendo su riqueza (la cantidad de oro y plata disponible), disminuyendo el bienestar del país; mientras que las exportaciones se consideraban “buenas” pues aumentaban la riqueza, y si éstas eran mayores que las importaciones el país aumentaría su cantidad de oro y plata. (Chacholiades, 1991, pág. 38)

Así mismo, los mercantilistas creían que un gobierno diligente debía tener una balanza comercial positiva, mediante una política proteccionista que busque favorecer las exportaciones (subvencionándolas) y a su vez desfavorecer las importaciones (limitándolas). Para los mercantilistas, el comercio constituía una actividad de suma cero; si un país obtenía mayor cantidad de oro y plata era resultado de un superávit en el comercio ya que supondría un déficit para otro. (Chacholiades, 1991, pág. 38)

Por otra parte, veían con alarma los movimientos de salida de monedas, y tenían como principal objetivo de su política el mantenimiento continuo de un superávit de la balanza de pagos (es decir, una entrada continua de metales preciosos). Como dijo el escritor mercantilista Thomas Mun en 1630: “La manera normal de aumentar nuestra riqueza y tesoro es por medio del comercio exterior, en el que debemos mantener siempre la siguiente regla: vender anualmente más a los extranjeros que el valor que nosotros consumimos de sus bienes”. (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 536)

**2.4.2. Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta: Adam Smith.-** A finales del siglo XVIII, Adam Smith publicó “La Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones”, donde planteó que la relación entre el comercio y crecimiento económico se daría gracias a las ventajas absolutas obtenidas del comercio internacional. (González, 2011, págs. 1-4)

Por otro lado, Adam Smith expuso que con el libre comercio, cada país debería especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir, que su coste de producción sea menor a la de otro país; por tanto, la ventaja absoluta llevaría a los países a especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales fuera eficiente, e importaría aquellos bienes donde fuera menos eficiente en su elaboración. (González, 2011, págs. 1-4)

Más aún, para Smith el comercio internacional permitía a los países colocar los excedentes de los bienes producidos en los demás países, incrementando los ingresos de las naciones que intervienen en el intercambio; fomentando la eficiencia global, explotando las ventajas absolutas de los productos exportados. (González, 2011, págs. 1-4)

Se debe agregar que, según Smith la División Internacional de Trabajo llevaría a los países a especializarse en la producción de los bienes cuya ventaja absoluta fuera superior e importar aquellos que tuviera una desventaja absoluta; de ésta manera se incrementaría la producción mundial. Es por ello que, la división internacional del trabajo, permitía aumentar considerablemente la cantidad de bienes que produce, ya que si cada obrero realizara las actividades para las cuales tuviera mayor destreza, ahorrando tiempo que se pierde al cambiar constantemente de herramientas e interviniendo mayor

maquinaria; por ende, se lograría mayor eficiencia y eficacia en producción de los bienes. (González, 2011, págs. 1-4)

En definitiva, Adam Smith consideraba que el favorecer exportaciones y desfavorecer las importaciones perturbaba intereses nacionales. Para Smith, las exportaciones eran deseables no sólo por la cantidad de oro y plata que ingresaba a una nación, sino porque permitían pagar las importaciones.

No obstante, la Teoría de la Ventaja Absoluta, trata a grandes rasgos de un modelo económico, hoy mayoritariamente abandonado, según el cual los patrones del comercio mundial se explican por las diferencias de productividad en la fabricación de los bienes entre los países. Dado que, un país será capaz de exportar a otro un bien, si es más productivo que el otro país en la producción del bien, es decir, si lo produce a un menor coste. (Blasco Torrejón, 2016).

**2.4.3. Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional.** - Esta teoría se enfoca en la aplicación de principios monetarios en el intercambio internacional, es decir, tipos de cambio, tasas de interés, precios de productos; haciendo un ajuste de diversos mecanismos con la finalidad de evitar desequilibrios en la balanza de pagos y conservar el nivel deseado. (FDER, 2013).

**2.4.4. Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional.** - Esta teoría establece que el dinero solo cumple la función de facilitar las transacciones comerciales sin importar los precios. (FDER, 2013).

**2.4.5. Teoría de la Ventaja Comparativa.** - Según el autor David Ricardo esta teoría se fundamenta en las diferencias que se manifiestan en los procesos productivos de un país y otro, especialmente en mano de obra, insumos y demás aspectos involucrados, por tanto, el poseer un bien que les permite abaratar sus costos y por tanto, sacar ventaja en relación a otro país competidor. (FDER, 2013).



**2.4.6. Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones.-** El autor Michel Porter (1990), explica que “la competitividad de una nación depende de su industria para innovar y mejorar”; con esta definición es posible hacer una analogía de la teoría de ventaja competitiva para el sector empresarial que básicamente es similar y que está enfocada en el valor agregado, es decir, que una empresa obtiene una ventaja sobre su competidor cuando logra destacarse en un mercado ya sea porque es capaz de mantener un liderazgo por costos, o tiene productos diferenciados que muy difícilmente pueden ser imitados por la competencia, bajo este contexto sus productos son mejores y consiguen posicionarse más profundamente en un mercado específico (FDER, 2013).

#### **2.4.7. LA TEORÍA DE LOS ARANCELES**

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación. El más extendido es el que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes, también pueden existir aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. (Urbina, 2012)

Además, los aranceles son la forma más antigua de política comercial, y han sido utilizados tradicionalmente como una fuente de ingresos para el Estado. Hasta la introducción del impuesto sobre la renta, por ejemplo, el Gobierno de Estados Unidos obtenía la mayor parte de sus ingresos en concepto de aranceles. Sin embargo, su verdadera finalidad ha sido, generalmente, no sólo proporcionar ingresos, sino proteger sectores nacionales concretos. Habría que mencionar, además, que, a principios del siglo XIX, el Reino Unido utilizaba aranceles, (las famosas «Leyes de Cereales», Corn Laws), para proteger su agricultura de la competencia de las importaciones. (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 190)

Así mismo, a finales de dicho siglo, tanto Alemania como Estados Unidos protegían sus nuevos sectores industriales imponiendo aranceles a la importación de bienes manufacturados. Sin embargo, la importancia de los aranceles ha disminuido en los tiempos modernos, porque los modernos Estados generalmente prefieren proteger las industrias nacionales mediante una variedad de barreras no arancelarias, tales como cuotas de importación (limitaciones a la cantidad de importaciones) y restricciones a la exportación (limitaciones sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a solicitud del país importador). No obstante, la comprensión de los efectos de un arancel continúa siendo una base esencial para entender las políticas comerciales. (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 190)

#### **2.4.7.1. Fundamento económico**

La instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional, bien de manera genérica o sólo en algunos casos, produce efectos negativos a la economía de un país. Desde el punto de vista económico, la importación de bienes desplaza la producción del interior del país, con lo que pueden existir trabajadores que pierdan sus puestos de trabajo. Otro tipo de argumento es el déficit que puede provocar en la balanza de pagos debido a las importaciones. (Urbina, 2012)

#### **2.4.7.2. Tipos de aranceles**

Existen dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los fijos:

**2.4.7.2.1. Arancel de valor agregado o ad valorem.** - Son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados (por ejemplo, el 25% del valor de los camiones importados a Estados Unidos). (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 190)

**2.4.7.2.2. Arancel fijo.** - Son una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importado (por ejemplo, 3 dólares por barril de petróleo). (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 190)

### **2.4.7.3. Efectos de los Aranceles**

**2.4.7.3.1. Sobre la Producción:** El producto importado se encarece, lo que hace que la producción nacional del bien aumente, por lo que su elaboración se torna rentable. (Urbina, 2012)

**2.4.7.3.2. Sobre el Consumo:** La imposición de una tarifa arancelaria, eleva el precio del producto importado y desestimula su consumo, aun cuando cabe destacar que la caída de la demanda depende de la necesidad que tengan del bien los agentes económicos. (Urbina, 2012)

**2.4.7.3.3. Efecto fiscal:** La imposición de un arancel incrementa los ingresos fiscales. (Urbina, 2012)

Haciendo abstracción de la devaluación monetaria el aumento es igual a la cantidad importada de mercancías multiplicada por el nivel del arancel.

**2.4.7.3.4. Sobre la Relación de Intercambio:** La relación real de intercambio, ofrece los instrumentos para medir la exportación de bienes que financia la importación de los productos foráneos. La relación de intercambio aumenta cuando los bienes que se exportan, tienden a incrementar su valor, al tiempo que los precios de los productos importados se mantienen estables. (Urbina, 2012)

## **2.5. PREFERENCIAS ARANCELARIAS**

### **2.5.1. Concepto**

Reducción o eliminación de los impuestos, concedidas por un país a otro en el marco de un acuerdo. Debido a cargas arancelarias previstas para generalidad de las importaciones, se conceden ventajas entre los países signatarios de un convenio o tratado comercial internacional también conocidas como desgravación, surgen de la negociación entre los socios

comerciales con el fin de beneficiar el intercambio de manera recíproca para las partes dentro del acuerdo. (Restrepo, 2013)

## **2.5.2. Tipos de Preferencias Arancelarias**

### **2.5.2.1. La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)**

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, mejor conocida como ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) fue un sistema de preferencias comerciales por los cuales otorgaba acceso libre de aranceles a una amplia gama de las exportaciones de cuatro países andinos; como una compensación económica por la lucha contra el tráfico de drogas.

Fue promulgada el de como un reemplazo para la similar Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA). El propósito de este sistema de preferencias fue fomentar el desarrollo económico en los países andinos para proporcionar alternativas a la producción de cocaína.

#### **2.5.2.1.1. Síntesis Histórica**

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA), eliminó los aranceles sobre una serie de productos. Su objetivo era el fortalecimiento de las industrias legales en estos países, como alternativas a la producción y tráfico de drogas. El programa fue renovado bajo el nombre de Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA).

Bajo la ley renovada, los productos exentos de aranceles andinos aumentaron de alrededor de 5.600 a unos 6.300. El ATPDEA fue renovado por el congreso estadounidense para un período de seis meses. Una nueva prórroga fue concedida en 2007, esta vez por ocho meses, hasta inicios de 2008. El Congreso de EE. UU. Aprobó una tercera renovación por diez meses el 28 de febrero de 2008.

El presidente George W. Bush pidió al Congreso eliminar a Bolivia del acuerdo debido a la falta de cooperación en los esfuerzos antinarcóticos. El Senado de los EE. UU; no renovó el plan y que ya ha caducado en la actualidad.

#### **2.5.2.1.2. Impacto**

El ATPDEA ha impulsado un rápido crecimiento del comercio entre los Estados Unidos y los cuatro países andinos, las exportaciones estadounidenses a la región aumentaron de US\$ 6,463.8 millones en el 2002 a US\$ 11,636.5 millones; mientras que las importaciones aumentaron de US \$ 9,611.5 millones a US\$ 22,510.6 millones en el mismo período. A partir del 2006 las principales exportaciones andinas a Estados Unidos en virtud de la ATPDEA fueron, ropa, cátodos, joyas. Del total de las importaciones estadounidenses del 2006 en virtud de la ATPDEA, representó el 60%. Según un informe de septiembre de 2006, el ATPDEA ha tenido un efecto insignificante en la economía estadounidense y en los consumidores, así como un pequeño efecto positivo sobre la reducción de cultivos de drogas y exportación relacionada con la creación de empleo en la región andina.

En 2013 países vecinos establecieron un acuerdo comercial que fue negociado durante muchos años, se retiró voluntariamente de este acuerdo de compensación económica por luchar contra el tráfico de drogas. (Unidos, 2007).

#### **2.5.2.2. Sistema de preferencias generalizadas (SPG)**

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El SPG es un régimen comercial autónomo a través del cual la UE proporciona un acceso preferencial no recíproco al mercado comunitario de productos originarios en países y territorios en desarrollo a través de la exoneración total o parcial de los derechos arancelarios.

La finalidad del SPG es reducir la pobreza en los países en vías de desarrollo mediante la generación de ingresos adicionales a través de sus exportaciones, garantizar los derechos humanos y laborales fundamentales y promover el desarrollo sostenible y la gobernanza.

El actual SPG mantiene los tres regímenes preferenciales con los que la UE concede beneficios comerciales, en forma de aranceles reducidos o nulos sobre las importaciones de mercancías, que reflejan las diferentes necesidades comerciales, de desarrollo y financieras de los países en vías de desarrollo:

- a) El régimen SPG general, concede a sus beneficiarios una exención arancelaria para los productos no sensibles y una reducción de 3.5 puntos del arancel para los sensibles (siendo la reducción del 20% para textil y confección).
- b) El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos por este régimen a aquellos países considerados como vulnerables, que además ratifiquen y apliquen efectivamente 27 Convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno.
- c) El régimen especial a favor de los países menos desarrollados conocido como iniciativa EBA (“Everything but Arms”) concede exención total de aranceles a todos los productos originarios de los Países Menos Adelantados (PMAs), con excepción de las armas.

Además, el sistema se compone de un mecanismo de graduación, que supone la retirada a un país beneficiario de las preferencias para una determinada sección (o secciones) de productos si estos son suficientemente competitivos, un mecanismo de retirada temporal que permite retirar las preferencias a todos o un grupo de productos en caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones exigidas a los beneficiarios, y

una cláusula de salvaguardia, que permite restablecer los aranceles normales cuando las importaciones de algún producto de un país beneficiario puedan causar perjuicio grave a los productores comunitarios. (Exterior, 2014).

### **2.5.2.3. Nación Más Favorecida (NMF)**

Constituye un arancel no discriminatorio a las importaciones, es decir las naciones no deben proporcionar igual trato para todos los países y naciones. El principio de Nación Más Favorecida (NMF) busca que las ventajas comerciales especiales aplicadas a una nación y un producto sean aplicables a los demás miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Comercio, 2016).

## **3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

La constitución de la República del Ecuador en lo que concierne a la política comercial establece en la sección séptima lo siguiente:

**Art. 304.-** La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

**Art. 305.-** La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

**Art. 306.-** El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

**Art. 307.-** Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático. (Constituyente, 2008).



## **f) METODOLOGÍA**

### **1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. DESCRIPTIVA**

La investigación que se va a realizar es de tipo descriptiva, ya que se describirá y analizará los aspectos relativos de la **“Incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015”**. Por tanto, se trata de una investigación descriptiva porque se enfoca en conocer la realidad de estudio o fenómeno en sí mismo, a través de la descripción exacta de los aspectos que la determinan para inferir sobre su comportamiento.

#### **1.2. CORRELACIONAL Y CAUSAL**

Así mismo, la investigación se enmarca dentro de los estudios correlacionales, dado que estará orientada a establecer la relación de los efectos entre las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y las exportaciones de banano ecuatoriano, periodo 2001 – 2015.

La causalidad en cambio, se determinará mediante el ejercicio econométrico de cuantificar los efectos que tienen ciertas variables sobre las exportaciones de banano ecuatoriano.

### **2. MÉTODOS INVESTIGATIVOS**

#### **2.1. INDUCTIVO**

A través de la recolección de datos se realizará el análisis propicio para formular los enunciados basados en el tema de investigación elegido. Con

toda la información adquirida se obtendrán mayores conocimientos sobre la incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano.

## **2.2. DEDUCTIVO**

Este método se utilizará para el desarrollo del esquema de contenidos y de los capítulos del presente trabajo investigativo. Partiendo de premisas y conceptos generales hasta llegar a casos particulares que delimiten la problemática planteada.

## **2.3. SINTÉTICO**

Este método es un proceso de conocimientos que procede de lo simple a lo complejo, de la causa a los efectos, de los principios a las consecuencias. (Chininín, 2014). Se utilizará este método en la recolección de la información secundaria de fuentes oficiales, en el cual se conocerá las causas del problema que se planteó en el tema de investigación y por ende las consecuencias del mismo, con la finalidad de resumir toda la información que se obtenga en conclusiones y recomendaciones claras y concretas.

## **2.4. ANALÍTICO**

Se empleará para el análisis de la información estadística con el objetivo de descomponer el todo en sus partes y así, poder determinar las causas-efectos de las variables en estudio.

## **2.5. ESTADÍSTICO**

Se lo aplicará para procesar la información, para ello se utilizará como herramienta los programas Excel y Stata 14.0, después se podrá extraer resultados para ser representados mediante gráficos o cuadros, los cuales servirán para realizar las conclusiones y recomendaciones.

## **2.6. ECONOMÉTRICO**

Esta herramienta, por medio de las matemáticas y la estadística, permitirá definir y cuantificar las relaciones entre las diferentes variables que se incluirán en un modelo económico y los datos que se acontecen en un tiempo determinado.

## **3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **3.1. POBLACIÓN**

La población se basará en lo obtención de datos de fuentes oficiales para el análisis e interpretación, en el período de estudio 2001-2015, de las variables relacionadas en la temática a investigar.

### **3.2. MUESTRA**

No se trabajará con muestra, en vista, de que se va a trabajar con base de datos de fuentes oficiales.

## **4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **4.1. TECNICA**

#### **4.1.1 Bibliográfica**

La investigación será bibliográfica, ya que empleará información de fuentes secundarias como libros, revistas, publicaciones, internet, bibliotecas virtuales las mismas que servirán de sustento para el estudio investigativo, nos permitirá recolectar información necesaria para desarrollar el presente trabajo investigativo. La esencia de esta técnica consistirá en recolectar información teórica referente al tema planteado, para así poder analizar su realidad.

#### **4.1.2. Estadística**

Esta técnica se la usará para analizar los datos obtenidos de la presente investigación, para transformarlos en información y de esta manera extraer conclusiones y recomendaciones.

### **4.2 INSTRUMENTOS**

Para la realización de la siguiente investigación se manejará los siguientes instrumentos:

#### **4.2.1. Microsoft Excel 2016**

Es un programa que contiene una hoja de cálculo; este, será utilizado para realizar la gráfica de evolución de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea y de las exportaciones de banano ecuatoriano.

#### **4.2.2. Stata 14.0**

Es un programa estadístico el cual será de vital importancia para la realización de la presente investigación ya que facilita el manejo de base de datos de una forma muy sencilla, lo cual permitirá dar cumplimiento al último objetivo propuesto en la investigación presentada.

#### **4.2.1 Ficha Bibliográfica**

Se la aplicará con el objetivo de ubicar, registrar y localizar fuentes de información.

## **5. TRATAMIENTOS DE DATOS**

### **5.1 ANALISIS DE DATOS**

Para efectos del tratamiento de la información del estudio, se realizará un análisis de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la

Unión Europea y las exportaciones de banano ecuatoriano (período 2001 – 2015); infiriendo sobre su comportamiento. Igualmente, se aplicará la estadística descriptiva para determinar el comportamiento de las variables en cada período, la prueba t de Student para muestras independientes para determinar la significancia de las diferencias y la correlación, para establecer la posible relación entre las variables. A los efectos del análisis econométrico, se considerará el análisis de regresión simple y múltiple.

## **6. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para la ejecución de la presente investigación, se seguirá el siguiente procedimiento:

1. Selección del tema y título de la investigación, delimitando el tema de estudio, incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015.
2. Armar el marco teórico de la investigación, identificando las investigaciones que sirven de antecedentes, así como las bases teóricas del estudio.
3. Definir los criterios metodológicos a seguir, estableciendo el tipo de investigación, técnicas e instrumento a utilizarse.
4. Analizar la información descriptiva, denotando las observaciones para que, apoyadas en la teoría existente, generar las conclusiones del presente estudio.
5. Realizar revisiones con el tutor asignado a fin de realizar las correcciones pertinentes y elaborar el informe escrito de la investigación para presentarlo ante las autoridades competentes de nuestra universidad.

## **g) ESQUEMA DE CONTENIDOS**

- a) Título
- b) Resumen  
Abstract
- c) Introducción
- d) Revisión de Literatura.
- e) Materiales y Métodos
- f) Resultados
- g) Discusión
- h) Conclusiones
- i) Recomendaciones
- j) Bibliografía
- k) Anexos.



## i) PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

### 1. PRESUPUESTO

La presente investigación tendrá un costo de realización de \$1.046,50 dólares, cuyo detalle se presenta a continuación:

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>Elaboración del Proyecto</b>	1	\$ 350,00	\$ 350,00
<b>Impresiones de Borradores</b>	12	\$ 10,00	\$ 120,00
<b>Anillados</b>	12	\$ 1,50	\$ 18,00
<b>Impresiones informe final de tesis</b>	5	\$ 25,00	\$ 125,00
<b>Empastados</b>	5	\$ 12,00	\$ 60,00
<b>CD</b>	1	\$ 1,00	\$ 1,00
<b>Copias</b>	100	\$ 0,20	\$ 20,00
<b>Transporte (bus)</b>	300	\$ 0,30	\$ 90,00
<b>Transporte (taxi)</b>	50	\$ 1,25	\$ 62,50
<b>Otros</b>			\$ 200,00
<b>Total</b>			<b>\$1.046,50</b>

### 2. FINANCIAMIENTO

La presente investigación será financiada en su totalidad con recursos propios del autor.



## j) BIBLIOGRAFÍA

- (FAO), O. d. (2012). *Principales oferentes de banano a nivel mundial*. Santiago de Chile.
- Arias, M. F., & Calle, S. P. (2010). *Repositorio Universidad de Cuenca*.  
Obtenido de  
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1524/1/tif85.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Asamblea Nacional Constituyente*. Obtenido de  
[http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- BCE. (2008). *Infación*.
- Blasco Torrejón, B. (2016). *Diccionario Económico EXPANSIÓN*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/teoria-de-la-ventaja-absoluta.html>
- Blasco, B. (2016). *Diccionario Económico EXPANSIÓN*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/teoria-de-la-ventaja-absoluta.html>
- Borja Dangelo, F., & Ronquillo Vera, C. (2014). *Análisis situacional del Banano Ecuatoriano y su Incidencia en la Balanza Comercial, período 2009-2013*. Guayaquil.
- Bucheli, R. (Septiembre de 2015). *Impacto potencial en las exportaciones de banano y camarón ecuatoriano hacia la Unión Europea, 2015-2019, dada la suscripción de un acuerdo comercial entre ambas partes*. Quito. Obtenido de Repositorio Digital de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Cafiero, J. (2005). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República de Argentina*. Obtenido de Centro de Economía Internacional:  
<http://cei.mrecic.gob.ar/userfiles/4%20modelos%20gravitacionales%200para%20el%20 analisis%20del%20comercio.pdf>

- Chacholiades, M. (1991). *Economía Internacional*. Santa Fé de Bogotá: Mc Graw Hill.
- Cheesman, E. E. (1948). Classification of the Bananas III. En E. E. Cheesman, *Critical Notes on Species. c. Musa paradisiaca L. and Musa sapientum L.*
- Cheesman, E. E. (1948). Classification of the Bananas III. En E. E. Cheesman, *Critical Notes on Species. c. Musa paradisiaca L. and Musa sapientum L* (págs. 145-153).
- Chiriboga, M. (1982). *Jornaleros, grandes propietarios y exportación cacaotera*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Comercio, O. M. (2016). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s\\_what\\_is\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s_what_is_s/tif_s/fact2_s.htm)
- Constituyente, A. N. (2008). *Asamblea Nacional Constituyente*. Obtenido de [http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Delegación de la Unión Europea para Ecuador. (2013). *Delegación de la Unión Europea para Ecuador*. Obtenido de [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm)
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2014). *Macroeconomía*. Mc Graw Hill .
- Duch, N. (2014). *Repositorio Universidad de Barcelona*. Obtenido de [http://www.eco.ub.es/~nduch/postgrau\\_archivos/Duch\\_localizacion.pdf](http://www.eco.ub.es/~nduch/postgrau_archivos/Duch_localizacion.pdf)
- EUROSTAT. (2012). *Oficina Europea de Estadística*. Obtenido de [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods/es](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es)
- Exterior, C. (2014). *Ministerio de Economía y Competitividad*. Obtenido de <http://www.comercio.mineco.es/es-es/comercio-exterior/politica->

comercial/medidas-arancelarias/paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-spg.aspx

FAO. (2006). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de

<http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>

FAO. (2012). *Principales oferentes de banano a nivel mundial*. Santiago de Chile.

FAO, D. d. (2004). *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO*. Obtenido de <http://www.fao.org>

FDER. (2013). *Teorías del Comercio Internacional*. Obtenido de

<http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/comercio-matutino/unidad-v-grupo-matutino/teorias-del-comercio-internacional-material-de-apoyo.pdf>

FEDEXPOR, F. E. (Octubre de 2012). *FEDEXPOR*. Obtenido de

<http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/CM%202014/14404.pdf>

FEDEXPORT. (2012). *Federación Ecuatoriana de Exportadores*. Obtenido de Federación Ecuatoriana de Exportadores:

[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20\(Documento\)%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20(Documento)%20(1).pdf)

Flores, M. (2007). *La Protección Jurídica para el Cacao Fino y de Aroma en el Ecuador*. Quito.

García, E. L. (Septiembre de 2010). *La Industria Bananera Ecuatoriana*.

Obtenido de

[http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA\\_BANANERA\\_2009\\_act\\_sept\\_2010.pdf](http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANANERA_2009_act_sept_2010.pdf)

García, L. (2010). *Asociación Ecuatoriana de Banano del Ecuador*.

Obtenido de

[http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA\\_BANAN E](http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANAN E)

García, M. M. (2014). : *LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA EXPORTACIÓN DEL BANANO ECUATORIANO Y SU EFECTO EN LA ECONOMÍA NACIONAL, PERIODO 2009-2012*. Guayaquil.

González, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *Información Comercial Española*, 1-4.

Gordón, P. F. (2011). *Repositorio de la Universidad de Cuenca*. Obtenido de [dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf](https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf)

Guevara, L. M. (1992). *El "boom" bananero ecuatoriano*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10469/2018>

Guillén, A. (s.f.). *El Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)* . Obtenido de Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO: [http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A\\_GUILLEN3.pdf](http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A_GUILLEN3.pdf)

Gwartney, J. (1997). *Economía del sentido común, lo que todo el mundo debería saber sobre riqueza y prosperidad*.

Herrera, D. (2014). *Análisis y perspectiva de la oferta exportable del Ecuador en Rusia*. Quito, Ecuador.

Herrera, D. (2014). *Repositorio Digital de la Universidad Tecnológica Equinoccial*. Obtenido de Repositorio Digital de la Universidad Tecnológica Equinoccial: <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/8362>

Hinojosa, D. C. (2014). Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8362/1/56075\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8362/1/56075_1.pdf)

Inversiones, I. d. (2012). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://docplayer.es/9719373-Boletin-mensual-de-comercio-exterior->

ministerio-de-relaciones-exteriores-comercio-e-integracion-unidad-de-inteligencia-comercial-e-inversiones.html

- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional-Teoría y Política*. Madrid: Addison Wesley.
- Liger, D. F., & Vera, C. J. (2014). *Repositorio Universidad Católica Santiago de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/2699>
- Maiguashca, L. (1992). *El "boom" bananero ecuatoriano*. Quito.
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. Ciudad de México: Cengage Learning.
- MINECO. (2014). *Ministerio de Economía y Competitividad*. Obtenido de <http://www.comercio.mineco.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-spg.aspx>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Congreso de los Estados Unidos aprueba la renovación del Sistema General de Preferencias a Ecuador*. Quito, Ecuador.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/ministro-de-comercio-exterior-promueve-la-extension-de-las-preferencias-arancelarias/>
- Moral, E. M. (2006). Modelos econométricos e información estadística. En E. M. Moral, *Introducción a la econometría* (págs. 3-4).
- Morales, O., Duarte, N., & Marcia, G. (2015). *Un Modelo de Gravedad Aplicado a las Exportaciones en Nicaragua*. Managua, Nicaragua.
- Morton, J. F. (1987). Fruits of warm climates. En J. F. Morton, *Fruits of warm climates*. Miami.
- Mundi, I. (2013). *Index Mundi*. Obtenido de <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=bananas>

- NAVAL, F. (2012). *FUERZA NAVAL*. Obtenido de [http://www.inocar.mil.ec/docs/derrotero/derrotero\\_cap\\_1.pdf](http://www.inocar.mil.ec/docs/derrotero/derrotero_cap_1.pdf)
- OMC, O. M. (2016). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s\\_what\\_is\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s_what_is_s/tif_s/fact2_s.htm)
- Organización de las Naciones Unidas. (2009). *Geografía*. Madrid.
- Organización Internacional del Trabajo. (2008). *Seminario sobre el Empleo y desempleo: Análisis y pertinencia de los conceptos básicos de las estadísticas*. Ginebra, Suiza.
- Pozo, P. F. (2011). *Repositorio de la Universidad de Cuenca*. Obtenido de [dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf)
- Pozo, P. F. (2011). *Repositorio Universidad de Cuenca*. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf>
- PRO ECUADOR. (2012). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://docplayer.es/9719373-Boletin-mensual-de-comercio-exterior-ministerio-de-relaciones-exteriores-comercio-e-integracion-unidad-de-inteligencia-comercial-e-inversiones.html>
- PRO ECUADOR. (2012). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/banano/>
- PRO ECUADOR. (2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PRO ECUADOR. (2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PRO ECUADOR. (2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_ft2016\\_rusia-2/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_ft2016_rusia-2/)

- PRO ECUADOR. (2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PRO ECUADOR. (2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/alertas-inteligencia-comercial/>
- PRO ECUADOR, I. C. (2013). *Análisis del Sector Bananero*. Guayaquil.
- PROECUADOR. (2014). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PROECUADOR. (2014). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PROECUADOR. (2014). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_rusia/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_rusia/)
- PROECUADOR. (2015). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/alertas-inteligencia-comercial/>
- PROECUADOR, I. C. (2013). *Análisis del Sector Bananero*. Guayaquil.
- Restrepo, Y. (2013). *Calameo*. Obtenido de <http://es.calameo.com/accounts/2203237>
- Rivadeneira, F. (2014). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-tendra-con-ue-un-acuerdo-comercial-mejor-que-el-de-colombia-y-peru/>
- Salgado, G. (2009). *Revista de la Integración*. Obtenido de Secretaría General de la Comunidad Andina:

[http://www.comunidadandina.org/Upload/201166191016revista\\_integracion\\_4.pdf](http://www.comunidadandina.org/Upload/201166191016revista_integracion_4.pdf)

SINAGAP, S. d. (2013). *SINAGAP*. Obtenido de

<http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/precios-internacionales>

SORDO, J. G. (2001). *LIBRO MARKETING INTERNACIONAL*. México: MC GRAW HILL.

Tintner, G. (1968). *Methodology of Mathematical Economics and Econometrics*. Chicago: The University of Chicago Press.

Trade Map, E. d. (2015). *Exportaciones de banano al mundo*. Ginebra, Suiza.

Trejos, A. (2009). *Repositorio Digital de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Repositorio Digital de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:  
[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/1/S2009441\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/1/S2009441_es.pdf)

Unidos, O. C. (2007). *Oficina Comercial de los Estados Unidos*. Obtenido de [http://web.archive.org/web/20090506044319/http://www.ustr.gov/assets/Trade\\_Development/Preference\\_Programs/ATPA/asset\\_upload\\_file\\_186\\_11132.pdf](http://web.archive.org/web/20090506044319/http://www.ustr.gov/assets/Trade_Development/Preference_Programs/ATPA/asset_upload_file_186_11132.pdf)

Urbina, N. (2012). Obtenido de <http://nurygaby69.blogspot.com/2012/10/unidad-iii-la-teoria-de-los-aranceles.html>

Valencia, M. K. (2014). *Repositorio Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/6044>



**k) ANEXOS.**

Anexo 1.

**FICHA BIBLIOGRÁFICA**

<b>Autor/a:</b> _____	<b>Editorial:</b> _____
<b>Título:</b> _____	<b>Ciudad, país:</b> _____
<b>Año:</b> _____	_____
<b>Resumen del contenido:</b>	
_____	
_____	
_____	
_____	
_____	
<b>Número de edición o impresión:</b> _____	
<b>Traductor:</b> _____	_____
_____	_____

## ANEXO B.

### ACUERDOS COMERCIALES

#### Anexo B1. Ecuador

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Acuerdo de Cartagena de la Comunidad Andina (CAN)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Ecuador; Bolivia; Perú; Colombia	26/05/1969
Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (ATPDEA)	Acuerdo de integración económica y social	Ecuador; Bolivia; Colombia; Perú; Estados Unidos	04/12/1991
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Ecuador - Organización Mundial del Comercio (163 países)	21/01/1996
Entendimiento sobre banano	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Ecuador - Unión Europea (15 países)	30/04/2002
Acuerdo de Ginebra sobre comercio de banano	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Ecuador - Unión Europea (27 países)	15/12/2009
Acuerdo de libre comercio	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Ecuador - Unión Europea (28 países)	17/07/2014

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo B2. Costa Rica

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Costa Rica - Organización Mundial del Comercio (163 países)	01/01/1995
Acuerdo de libre comercio	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Costa Rica; Canadá	01/11/2002
Acuerdo de libre comercio República Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos (CAFTA -DR)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Costa Rica; El Salvador; Estados Unidos; Guatemala; Honduras; Nicaragua; República Dominicana	01/03/2006
Acuerdo de libre comercio Centroamérica - Unión Europea	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Honduras; Nicaragua; Panamá; Unión Europea (28 países)	01/08/2013

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo B3. Bélgica

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Creación de la Unión Europea	Unión aduanera y acuerdo de integración económica	Bélgica; Francia; Luxemburgo, Italia, Holanda, Alemania	01/11/1993
Ampliación de 15 países a la Unión Europea	Unión aduanera y acuerdo de integración económica	Bélgica; Austria; Alemania; Dinamarca; España; Finlandia; Francia; Grecia; Irlanda; Italia; Luxemburgo; Holanda; Portugal; Reino Unido; Suecia	01/01/1995
Ampliación de 25 países a la Unión Europea	Unión aduanera y acuerdo de integración económica	Bélgica; Austria; Alemania; Chipre; Dinamarca; Eslovenia; España; Estonia; Finlandia; Francia; Grecia; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Holanda; Polonia; Portugal; Reino Unido; República Checa; República Eslovaca; Suecia	01/05/2004
Ampliación de 27 países a la Unión Europea	Unión aduanera y acuerdo de integración económica	Bélgica; Austria; Alemania; Bulgaria; Chipre; Dinamarca; Eslovenia; España; Estonia; Finlandia; Francia; Grecia; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Holanda; Polonia; Portugal; Reino Unido; República Checa; República Eslovaca; Rumania; Suecia	01/01/2007
Ampliación de 28 países a la Unión Europea	Unión aduanera y acuerdo de integración económica	Bélgica; Austria; Alemania; Bulgaria; Chipre; Croacia; Dinamarca; Eslovenia; España; Estonia; Finlandia; Francia; Grecia; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Holanda; Polonia; Portugal; Reino Unido; República Checa; República Eslovaca; Rumania; Suecia	01/07/2013

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo B4. Colombia

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Colombia - Organización Mundial del Comercio (163 países)	30/04/1995
Tratado de libre comercio (TLC) Colombia - Perú - Unión Europea (27 países)	Tratado de libre comercio	Colombia; Perú; Unión Europea (27 países)	26/06/2012
Tratado de libre comercio (TLC) Colombia - Estados Unidos	Tratado de libre comercio	Colombia; Estados Unidos	15/05/2012

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo B5. Filipinas

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Acuerdo de Libre Comercio	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)	Filipinas; Malasia; Indonesia; Singapur; Tailandia; Brunéi; Vietnam; Laos; Myanmar; Camboya	28/01/1992
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Filipinas - Organización Mundial del Comercio (163 países)	01/01/1995
Acuerdo de Libre Comercio y Acuerdo de Integración Económica ASEAN - China	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	ASEAN - China	01/01/2005
Acuerdo de Libre Comercio y Acuerdo de Integración económica ASEAN - Corea del Sur	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	ASEAN - Corea del Sur	01/01/2010
Acuerdo de Libre Comercio ASEAN - Japón	Acuerdo de libre comercio	ASEAN - Japón	01/12/2008
Acuerdo de Libre Comercio y Acuerdo de Integración Económica Filipinas - Japón	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Filipinas - Japón	11/12/2008

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo B6. Guatemala

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Guatemala; El Salvador; Honduras	1992
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Guatemala - Organización Mundial del Comercio (163 países)	21/12/1995
Triángulo del Norte - México	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Guatemala; El Salvador; Honduras; México	15/03/2001
Acuerdo de libre comercio República Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos (CAFTA - DR)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Guatemala; Costa Rica; El Salvador; Honduras; Nicaragua; República Dominicana; Estados Unidos	01/03/2006
Triángulo del Norte - Colombia	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Guatemala; El Salvador; Honduras; Colombia	12/11/2009
Centroamérica - Unión Europea (28 países)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Guatemala; Costa Rica; El Salvador; Honduras; Nicaragua; Panamá; Unión Europea (28 países)	01/08/2013
Triángulo del Norte - Estados Unidos	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Guatemala; El Salvador; Honduras; Estados Unidos	05/09/2002

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo B7. Honduras

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Triángulo del Norte (Honduras, El Salvador y Guatemala)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; El Salvador; Guatemala	1992
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Honduras - Organización Mundial del Comercio (163 países)	01/01/1995
Triángulo del Norte - México	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; El Salvador; Guatemala; México	15/03/2001
Acuerdo de libre comercio República Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos (CAFTA - DR)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Nicaragua; República Dominicana; Estados Unidos	01/03/2006
Triángulo del Norte - Colombia	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; El Salvador; Guatemala; Colombia	12/11/2009
Centroamérica - Unión Europea (28 países)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Nicaragua; Panamá; Unión Europea (28 países)	01/08/2013
Acuerdo de libre comercio Honduras - Canadá	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; Canadá	01/10/2014
Triángulo del Norte - Estados Unidos	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Honduras; El Salvador; Guatemala; Estados Unidos	05/09/2002

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo B8. China

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Acuerdo comercial Asia - Pacífico (APTA) (China, Bangladesh, Corea del Sur, India, Lao, Sri Lanka)	Acuerdo de alcance parcial y acuerdo de libre comercio	China; Bangladesh; Corea del Sur; India; Lao; Sri Lanka	17/06/1976
Acuerdo de libre comercio y tratado de buena voluntad, amistad y cooperación económica China - Rusia	Acuerdo de libre comercio y tratado de buena voluntad, amistad y cooperación económica	China; Rusia	01/07/2001
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	China - Organización Mundial del Comercio (163 países)	11/12/2001
Acuerdo de Libre Comercio y Acuerdo de Integración Económica China - ASEAN (Filipinas; Malasia; Indonesia; Singapur; Tailandia; Brunéi; Vietnam; Laos; Myanmar; Camboya)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	China - ASEAN	01/01/2005
Acuerdo de libre comercio China - Unión Europea (25 países)	Acuerdo de cooperación comercial y económica	China - Unión Europea (25 países)	09/09/2006
Acuerdo de libre comercio China - Japón y Corea del Sur	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	China - Japón - Corea del Sur	14/05/2012

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo B9. Panamá

Acuerdo	Comentario	Integrantes	Fecha de Vigor
Miembro de la Organización Mundial del Comercio	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Panamá - Organización Mundial del Comercio (163 países)	06/09/1997
Acuerdo de libre comercio Panamá - Singapur	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Panamá; Singapur	24/07/2006
Centroamérica - Unión Europea (27 países)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Panamá; Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Nicaragua; Honduras; Unión Europea (27 países)	29/06/2012
Acuerdo de libre comercio Panamá - Estados Unidos	Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales	Panamá; Estados Unidos	31/12/2012
Acuerdo de libre comercio Panamá - Canadá	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Panamá; Canadá	01/04/2013
Centroamérica - Unión Europea (28 países)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Panamá; Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Nicaragua; Honduras; Unión Europea (28 países)	01/08/2013

**Fuente:** Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).

**Elaboración:** El Autor.



## ANEXO C.

### DATOS DE LAS VARIABLES PARA LA APLICACIÓN DEL MODELO

Año	País	Ingresos por exportaciones de banano	Toneladas exportadas	Preferencias arancelarias (dummy)	Arancel aplicado al banano	Tipo de cambio real bilateral	Tasa de inflación	Precio de comercialización c/ton	Tasa de desempleo	Tasa de urbanización	Tamaño de la economía PIB/PIBMundial
2001	USA	237.563	1.023.928	0	0	124,57	2,83	232,01	4,8	79,23	28,03
2002	USA	256.400	1.128.482	0	0	124,27	1,59	227,21	5,9	79,41	27,95
2003	USA	241.079	998.112	0	0	116,34	2,27	241,54	6,1	79,58	27,96
2004	USA	228.178	1.013.878	0	0	110,89	2,68	225,05	5,6	79,76	27,86
2005	USA	248.239	1.051.497	0	0	109,37	3,39	236,08	5,2	79,93	27,8
2006	USA	320.814	1.151.061	0	0	108,75	3,23	278,71	4,7	80,1	27,42
2007	USA	274.102	1.035.498	0	0	103,63	2,85	264,71	4,7	80,27	26,85
2008	USA	319.343	991.377	0	0	99,55	3,84	322,12	5,9	80,44	26,38
2009	USA	465.444	1.283.805	0	0	104,04	-0,36	362,55	9,4	80,61	26,19
2010	USA	461.496	1.116.556	0	0	100,00	1,64	413,32	9,7	80,77	25,8
2011	USA	445.223	1.039.763	0	0	95,10	3,16	428,20	9	80,94	25,49
2012	USA	375.856	860.546	0	0	97,99	2,07	436,76	8,2	81,11	25,51
2013	USA	419.342	923.586	0	0	99,12	1,46	454,04	7,4	81,28	25,47
2014	USA	436.989	944.190	0	0	101,21	1,62	462,82	6,2	81,45	25,44
2015	USA	481.074	1.012.415	0	0	91,59	0,12	475,17	8,53	81,62	25,07
2001	RUSIA	120.745	491.520	1	-4,7	62,32	21,46	245,66	9	73,35	1,43
2002	RUSIA	197.928	874.727	1	-4,93	65,11	15,79	226,27	7,9	73,34	1,47
2003	RUSIA	231.508	974.451	1	-5,45	67,28	13,68	237,58	8,2	73,37	1,53
2004	RUSIA	230.091	1.032.920	1	-5,89	72,50	10,86	222,76	7,8	73,42	1,58
2005	RUSIA	260.745	1.145.357	1	-6,27	79,40	12,68	227,65	7,1	73,46	1,62
2006	RUSIA	267.098	1.118.245	1	-6,31	87,26	9,68	238,85	7,1	73,51	1,69
2007	RUSIA	317.176	1.270.215	1	-6,68	92,03	9,01	249,70	6	73,55	1,76
2008	RUSIA	454.454	1.397.345	1	-6,48	98,27	14,11	325,23	6,2	73,6	1,83
2009	RUSIA	472.440	1.318.910	1	-5,88	91,49	11,65	358,20	8,3	73,64	1,72
2010	RUSIA	430.584	1.080.300	1	-6,26	100,00	6,86	398,58	7,3	73,69	1,73
2011	RUSIA	493.273	1.241.837	1	-6,05	104,85	8,44	397,21	6,5	73,73	1,75
2012	RUSIA	456.626	1.148.155	1	-3,75	106,44	5,07	397,70	5,5	73,79	1,77
2013	RUSIA	543.797	1.308.340	1	-3,19	108,37	6,76	415,64	5,5	73,85	1,75

2014	RUSIA	546.089	1.289.751	1	-3,19	99,11	7,83	423,41	5,1	73,92	1,72
2015	RUSIA	553.963	1.265.491	1	-3,19	115,45	15,52	437,75	5,22	73,93	1,82
2001	UE	324.833	1.357.009	1	-10,88	89,23	3,15	239,37	8,66	71,71	32,04
2002	UE	385.756	1.711.013	1	-4,17	91,34	2,31	225,45	9,04	71,93	31,81
2003	UE	476.753	2.007.307	1	-5,36	94,87	2,1	237,51	9,02	72,14	31,37
2004	UE	431.543	1.922.353	1	-5,36	97,00	2,26	224,49	9,17	72,35	30,88
2005	UE	438.754	1.914.563	1	-5,36	97,34	2,48	229,17	8,94	72,56	30,43
2006	UE	479.441	1.943.889	1	-5,21	97,94	2,6	246,64	8,22	72,79	30,22
2007	UE	511.011	2.016.628	1	-5,67	139,50	2,63	253,40	7,18	73,03	29,97
2008	UE	661.621	2.129.152	1	-6,49	103,27	4,2	310,74	6,97	73,26	29,67
2009	UE	804.600	2.244.444	1	-5,63	102,05	0,95	358,49	8,96	73,49	28,96
2010	UE	824.028	1.977.984	1	-4,44	100,00	1,67	416,60	9,64	73,71	28,41
2011	UE	872.602	2.128.665	1	-7,65	100,57	3,31	409,93	9,61	73,94	28,12
2012	UE	715.115	1.726.494	1	-4,68	98,50	2,72	414,20	10,51	74,16	27,38
2013	UE	653.906	1.454.689	1	-4,43	99,60	1,39	449,52	10,88	74,37	26,81
2014	UE	801.532	1.805.657	1	-5,02	98,85	0,22	443,90	10,21	74,58	26,52
2015	UE	855.333	1.839.005	1	-3,94	105,05	-0,05	465,11	10,1	74,82	26,6

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map); La mejora de la transparencia en el comercio internacional y el acceso a los mercados (MacMap); Banco Mundial (BM); Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** El Autor.

## ANEXO D.

### PRINCIPALES PRODUCTORES DE BANANO A NIVEL MUNDIAL

#### Anexo D1.

Años	Ecuador			Años	Bélgica		
	Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)		Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)
2001	228.985	6.077.040	26,54	2001	-	-	-
2002	229.622	5.611.438	24,44	2002	-	-	-
2003	233.813	6.453.806	27,60	2003	-	-	-
2004	226.521	6.132.276	27,07	2004	-	-	-
2005	221.085	6.118.425	27,67	2005	-	-	-
2006	209.350	6.127.060	29,27	2006	-	-	-
2007	197.410	6.002.302	30,41	2007	-	-	-
2008	215.521	6.701.146	31,09	2008	-	-	-
2009	216.115	7.637.324	35,34	2009	-	-	-
2010	215.647	7.931.060	36,78	2010	-	-	-
2011	191.973	7.427.776	38,69	2011	-	-	-
2012	210.894	7.012.244	33,25	2012	-	-	-
2013	199.464	7.650.924	38,36	2013	-	-	-
2014	196.483	7.888.851	40,15	2014	-	-	-
2015	193.984	8.035.784	41,43	2015	-	-	-
<b>Prom.</b>		<b>6.853.830</b>	<b>32,54</b>	<b>Prom.</b>		-	-
<b>TCPA</b>		<b>1,88</b>					

Nota: Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA)

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

Elaboración: El Autor.

#### Anexo D2.

Años	Costa Rica			Años	Colombia		
	Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)		Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)
2001	44.516	2.061.000	46,30	2001	51.055	1.469.642	28,79
2002	42.182	1.975.000	46,82	2002	55.363	1.561.058	28,20
2003	41.757	2.144.000	51,34	2003	56.702	1.647.699	29,06
2004	42.256	2.118.000	50,12	2004	62.985	1.702.565	27,03
2005	41.147	1.875.000	45,57	2005	67.405	1.798.709	26,69
2006	42.790	2.268.000	53,00	2006	73.469	1.863.746	25,37
2007	43.817	2.350.000	53,63	2007	71.075	1.819.874	25,60
2008	44.313	2.127.000	48,00	2008	72.396	1.987.603	27,45
2009	42.595	1.795.000	42,14	2009	71.566	1.993.759	27,86
2010	43.031	2.019.826	46,94	2010	78.089	2.019.625	25,86
2011	42.016	2.125.201	50,58	2011	78.567	2.042.926	26,00
2012	41.426	2.136.437	51,57	2012	79.301	1.982.702	25,00
2013	42.328	2.095.040	49,50	2013	84.636	2.155.130	25,46
2014	42.614	2.094.457	49,15	2014	86.497	2.190.253	25,32
2015	42.600	2.073.889	48,68	2015	88.366	2.225.317	25,18
<b>Prom.</b>		<b>2.083.857</b>	<b>48,89</b>	<b>Prom.</b>		<b>1.897.374</b>	<b>26,59</b>
<b>TCPA</b>		<b>0,04</b>				<b>2,80</b>	

Nota: Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA)

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

Elaboración: El Autor.

### Anexo D3.

Años	Filipinas			Años	Guatemala		
	Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)		Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)
2001	386.703	5.059.360	13,08	2001	18.900	1.100.000	58,20
2002	398.005	5.274.826	13,25	2002	19.040	1.150.000	60,40
2003	408.000	5.368.977	13,16	2003	18.715	1.050.000	56,10
2004	414.510	5.631.250	13,59	2004	20.400	1.110.000	54,41
2005	417.755	6.298.225	15,08	2005	46.200	1.231.000	26,65
2006	428.804	6.794.564	15,85	2006	42.000	1.649.240	39,27
2007	436.762	7.484.073	17,14	2007	57.015	2.246.222	39,40
2008	438.593	8.687.624	19,81	2008	57.993	2.448.387	42,22
2009	446.371	9.013.186	20,19	2009	59.391	2.544.240	42,84
2010	449.443	9.101.341	20,25	2010	63.527	2.637.115	41,51
2011	450.125	9.165.043	20,36	2011	64.289	2.679.934	41,69
2012	454.179	9.225.998	20,31	2012	66.000	2.700.000	40,91
2013	466.783	10.252.772	21,96	2013	78.192	3.103.835	39,70
2014	471.257	10.784.266	22,88	2014	84.016	3.346.955	39,84
2015	475.981	11.302.565	23,75	2015	89.116	3.590.638	40,29
<b>Prom.</b>		<b>7.962.938</b>	<b>18,04</b>	<b>Prom.</b>		<b>2.172.504</b>	<b>44,23</b>
<b>TCPA</b>		<b>5,50</b>				<b>8,21</b>	

Nota: Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA)

**Fuente:** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo D4.

Años	Honduras			Años	China		
	Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)		Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)
2001	22.459	515.844	22,97	2001	253.947	5.477.074	21,57
2002	16.548	659.324	39,84	2002	257.473	5.783.818	22,46
2003	17.473	735.174	42,07	2003	265.100	6.126.340	23,11
2004	19.206	811.232	42,24	2004	273.650	6.210.695	22,70
2005	20.533	887.072	43,20	2005	285.148	6.666.843	23,38
2006	20.600	612.511	29,73	2006	295.800	7.115.277	24,05
2007	23.228	690.479	29,73	2007	317.776	8.038.385	25,30
2008	23.325	690.503	29,60	2008	328.906	8.042.374	24,45
2009	23.928	718.597	30,03	2009	350.224	9.006.454	25,72
2010	25.446	750.788	29,51	2010	373.453	9.848.895	26,37
2011	25.129	755.365	30,06	2011	403.257	10.705.740	26,55
2012	26.000	765.000	29,42	2012	412.800	10.845.265	26,27
2013	26.685	778.251	29,16	2013	417.083	11.195.758	26,84
2014	28.350	756.550	26,69	2014	436.454	11.822.792	27,09
2015	29.124	746.121	25,62	2015	455.615	12.463.964	27,36
<b>Prom.</b>		<b>724.854</b>	<b>31,99</b>	<b>Prom.</b>		<b>8.623.312</b>	<b>24,88</b>
<b>TCPA</b>		<b>2,49</b>				<b>5,63</b>	

Nota: Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA)

**Fuente:** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo D5.

Años	Panamá		
	Área Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)
2001	13.796	532.608	38,61
2002	11.708	521.692	44,56
2003	11.728	508.980	43,40
2004	11.728	497.076	42,38
2005	10.400	439.228	42,23
2006	12.200	538.852	44,17
2007	12.400	545.162	43,96
2008	10.400	456.522	43,90
2009	7.300	320.535	43,91
2010	7.482	338.280	45,21
2011	10.719	328.377	30,64
2012	11.000	335.000	30,45
2013	8.830	312.020	35,34
2014	8.751	285.263	32,60
2015	8.429	257.297	30,52
<b>Prom.</b>		<b>414.459</b>	<b>39,46</b>
<b>TCPA</b>		<b>-4,73</b>	

**Nota:** Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA)

**Fuente:** Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

**Elaboración:** El Autor.

## ANEXO E.

### PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO A NIVEL MUNDIAL

#### Anexo E1.

Años	Ecuador					Años	Bélgica				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	3.648.953	846.654	-	-	232,03	2001	996.577	670.670	-	-	672,97
2002	4.349.864	969.391	19,21	14,50	222,86	2002	902.192	671.372	-9,47	0,10	744,16
2003	4.758.966	1.099.404	9,40	13,41	231,02	2003	889.981	764.681	-1,35	13,90	859,21
2004	4.704.561	1.022.899	-1,14	-6,96	217,43	2004	922.288	887.027	3,63	16,00	961,77
2005	4.847.167	1.083.610	3,03	5,94	223,56	2005	964.870	1.103.048	4,62	24,35	1.143,21
2006	4.958.301	1.213.576	2,29	11,99	244,76	2006	1.109.976	1.151.310	15,04	4,38	1.037,24
2007	5.286.874	1.302.739	6,63	7,35	246,41	2007	1.172.617	1.304.638	5,64	13,32	1.112,59
2008	5.360.486	1.640.865	1,39	25,96	306,10	2008	1.322.524	1.509.393	12,78	15,69	1.141,30
2009	5.728.696	1.995.950	6,87	21,64	348,41	2009	1.261.075	1.375.194	-4,65	-8,89	1.090,49
2010	5.156.475	2.033.794	-9,99	1,90	394,42	2010	1.246.718	1.257.554	-1,14	-8,55	1.008,69
2011	5.778.170	2.246.350	12,06	10,45	388,76	2011	1.297.171	1.316.865	4,05	4,72	1.015,18
2012	5.205.352	2.081.987	-9,91	-7,32	399,97	2012	1.261.038	1.284.123	-2,79	-2,49	1.018,31
2013	5.460.838	2.332.207	4,91	12,02	427,08	2013	1.381.200	1.418.681	9,53	10,48	1.027,14
2014	6.019.534	2.620.664	10,23	12,37	435,36	2014	1.318.975	1.335.551	-4,51	-5,86	1.012,57
2015	6.287.605	2.820.053	4,45	7,61	448,51	2015	1.150.981	946.780	-12,74	-29,11	822,59
<b>Total</b>	<b>77.551.842</b>	<b>25.310.143</b>				<b>Total</b>	<b>17.198.183</b>	<b>16.996.887</b>			
<b>Prom.</b>	<b>5.170.123</b>	<b>1.687.343</b>				<b>Prom.</b>	<b>1.146.546</b>	<b>1.133.126</b>			
<b>TCPA</b>	<b>3,69</b>	<b>8,35</b>				<b>TCPA</b>	<b>0,96</b>	<b>2,33</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo E2.

Años	Costa Rica					Años	Colombia				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	1.980.042	509.150	-	-	257,14	2001	1.485.471	407.764	-	-	274,50
2002	1.802.519	478.729	-8,97	-5,97	265,59	2002	1.589.143	440.438	6,98	8,01	277,15
2003	2.064.120	562.555	14,51	17,51	272,54	2003	1.552.667	425.471	-2,30	-3,40	274,03
2004	2.044.923	556.433	-0,93	-1,09	272,10	2004	1.589.725	431.957	2,39	1,52	271,72
2005	1.791.128	489.964	-12,41	-11,95	273,55	2005	1.761.185	508.125	10,79	17,63	288,51
2006	2.195.584	645.152	22,58	31,67	293,84	2006	1.697.411	525.458	-3,62	3,41	309,56
2007	2.302.967	688.597	4,89	6,73	299,00	2007	1.749.243	569.624	3,05	8,41	325,64
2008	2.070.868	711.664	-10,08	3,35	343,65	2008	1.798.283	654.354	2,80	14,87	363,88
2009	1.242.200	448.150	-40,02	-37,03	360,77	2009	2.101.837	837.042	16,88	27,92	398,24
2010	1.915.691	702.009	54,22	56,65	366,45	2010	1.802.581	748.100	-14,24	-10,63	415,02
2011	1.919.235	722.129	0,18	2,87	376,26	2011	1.915.255	815.318	6,25	8,99	425,70
2012	1.885.910	706.741	-1,74	-2,13	374,75	2012	1.834.936	822.010	-4,19	0,82	447,98
2013	1.930.756	780.183	2,38	10,39	404,08	2013	1.643.108	763.859	-10,45	-7,07	464,89
2014	2.173.028	907.683	12,55	16,34	417,70	2014	1.799.666	835.546	9,53	9,38	464,28
2015	1.978.185	835.264	-8,97	-7,98	422,24	2015	1.684.148	802.628	-6,42	-3,94	476,58
<b>Total</b>	<b>29.297.156</b>	<b>9.744.403</b>				<b>Total</b>	<b>26.004.659</b>	<b>9.587.694</b>			
<b>Prom.</b>	<b>1.953.144</b>	<b>649.627</b>				<b>Prom.</b>	<b>1.733.644</b>	<b>639.180</b>			
<b>TCPA</b>	<b>-0,006</b>	<b>3,355</b>				<b>TCPA</b>	<b>0,84</b>	<b>4,62</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo E3.

Años	Filipinas					Años	Guatemala				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	2.129.309	297.371	-	-	139,66	2001	982.572	201.188	-	-	204,76
2002	1.682.647	308.889	-20,98	3,87	183,57	2002	1.083.910	240.428	10,31	19,50	221,82
2003	1.828.222	333.000	8,65	7,81	182,14	2003	1.030.165	236.308	-4,96	-1,71	229,39
2004	1.783.938	324.031	-2,42	-2,69	181,64	2004	213.861	249.185	-79,24	5,45	1165,17
2005	2.024.328	362.590	13,48	11,90	179,12	2005	1.231.256	261.636	475,73	5,00	212,50
2006	2.311.592	405.444	14,19	11,82	175,40	2006	1.140.581	233.032	-7,36	-10,93	204,31
2007	2.218.202	401.446	-4,04	-0,99	180,98	2007	1.537.064	325.004	34,76	39,47	211,44
2008	2.192.630	405.673	-1,15	1,05	185,02	2008	1.517.114	343.876	-1,30	5,81	226,66
2009	1.743.898	360.289	-20,47	-11,19	206,60	2009	1.581.811	441.768	4,26	28,47	279,28
2010	1.590.066	319.296	-8,82	-11,38	200,81	2010	1.497.771	385.396	-5,31	-12,76	257,31
2011	2.046.771	471.152	28,72	47,56	230,19	2011	1.560.303	476.321	4,18	23,59	305,27
2012	2.648.369	647.880	29,39	37,51	244,63	2012	2.033.236	618.314	30,31	29,81	304,10
2013	3.267.968	963.412	23,40	48,70	294,80	2013	2.097.296	651.954	3,15	5,44	310,85
2014	7.927.742	1.137.316	142,59	18,05	143,46	2014	2.246.590	721.443	7,12	10,66	321,13
2015	1.223.133	439.902	-84,57	-61,32	359,65	2015	2.541.283	833.883	13,12	15,59	328,13
<b>Total</b>	<b>36.618.815</b>	<b>7.177.691</b>				<b>Total</b>	<b>22.294.813</b>	<b>6.219.736</b>			
<b>Prom.</b>	<b>2.441.254</b>	<b>478.513</b>				<b>Prom.</b>	<b>1.486.321</b>	<b>414.649</b>			
<b>TCPA</b>	<b>-3,63</b>	<b>2,64</b>				<b>TCPA</b>	<b>6,54</b>	<b>9,94</b>			

Fuente: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

Elaboración: El Autor.



## ANEXO F.

### PRINCIPALES OFERENTES DE BANANO HACIA ESTADOS UNIDOS

#### Anexo F1.

Años	Guatemala					Años	Ecuador				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	842.938	191.527	-	-	227,21	2001	1.023.928	237.563	-	-	232,01
2002	1.019.911	232.338	20,99	21,31	227,80	2002	1.128.482	256.400	10,21	7,93	227,21
2003	981.951	227.562	-3,72	-2,06	231,74	2003	998.112	241.079	-11,55	-5,98	241,54
2004	1.087.280	244.492	10,73	7,44	224,87	2004	1.013.878	228.178	1,58	-5,35	225,05
2005	1.087.518	250.782	0,02	2,57	230,60	2005	1.051.497	248.239	3,71	8,79	236,08
2006	961.548	213.878	-11,58	-14,72	222,43	2006	1.151.061	320.814	9,47	29,24	278,71
2007	1.239.232	278.099	28,88	30,03	224,41	2007	1.035.498	274.102	-10,04	-14,56	264,71
2008	1.164.657	280.935	-6,02	1,02	241,22	2008	991.377	319.343	-4,26	16,51	322,12
2009	1.318.719	378.951	13,23	34,89	287,36	2009	1.283.805	465.444	29,50	45,75	362,55
2010	1.282.642	349.202	-2,74	-7,85	272,25	2010	1.116.556	461.496	-13,03	-0,85	413,32
2011	1.371.319	446.916	6,91	27,98	325,90	2011	1.039.763	445.223	-6,88	-3,53	428,20
2012	1.846.657	596.149	34,66	33,39	322,83	2012	860.546	375.856	-17,24	-15,58	436,76
2013	1.855.037	616.521	0,45	3,42	332,35	2013	923.586	419.342	7,33	11,57	454,04
2014	2.008.788	684.180	8,29	10,97	340,59	2014	944.190	436.989	2,23	4,21	462,82
2015	2.159.091	740.658	7,48	8,25	343,04	2015	1.012.415	481.074	7,23	10,09	475,17
<b>Total</b>	<b>20.227.288</b>	<b>5.732.190</b>				<b>Total</b>	<b>15.574.694</b>	<b>5.211.142</b>			
<b>Prom.</b>	<b>1.348.486</b>	<b>382.146</b>			<b>270,31</b>	<b>Prom.</b>	<b>1.038.313</b>	<b>347.409</b>			<b>337,35</b>
<b>TCPA</b>	<b>6,47</b>	<b>9,44</b>				<b>TCPA</b>	<b>-0,08</b>	<b>4,82</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo F2.

Años	Costa Rica					Años	Colombia				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	1.139.582	294.236	-	-	258,20	2001	602.074	167.323	-	-	277,91
2002	900.095	239.725	-21,02	-18,53	266,33	2002	628.384	174.632	4,37	4,37	277,91
2003	999.863	283.385	11,08	18,21	283,42	2003	596.892	161.395	-5,01	-7,58	270,39
2004	981.939	276.713	-1,79	-2,35	281,80	2004	565.659	149.445	-5,23	-7,40	264,20
2005	927.333	259.606	-5,56	-6,18	279,95	2005	646.852	187.190	14,35	25,26	289,39
2006	1.079.223	334.910	16,38	29,01	310,33	2006	585.036	181.755	-9,56	-2,90	310,67
2007	1.156.460	356.803	7,16	6,54	308,53	2007	476.730	151.448	-18,51	-16,67	317,68
2008	942.948	342.144	-18,46	-4,11	362,85	2008	488.351	178.147	2,44	17,63	364,79
2009	542.221	201.555	-42,50	-41,09	371,72	2009	676.540	262.372	38,54	47,28	387,81
2010	859.851	315.324	58,58	56,45	366,72	2010	547.806	232.745	-19,03	-11,29	424,87
2011	885.596	339.501	2,99	7,67	383,36	2011	476.682	199.472	-12,98	-14,30	418,46
2012	827.433	315.005	-6,57	-7,22	380,70	2012	530.380	236.047	11,26	18,34	445,05
2013	794.304	328.920	-4,00	4,42	414,10	2013	443.430	204.195	-16,39	-13,49	460,49
2014	884.935	383.133	11,41	16,48	432,95	2014	505.484	221.876	13,99	8,66	438,94
2015	708.864	316.285	-19,90	-17,45	446,19	2015	342.485	161.971	-32,25	-27,00	472,93
<b>Total</b>	<b>13.630.647</b>	<b>4.587.245</b>				<b>Total</b>	<b>8.112.785</b>	<b>2.870.013</b>			
<b>Prom.</b>	<b>908.710</b>	<b>305.816</b>			<b>343,14</b>	<b>Prom.</b>	<b>540.852</b>	<b>191.334</b>			<b>361,43</b>
<b>TCPA</b>	<b>-3,12</b>	<b>0,48</b>				<b>TCPA</b>	<b>-3,69</b>	<b>-0,22</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

### Anexo F3.

Años	Honduras				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	118.139	34.657	-	-	293,36
2002	401.089	96.648	239,51	178,87	240,96
2003	400.125	96.871	-0,24	0,23	242,10
2004	538.321	131.699	34,54	35,95	244,65
2005	480.010	121.476	-10,83	-7,76	253,07
2006	469.133	123.422	-2,27	1,60	263,09
2007	523.478	144.109	11,58	16,76	275,29
2008	567.291	160.223	8,37	11,18	282,44
2009	485.530	170.628	-14,41	6,49	351,43
2010	487.521	183.408	0,41	7,49	376,21
2011	486.687	185.705	-0,17	1,25	381,57
2012	230.052	74.740	-52,73	-59,75	324,88
2013	726.144	272.029	215,64	263,97	374,62
2014	600.019	214.913	-17,37	-21,00	358,18
2015	661.826	266.043	10,30	23,79	401,98
<b>Total</b>	<b>7.175.365</b>	<b>2.276.571</b>			
<b>Prom.</b>	<b>478.358</b>	<b>151.771</b>			<b>310,92</b>
<b>TCPA</b>	<b>12,17</b>	<b>14,55</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

## ANEXO G.

### PRINCIPALES OFERENTES DE BANANO HACIA RUSIA

#### Anexo G1.

Años	Ecuador					Años	Costa Rica				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	491.520	120.745	-	-	245,66	2001	37.208	9.241	-	-	248,36
2002	874.727	197.928	77,96	63,92	226,27	2002	5.415	1.398	-85,45	-84,87	258,17
2003	974.451	231.508	11,40	16,97	237,58	2003	78.323	18.780	1.346,41	1.243,35	239,78
2004	1.032.920	230.091	6,00	-0,61	222,76	2004	17.990	4.609	-77,03	-75,46	256,20
2005	1.145.357	260.745	10,89	13,32	227,65	2005	34.563	8.239	92,12	78,76	238,38
2006	1.118.245	267.098	-2,37	2,44	238,85	2006	16.067	3.413	-53,51	-58,58	212,42
2007	1.270.215	317.176	13,59	18,75	249,70	2007	39.188	19.531	143,90	472,25	498,39
2008	1.397.345	454.454	10,01	43,28	325,23	2008	73.633	27.855	87,90	42,62	378,30
2009	1.318.910	472.440	-5,61	3,96	358,20	2009	14.999	6.697	-79,63	-75,96	446,50
2010	1.080.300	430.584	-18,09	-8,86	398,58	2010	43.946	17.962	192,99	168,21	408,73
2011	1.241.837	493.273	14,95	14,56	397,21	2011	43.871	18.348	-0,17	2,15	418,23
2012	1.148.155	456.626	-7,54	-7,43	397,70	2012	93.584	38.560	113,32	110,16	412,04
2013	1.308.340	543.797	13,95	19,09	415,64	2013	14.327	5.795	-84,69	-84,97	404,48
2014	1.289.751	546.089	-1,42	0,42	423,41	2014	20.805	8.418	45,22	45,26	404,61
2015	1.265.491	553.963	-1,88	1,44	437,75	2015	13.506	5.785	-35,08	-31,28	428,33
<b>Total</b>	<b>16.957.564</b>	<b>5.576.517</b>				<b>Total</b>	<b>547.425</b>	<b>194.631</b>			
<b>Prom.</b>	<b>1.130.504</b>	<b>371.768</b>			<b>320,15</b>	<b>Prom.</b>	<b>36.495</b>	<b>12.975</b>			<b>350,19</b>
<b>TCPA</b>	<b>6,51</b>	<b>10,69</b>				<b>TCPA</b>	<b>-6,53</b>	<b>-3,07</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo G2.

Años	Colombia					Años	Filipinas				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	17.971	4.205	-	-	233,99	2001	10.199	2.448	-	-	240,02
2002	18.820	4.741	4,72	12,75	251,91	2002	5.838	1.081	-42,76	-55,84	185,17
2003	17.676	3.189	-6,08	-32,74	180,41	2003	8.311	1.454	42,36	34,51	174,95
2004	49.565	11.895	180,41	273,00	239,99	2004	8.959	1.569	7,80	7,91	175,13
2005	31.134	8.257	-37,19	-30,58	265,21	2005	8.834	1.527	-1,40	-2,68	172,85
2006	18.373	4.967	-40,99	-39,84	270,34	2006	17.801	2.812	101,51	84,15	157,97
2007	21.488	7.109	16,95	43,12	330,84	2007	14.872	2.611	-16,45	-7,15	175,56
2008	28.306	8.346	31,73	17,40	294,86	2008	9.406	1.556	-36,75	-40,41	165,43
2009	5.230	2.076	-81,52	-75,13	396,94	2009	2.715	525	-71,14	-66,26	193,37
2010	418	169	-92,01	-91,86	404,31	2010	679	151	-74,99	-71,24	222,39
2011	3.454	1.625	726,32	861,54	470,47	2011	201	83	-70,40	-45,03	412,94
2012	13.197	5.903	282,08	263,26	447,30	2012	12.730	3.612	6.233,33	4.251,81	283,74
2013	14.153	5.744	7,24	-2,69	405,85	2013	32.531	9.651	155,55	167,19	296,67
2014	809	378	-94,28	-93,42	467,24	2014	23.861	8.437	-26,65	-12,58	353,59
2015	3.607	4.928	345,91	1.203,70	1.366,06	2015	1.383	547	-94,20	-93,52	395,52
<b>Total</b>	<b>244.201</b>	<b>73.532</b>				<b>Total</b>	<b>158.320</b>	<b>38.064</b>			
<b>Prom.</b>	<b>16.280</b>	<b>4.902</b>			<b>401,71</b>	<b>Prom.</b>	<b>10.555</b>	<b>2.538</b>			<b>240,35</b>
<b>TCPA</b>	<b>-10,15</b>	<b>1,06</b>				<b>TCPA</b>	<b>-12,47</b>	<b>-9,51</b>			

Fuente: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

Elaboración: El Autor.

### Anexo G3.

Años	China				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	1.486	715	-	-	481,16
2002	5.746	2.588	286,68	261,96	450,40
2003	7.601	4.010	32,28	54,95	527,56
2004	6.069	2.348	-20,16	-41,45	386,88
2005	10.050	4.286	65,60	82,54	426,47
2006	13.204	4.864	31,38	13,49	368,37
2007	10.656	3.805	-19,30	-21,77	357,08
2008	13.390	5.568	25,66	46,33	415,83
2009	9.446	4.441	-29,45	-20,24	470,15
2010	4.559	2.608	-51,74	-41,27	572,06
2011	5.204	3.008	14,15	15,34	578,02
2012	1.301	873	-75,00	-70,98	671,02
2013	1.835	1.176	41,05	34,71	640,87
2014	139	132	-92,43	-88,78	949,64
2015	1.281	944	821,58	615,15	736,92
<b>Total</b>	<b>91.967</b>	<b>41.366</b>			
<b>Prom.</b>	<b>6.131</b>	<b>2.758</b>			<b>535,50</b>
<b>TCPA</b>	<b>-0,98</b>	<b>1,87</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

**ANEXO H.**  
**PRINCIPALES OFERENTES DE BANANO HACIA LA UNIÓN EUROPEA**  
**Anexo H1.**

Años	Bélgica					Años	Ecuador				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	996.577	670.669	-	-	672,97	2001	1.357.009	324.833	-	-	239,37
2002	902.105	671.305	-9,48	0,09	744,15	2002	1.711.013	385.756	26,09	18,76	225,45
2003	889.908	764.608	-1,35	13,90	859,20	2003	2.007.307	476.753	17,32	23,59	237,51
2004	922.247	886.970	3,63	16,00	961,75	2004	1.922.353	431.543	-4,23	-9,48	224,49
2005	964.870	1.103.038	4,62	24,36	1.143,20	2005	1.914.563	438.754	-0,41	1,67	229,17
2006	1.109.932	1.151.250	15,03	4,37	1.037,23	2006	1.943.889	479.441	1,53	9,27	246,64
2007	1.172.614	1.304.633	5,65	13,32	1.112,59	2007	2.016.628	511.011	3,74	6,58	253,40
2008	1.322.517	1.509.384	12,78	15,69	1.141,30	2008	2.129.152	661.621	5,58	29,47	310,74
2009	1.260.917	1.374.992	-4,66	-8,90	1.090,47	2009	2.244.444	804.600	5,41	21,61	358,49
2010	1.246.520	1.257.309	-1,14	-8,56	1.008,66	2010	1.977.984	824.028	-11,87	2,41	416,60
2011	1.297.096	1.316.758	4,06	4,73	1.015,16	2011	2.128.665	872.602	7,62	5,89	409,93
2012	1.260.322	1.283.193	-2,84	-2,55	1.018,15	2012	1.726.494	715.115	-18,89	-18,05	414,20
2013	1.379.959	1.417.086	9,49	10,43	1.026,90	2013	1.454.689	653.906	-15,74	-8,56	449,52
2014	1.318.946	1.335.513	-4,42	-5,76	1.012,56	2014	1.805.657	801.532	24,13	22,58	443,90
2015	1.150.975	946.763	-12,74	-29,11	822,57	2015	1.838.810	855.333	1,84	6,71	465,16
<b>Total</b>	<b>17.195.505</b>	<b>16.993.471</b>				<b>Total</b>	<b>28.178.657</b>	<b>9.236.828</b>			
<b>Prom.</b>	<b>1.146.367</b>	<b>1.132.898</b>			<b>977,79</b>	<b>Prom.</b>	<b>1.878.577</b>	<b>615.789</b>			<b>328,30</b>
<b>TCPA</b>	<b>0,96</b>	<b>2,33</b>				<b>TCPA</b>	<b>2,05</b>	<b>6,67</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map)

**Elaboración:** El Autor.

## Anexo H2.

Años	Colombia					Años	Costa Rica				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)		Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	804.900	223.073	-	-	277,14	2001	819.240	210.455	-	-	256,89
2002	864.459	243.702	7,40	9,25	281,91	2002	890.321	235.920	8,68	12,10	264,98
2003	881.763	248.562	2,00	1,99	281,89	2003	976.729	258.702	9,71	9,66	264,87
2004	938.012	262.178	6,38	5,48	279,50	2004	1.040.677	274.060	6,55	5,94	263,35
2005	1.015.839	298.369	8,30	13,80	293,72	2005	786.063	213.733	-24,47	-22,01	271,90
2006	1.027.980	321.876	1,20	7,88	313,12	2006	1.091.457	304.223	38,85	42,34	278,73
2007	1.210.927	397.606	17,80	23,53	328,35	2007	1.132.396	327.491	3,75	7,65	289,20
2008	1.269.820	461.413	4,86	16,05	363,37	2008	1.033.373	335.189	-8,74	2,35	324,36
2009	1.381.772	556.384	8,82	20,58	402,66	2009	653.586	230.310	-36,75	-31,29	352,38
2010	1.244.528	510.702	-9,93	-8,21	410,36	2010	868.425	321.627	32,87	39,65	370,36
2011	1.426.034	609.124	14,58	19,27	427,15	2011	863.031	320.531	-0,62	-0,34	371,40
2012	1.281.426	574.213	-10,14	-5,73	448,10	2012	905.617	329.819	4,93	2,90	364,19
2013	1.160.198	540.569	-9,46	-5,86	465,93	2013	912.460	358.455	0,76	8,68	392,84
2014	1.272.744	602.533	9,70	11,46	473,41	2014	1.047.925	424.669	14,85	18,47	405,25
2015	1.316.993	628.843	3,48	4,37	477,48	2015	1.082.505	441.298	3,30	3,92	407,66
<b>Total</b>	<b>17.097.395</b>	<b>6.479.147</b>				<b>Total</b>	<b>14.103.805</b>	<b>4.586.482</b>			
<b>Prom.</b>	<b>1.139.826</b>	<b>431.943</b>			<b>368,27</b>	<b>Prom.</b>	<b>940.254</b>	<b>305.765</b>			<b>325,22</b>
<b>TCPA</b>	<b>3,34</b>	<b>7,15</b>				<b>TCPA</b>	<b>1,88</b>	<b>5,06</b>			

Fuente: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

Elaboración: El Autor.



### Anexo H3.

Años	Panamá				
	Toneladas Métricas	Valor FOB (Miles de USD)	Δ Toneladas Métricas (%)	Δ Valor FOB (Miles de USD) (%)	Precio de Comercialización por c/ton (\$)
2001	419.066	120.093	-	-	286,57
2002	446.788	108.729	6,62	-9,46	243,36
2003	382.103	104.293	-14,48	-4,08	272,94
2004	379.023	95.238	-0,81	-8,68	251,27
2005	332.673	93.648	-12,23	-1,67	281,50
2006	418.938	103.895	25,93	10,94	248,00
2007	420.687	104.648	0,42	0,72	248,76
2008	343.234	88.196	-18,41	-15,72	256,96
2009	242.675	58.851	-29,30	-33,27	242,51
2010	230.206	56.672	-5,14	-3,70	246,18
2011	199.461	71.386	-13,36	25,96	357,89
2012	181.537	63.537	-8,99	-11,00	349,99
2013	234.665	84.396	29,27	32,83	359,64
2014	243.026	87.987	3,56	4,25	362,05
2015	249.381	89.858	2,61	2,13	360,32
<b>Total</b>	<b>4.723.463</b>	<b>1.331.427</b>			
<b>Prom.</b>	<b>314.898</b>	<b>88.762</b>			<b>291,20</b>
<b>TCPA</b>	<b>-3,40</b>	<b>-1,91</b>			

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map).

**Elaboración:** El Autor.

## ANEXO I.

### VENTAJA COMPARATIVA DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO A NIVEL MUNDIAL: PERÍODO 2001 – 2015

La siguiente información se tomó de:

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map); Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo I1. Ecuador

Producto	% Promedio
Petróleo crudo	44,73
Banano	17,47
Camarón	5,33
<b>Otros</b>	<b>32,47</b>

#### Anexo I2. Bélgica

Producto	% Promedio
Vehículo	7,93
Diamante	6,47
Banano	0,25
<b>Otros</b>	<b>85,35</b>

#### Anexo I3. Costa Rica

Producto	% Promedio
Circuitos electrónicos integrados	37,07
Banano	8,27
Piña, higo, aguacate, guayaba y mango	5,53
<b>Otros</b>	<b>49,13</b>

#### Anexo I4. Colombia

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Petróleo crudo	23,80
Carbón	10,40
Café	5,60
Banano	4,60
<b>Otros</b>	<b>55,60</b>

#### Anexo I5. Filipinas

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Circuitos electrónicos integrados	32,53
Máquinas automáticas para procesamiento de datos	9,60
Banano	1,93
<b>Otros</b>	<b>55,93</b>

#### Anexo I6. Guatemala

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Café	8,33
Suéteres	7,33
Banano	6,80
Caña de azúcar	6,33
<b>Otros</b>	<b>71,20</b>

## ANEXO J.

### VENTAJA COMPARATIVA DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO HACIA ESTADOS UNIDOS: PERÍODO 2001 – 2015

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map); Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo J1. Guatemala

Producto	% Promedio
Suéteres	14,87
Banano	12,53
Café	8,53
<b>Otros</b>	<b>64,07</b>

#### Anexo J2. Ecuador

Producto	% Promedio
Petróleo crudo	65,27
Banano	7,13
Camarón	5,73
<b>Otros</b>	<b>21,87</b>

#### Anexo J3. Costa Rica

Producto	% Promedio
Circuitos electrónicos integrados	28,40
Instrumentos quirúrgicos, dentales	11,07
Banano	6,87
Piña, higo, aguacate, guayaba y mango	6,60
<b>Otros</b>	<b>47,07</b>

#### Anexo J4. Colombia

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Petróleo crudo	48,13
Carbón	7,73
Café	5,93
Flores	5,07
Banano	2,39
<b>Otros</b>	<b>30,74</b>

#### Anexo J5. Honduras

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Suéteres	17,60
Camisetas	17,07
Banano	4,33
<b>Otros</b>	<b>61,00</b>

## ANEXO K.

### VENTAJA COMPARATIVA DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO HACIA RUSIA: PERÍODO 2001 – 2015

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map); Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo K1. Ecuador

Producto	% Promedio
Banano	78,87
Flores	16,33
Extracto de café	2,67
<b>Otros</b>	<b>2,13</b>

#### Anexo K2. Costa Rica

Producto	% Promedio
Piña, higo, aguacate, guayaba y mango	27,47
Banano	25,87
Circuitos electrónicos integrados	17,90
Caña de azúcar	15,39
Café	2,97
<b>Otros</b>	<b>10,41</b>

#### Anexo K3. Colombia

Producto	% Promedio
Flores	43,60
Caña de azúcar	11,99
Banano	11,03
Café	6,07
<b>Otros</b>	<b>27,31</b>

#### Anexo K4. Filipinas

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Transformadores eléctricos	14,93
Banano	11,87
Aceite de coco	5,82
<b>Otros</b>	<b>67,38</b>

#### Anexo K5. China

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Máquinas automáticas para procesamiento de datos	7,93
Aparatos emisores de radio, teléfono y televisión	4,51
Calzado de cuero	2,73
Banano	0,01
<b>Otros</b>	<b>84,82</b>

## ANEXO L.

### VENTAJA COMPARATIVA DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE BANANO HACIA LA UNIÓN EUROPEA: PERÍODO 2001 – 2015

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map); Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo L1. Bélgica

Producto	% Promedio
Vehículos	12,66
Productos farmacéuticos	8,27
Reactores nucleares	7,27
Banano	0,41
<b>Otros</b>	<b>71,40</b>

#### Anexo L2. Ecuador

Producto	% Promedio
Banano	36,24
Atún enlatado	17,81
Camarón	17,65
<b>Otros</b>	<b>28,30</b>

#### Anexo L3. Colombia

Producto	% Promedio
Combustibles minerales	52,89
Café	12,93
Banano	10,55
<b>Otros</b>	<b>23,62</b>



#### Anexo L4. Costa Rica

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Banano	40,50
Reactores nucleares	13,05
Café	6,17
Flores	5,92
<b>Otros</b>	<b>34,36</b>

#### Anexo L5. Panamá

<b>Producto</b>	<b>% Promedio</b>
Banano	66,64
Pescado	9,39
Pieles y cueros	3,25
<b>Otros</b>	<b>20,72</b>

## ANEXO M.

### EXPORTACIONES DE BANANO A NIVEL MUNDIAL: PERÍODO 2001 – 2015

**Fuente:** Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (Trade Map); Banco Central del Ecuador (BCE).

**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo M1. Ecuador

País	% Promedio
Unión Europea	37,75
Rusia	17,47
Estados Unidos	14,67
<b>Otros</b>	<b>30,12</b>

#### Anexo M2. Bélgica exporta 100% a la Unión Europea

País	% Exportación Banano
Alemania	46,55
Holanda	19,80
Austria	6,86
Italia	5,34
Reino Unido	3,98
Suecia	3,42
Francia	3,31
Hungría	3,10
Polonia	2,12
<b>Otros</b>	<b>5,51</b>

#### Anexo M3. Costa Rica

País	% Promedio
Unión Europea	47,01
Estados Unidos	25,27
Canadá	4,60
Rusia	1,98
Suiza	1,88
<b>Otros</b>	<b>19,27</b>

#### Anexo M4. Colombia

<b>País</b>	<b>% Promedio</b>
Unión Europea	66,00
Estados Unidos	16,87
Canadá	4,67
Rusia	0,89
<b>Otros</b>	<b>11,58</b>

#### Anexo M5. Filipinas

<b>País</b>	<b>% Promedio</b>
Japón	51,55
Corea del Sur	12,85
Rusia	1,13
<b>Otros</b>	<b>34,48</b>

#### Anexo M6. Guatemala

<b>País</b>	<b>% Promedio</b>
Estados Unidos	84,85
Canadá	8,99
El Salvador	1,80
<b>Otros</b>	<b>4,35</b>

#### Anexo M7. Honduras

<b>País</b>	<b>% Promedio</b>
Estados Unidos	79,27
Canadá	7,40
Unión Europea	2,71
<b>Otros</b>	<b>10,62</b>

### Anexo M8. China

<b>País</b>	<b>% Promedio</b>
Japón	28,16
Rusia	22,73
Estados Unidos	16,51
Mongolia	5,77
<b>Otros</b>	<b>26,83</b>

### Anexo M9. Panamá

<b>País</b>	<b>% Promedio</b>
Unión Europea	89,34
Suiza	4,33
Estados Unidos	2,38
Islandia	0,63
Turquía	0,53
<b>Otros</b>	<b>2,80</b>

## ANEXO N.

### DISTANCIA VÍA TRANSPORTE MARÍTIMO

**Fuente:** SeaRates.com. Tiempo de tránsito, distancias entre puerto y puerto  
**Elaboración:** El Autor.

#### Anexo N1. Transporte Marítimo de Banano a Estados Unidos

País	Puerto Marítimo	Puerto de Destino	Kilómetros	Días	Minutos
Guatemala	Barrios	Nueva Orleans	1.741	3	940
Ecuador	Guayaquil	Nueva Orleans	4.143	7	2.237
Costa Rica	Limón	Nueva Orleans	2.463	4	1.330
Colombia	Santa Martha	Nueva Orleans	2.792	4	1.508
Honduras	Castilla	Nueva Orleans	1.676	3	905

#### Anexo N2. Transporte Marítimo de Banano a Rusia

País	Puerto Marítimo	Puerto de Destino	Kilómetros	Días	Minutos
Ecuador	Guayaquil	San Petersburgo	11.788	19	6.365
Costa Rica	Limón	San Petersburgo	11.072	18	5.979
Colombia	Santa Martha	San Petersburgo	10.195	16	5.505
Filipinas	Princesa	Mago	5.558	9	3.001
China	Dalian	Mago	3.381	5	1.826

#### Anexo N3. Transporte Marítimo de Banano a la Unión Europea: Amberes, Bélgica

País	Puerto Marítimo	Puerto de Destino	Kilómetros	Días	Minutos
Bélgica	-	-	-	-	-
Ecuador	Guayaquil	Amberes	10.449	17	5.642
Colombia	Santa Martha	Amberes	8.293	13	4.478
Costa Rica	Limón	Amberes	9.169	15	4.951
Panamá	Balboa	Amberes	8.963	14	4.840

# ANEXO O.

## SUPUESTOS CLÁSICOS DEL MODELO DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS (MCO)

### Anexo O1. Modelo 1

$\text{Ln\_IngresosBanano} = f(\text{Du\_PreferenciasArancelarias} + \text{Pib/PibMundial})$ ,  
donde:

Y = Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano

$X_1$  = Preferencias Arancelarias (variable dummy)

$X_2$  = Pib/PibMundial

#### 1. Supuesto de Linealidad

##### Test RESET de Ramsey

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of Ln\_IngresosBanano

Ho: model has no omitted variables

F(3, 39) = 9,05

Prob > F = 0,0001

$H_0$ : Existe linealidad en los parámetros

$H_1$ : No existe linealidad en los parámetros

Como la prob < 0,05 (0,0001), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que no existe linealidad en los parámetros.

#### 2. Supuesto de Normalidad

##### Prueba de Asimetría y Curtosis

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2 (2)	Prob > chi2
res1	45	0,0977	0,7669	3,01	0,2217

**H<sub>0</sub>**: Los errores se distribuyen de manera normal

**H<sub>1</sub>**: Los errores no se distribuyen de manera normal

Como la prob>0,05 (0,2217), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la H<sub>0</sub> y se concluye que los errores se distribuyen de manera normal.

### 3. Supuesto de No Colinealidad

#### Factor de inflación de la varianza (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
Pib/PibMundial	1,21	0,823352
Du_PreferenciasArancelarias	1,21	0,823352
Mean VIF	1,21	

**H<sub>0</sub>**: Existencia de no colinealidad

**H<sub>1</sub>**: Presenta problemas de multicolinealidad

Como la prob>0,05 e inferior a 30 (1,21), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la H<sub>0</sub> y se concluye que no hay problemas de multicolinealidad.

### 4. Supuesto de No Correlación Serial

#### Test de Breusch-Godfrey

Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation

lags(p)	chi2	df	Prob > chi2
1	17,157	1	0,0000

H<sub>0</sub>: no serial correlation

**H<sub>0</sub>**: No existe autocorrelación

**H<sub>1</sub>**: Existe autocorrelación o correlación serial

Como la prob<0,05 (0,0000), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la H<sub>0</sub> y se concluye que hay problemas de autocorrelación.

## 5. Supuesto de Homocedasticidad

### Prueba White

White's test for Ho: homoskedasticity  
against Ha: unrestricted heteroskedasticity

chi2(4) = 3,92  
Prob > chi2 = 0,4172

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	3,92	4	0,4172
Skewness	4,32	2	0,1150
Kurtosis	0,39	1	0,5326
Total	8,63	7	0,2801

**H<sub>0</sub>**: Existe homocedasticidad

**H<sub>1</sub>**: Existe heterocedasticidad

Como la prob>0,05 (0,4172), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la H<sub>0</sub> y se concluye que existe homocedasticidad.



## Anexo O2. Modelo 2

$\text{Ln\_IngresosBanano} = f(\text{Du\_PreferenciasArancelarias} + \text{Pib/PibMundial} + \text{TasadeUrbanizacion})$ , donde:

Y = Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano

$X_1$  = Preferencias Arancelarias (variable dummy)

$X_2$  = Pib/PibMundial

$X_3$  = Tasa de Urbanización

### 1. Supuesto de Linealidad

#### Test RESET de Ramsey

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of Ln\_IngresosBanano

Ho: model has no omitted variables

F(3, 38) = 2,27

Prob > F = 0,0960

$H_0$ : Existe linealidad en los parámetros

$H_1$ : No existe linealidad en los parámetros

Como la  $\text{prob} > 0,05$  (0,0960), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe linealidad en los parámetros.

### 2. Supuesto de Normalidad

#### Prueba de Asimetría y Curtosis

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2 (2)	joint Prob>chi2
res1	45	0,0053	0,0061	12,23	0,0022

$H_0$ : Los errores se distribuyen de manera normal

$H_1$ : Los errores no se distribuyen de manera normal

Como la  $prob < 0,05$  (0,0022), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que los errores no se distribuyen de manera normal.

### 3. Supuesto de No Colinealidad

#### Factor de inflación de la varianza (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
Du_PreferenciasArancelarias	25,58	0,039099
TasadeUrbanizacion	24,04	0,041599
Pib/PibMundial	1,34	0,748727
Mean VIF	16,98	

$H_0$ : Existencia de no colinealidad

$H_1$ : Presenta problemas de multicolinealidad

Como la  $prob > 0,05$  e inferior a 30 (16,98), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que no hay problemas de multicolinealidad.

### 4. Supuesto de No Correlación Serial

#### Test de Breusch-Godfrey

Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation

lags(p)	chi2	df	Prob > chi2
1	18,467	1	0,0000

$H_0$ : no serial correlation

$H_0$ : No existe autocorrelación

$H_1$ : Existe autocorrelación o correlación serial

Como la  $prob < 0,05$  (0,0000), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que hay problemas de autocorrelación.

## 5. Supuesto de Homocedasticidad

### Prueba White

White's test for  $H_0$ : homoskedasticity  
against  $H_a$ : unrestricted heteroskedasticity

chi2(8) = 13,69  
Prob > chi2 = 0,0902

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	13,69	8	0,0902
Skewness	3,97	3	0,2647
Kurtosis	0,91	1	0,3389
Total	18,58	12	0,0993

$H_0$ : Existe homocedasticidad

$H_1$ : Existe heterocedasticidad

Como la  $prob > 0,05$  (0,0902), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe homocedasticidad.

### Anexo O3. Modelo 3

$Ln\_IngresosBanano = f (Du\_PreferenciasArancelarias + Pib/PibMundial + TasadeUrbanizacion + TasadeDesempleo)$ , donde:

Y = Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano

A= Preferencias Arancelarias (variable dummy)

$X_2 = Pib/PibMundial$

$X_3 = Tasa\ de\ Urbanización$

$X_4 = Tasa\ de\ Desempleo$

#### 1. Supuesto de Linealidad

##### Test RESET de Ramsey

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of Ln\_IngresosBanano

Ho: model has no omitted variables

F(3, 37) = 1,73

Prob > F = 0,1785

$H_0$ : Existe linealidad en los parámetros

$H_1$ : No existe linealidad en los parámetros

Como la prob>0,05 (0,1785), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe linealidad en los parámetros.

#### 2. Supuesto de Normalidad

##### Prueba de Asimetría y Curtosis

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	joint	
				adj chi2 (2)	Prob>chi2
res1	45	0,1500	0,0848	4,97	0,0835

$H_0$ : Los errores se distribuyen de manera normal

$H_1$ : Los errores no se distribuyen de manera normal

Como la  $prob > 0,05$  (0,0835), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que los errores se distribuyen de manera normal.

### 3. Supuesto de No Colinealidad

#### Factor de inflación de la varianza (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
Du_PreferenciasArancelarias	36,33	0,027525
TasadeUrbanizacion	30,23	0,033084
Pib/PibMundial	2,18	0,458366
TasadeDesempleo	1,93	0,519032
Mean VIF	17,67	

$H_0$ : Existencia de no colinealidad

$H_1$ : Presenta problemas de multicolinealidad

Como la  $prob > 0,05$  e inferior a 30 (17,67), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que no hay problemas de multicolinealidad.

### 4. Supuesto de No Correlación Serial

#### Test de Breusch-Godfrey

Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation

lags(p)	chi2	df	Prob > chi2
1	16,110	1	0,0001

$H_0$ : no serial correlation

$H_0$ : No existe autocorrelación

$H_1$ : Existe autocorrelación o correlación serial

Como la prob<0,05 (0,0001), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que hay problemas de autocorrelación.

## 5. Supuesto de Homocedasticidad

### Prueba White

White's test for  $H_0$ : homoskedasticity  
against  $H_a$ : unrestricted heteroskedasticity

chi2(13) = 30,23  
Prob > chi2 = 0,0044

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	30,23	13	0,0044
Skewness	6,87	4	0,1429
Kurtosis	0,56	1	0,4544
Total	37,66	18	0,0043

$H_0$ : Existe homocedasticidad

$H_1$ : Existe heterocedasticidad

Como la prob<0,05 (0,0044), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe heterocedasticidad.

## Anexo O4. Modelo 4

$\text{Ln\_IngresosBanano} = f(\text{Du\_PreferenciasArancelarias} + \text{Pib/PibMundial} + \text{TasadeUrbanizacion} + \text{Ln\_TipodeCambioBR})$ , donde:

Y = Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano

$X_1$  = Preferencias Arancelarias (variable dummy)

$X_2$  = Pib/PibMundial

$X_3$  = Tasa de Urbanización

$X_4$  = Tipo de Cambio Bilateral Real

### 1. Supuesto de Linealidad

#### Test RESET de Ramsey

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of Ln\_IngresosBanano

Ho: model has no omitted variables

F(3, 37) = 10,47

Prob > F = 0,0000

$H_0$ : Existe linealidad en los parámetros

$H_1$ : No existe linealidad en los parámetros

Como la prob < 0,05 (0,0000), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que no existe linealidad en los parámetros.

### 2. Supuesto de Normalidad

#### Prueba de Asimetría y Curtosis

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2 (2)	Prob>chi2
res1	45	0,0712	0,2785	4,49	0,1057

$H_0$ : Los errores se distribuyen de manera normal

$H_1$ : Los errores no se distribuyen de manera normal

Como la  $prob > 0,05$  (0,1057), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que los errores se distribuyen de manera normal.

### 3. Supuesto de No Colinealidad

#### Factor de inflación de la varianza (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
Du_PreferenciasArancelarias	25,58	0,039097
TasadeUrbanizacion	24,1	0,041498
Pib/PibMundial	1,55	0,645284
Ln_TipodeCambioBR	1,32	0,758033
Mean VIF	13,14	

$H_0$ : Existencia de no colinealidad

$H_1$ : Presenta problemas de multicolinealidad

Como la  $prob > 0,05$  e inferior a 30 (13,14), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que no hay problemas de multicolinealidad.

### 4. Supuesto de No Correlación Serial

#### Test de Breusch-Godfrey

Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation

lags(p)	chi2	df	Prob > chi2
1	5,980	1	0,0145

$H_0$ : no serial correlation

$H_0$ : No existe autocorrelación

$H_1$ : Existe autocorrelación o correlación serial



Como la  $prob < 0,05$  (0,0145), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que hay problemas de autocorrelación.

## 5. Supuesto de Homocedasticidad

### Prueba White

White's test for  $H_0$ : homoskedasticity  
against  $H_a$ : unrestricted heteroskedasticity

chi2(13) = 22,12  
Prob > chi2 = 0,0536

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	22,12	13	0,0536
Skewness	5,36	4	0,2525
Kurtosis	0,58	1	0,4475
Total	28,05	18	0,0613

$H_0$ : Existe homocedasticidad

$H_1$ : Existe heterocedasticidad

Como la  $prob > 0,05$  (0,0536), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe homocedasticidad.

## Anexo O5. Modelo 5

$\text{Ln\_IngresosBanano} = f(\text{Du\_PreferenciasArancelarias} + \text{TasadeUrbanizacion} + \text{Ln\_TipodeCambioBR} + \text{TasadeInflacion})$ , donde:

Y = Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano

$X_1$  = Preferencias Arancelarias (variable dummy)

$X_2$  = Tasa de Urbanización

$X_3$  = Tipo de Cambio Bilateral Real

$X_4$  = Tasa de Inflación

### 1. Supuesto de Linealidad

#### Test RESET de Ramsey

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of Ln\_IngresosBanano

Ho: model has no omitted variables

F(3, 37) = 2,03

Prob > F = 0,1272

$H_0$ : Existe linealidad en los parámetros

$H_1$ : No existe linealidad en los parámetros

Como la prob>0,05 (0,1272), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe linealidad en los parámetros.

### 2. Supuesto de Normalidad

#### Prueba de Asimetría y Curtosis

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2 (2)	Prob>chi2
res1	45	0,6158	0,0637	3,91	0,1414

$H_0$ : Los errores se distribuyen de manera normal

$H_1$ : Los errores no se distribuyen de manera normal

Como la  $prob > 0,05$  (0,1414), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que los errores se distribuyen de manera normal.

### 3. Supuesto de No Colinealidad

#### Factor de inflación de la varianza (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
Du_PreferenciasArancelarias	22,38	0,044674
TasadeUrbanizacion	21,97	0,045516
TasadeInflacion	1,75	0,570330
Ln_TipodeCambioBR	1,63	0,613564
Mean VIF	11,93	

$H_0$ : Existencia de no colinealidad

$H_1$ : Presenta problemas de multicolinealidad

Como la  $prob > 0,05$  e inferior a 30 (11,93), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que no hay problemas de multicolinealidad.

### 4. Supuesto de No Correlación Serial

#### Test de Breusch-Godfrey

Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation

lags(p)	chi2	df	Prob > chi2
1	6,111	1	0,0134

$H_0$ : no serial correlation

$H_0$ : No existe autocorrelación

$H_1$ : Existe autocorrelación o correlación serial

Como la prob $<0,05$  (0,0134), es estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la  $H_0$  y se concluye que hay problemas de autocorrelación.

## 5. Supuesto de Homocedasticidad

### Prueba White

White's test for  $H_0$ : homoskedasticity  
against  $H_a$ : unrestricted heteroskedasticity

chi2(13) = 17,74  
Prob > chi2 = 0,1675

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	17,74	13	0,1675
Skewness	6,76	4	0,1490
Kurtosis	3,22	1	0,0726
Total	27,73	18	0,0663

$H_0$ : Existe homocedasticidad

$H_1$ : Existe heterocedasticidad

Como la prob $>0,05$  (0,1675), no es estadísticamente significativo, por tanto, no se rechaza la  $H_0$  y se concluye que existe homocedasticidad.

**INDICES**  
**ÍNDICE DE CONTENIDOS**

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
<b>a. TÍTULO.....</b>	<b>1</b>
<b>b. RESUMEN .....</b>	<b>2</b>
ABSTRACT .....	3
<b>c. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>d. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>8</b>
<b>1. ANTECEDENTES.....</b>	<b>8</b>
<b>2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA O CIENTÍFICA.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1. ECUADOR .....</b>	<b>12</b>
2.1.1. Situación geográfica.....	12
2.1.2. Extensión.....	13
2.1.3. Regiones geográficas .....	13
2.1.4. Principales actividades económicas .....	13
<b>2.2. HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL ECUADOR .....</b>	<b>14</b>
<b>2.2.1. Del Cacao al Banano.....</b>	<b>14</b>
<b>2.3. EL BANANO .....</b>	<b>15</b>
2.3.1. Historia del Banano .....	15
2.3.2. El Sector Bananero del Ecuador .....	16
2.3.2.1. Características del sector ecuatoriano .....	16
2.3.2.2. Ubicación geográfica del sector. ....	17
2.3.2.3. Producción nacional .....	18
2.3.2.4. Organizaciones gremiales del sector. ....	19
2.3.3. Evolución de las Exportaciones de Banano .....	19

2.3.3.1.	Ingresos por Exportaciones del Sector Bananero .....	20
2.3.4.	Principales Mercados .....	21
2.3.4.1.	Destino de las exportaciones ecuatorianas .....	21
2.3.5.	Principales Competidores.....	21
2.3.5.1.	Exportaciones mundiales de banano ecuatoriano.....	21
2.3.5.2.	Principales Países Exportadores .....	22
2.3.5.3.	Precio Mundial del Banano .....	23
<b>2.4.</b>	<b>ACUERDOS COMERCIALES .....</b>	<b>24</b>
2.4.1.	Concepto .....	24
2.4.1.1.	Acuerdo de Alcance Parcial .....	24
2.4.2.	Relación Comercial Ecuador – Estados Unidos .....	25
2.4.2.1.	Representatividad Estados Unidos en las Exportaciones Ecuatorianas.....	26
2.4.2.2.	Exportaciones No Petroleras a Estados Unidos .....	27
2.4.2.3.	Exportaciones a Estados Unidos .....	28
2.4.2.4.	Aranceles y Preferencias.....	29
2.4.3.1.	Representatividad Rusia en las Exportaciones Ecuatorianas .....	30
2.4.3.2.	Exportaciones No Petroleras a Rusia.....	31
2.4.3.3.	Exportaciones a Rusia .....	32
2.4.3.4.	Aranceles y Preferencias.....	33
2.4.4.	Relación Comercial Ecuador – Unión Europea.....	34
2.4.4.1.	Representatividad Unión Europea en las Exportaciones Ecuatorianas.....	34
2.4.4.2.	Exportaciones No Petroleras a la Unión Europea .....	35
2.4.4.3.	Exportaciones a la Unión Europea.....	36
2.4.4.4.	Aranceles y Preferencias.....	37
<b>2.5.</b>	<b>TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>38</b>
2.5.1.	El Mercantilismo .....	38
2.5.2.	Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta: Adam Smith .....	39
2.5.3.	Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional.....	40
2.5.4.	Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional .....	41
2.5.5.	Teoría de la Ventaja Comparativa .....	41
<b>e.</b>	<b>MATERIALES Y MÉTODOS.....</b>	<b>71</b>
<b>f.</b>	<b>RESULTADOS.....</b>	<b>77</b>
<b>g.</b>	<b>DISCUSIÓN.....</b>	<b>130</b>

<b>h. CONCLUSIONES .....</b>	<b>139</b>
<b>i. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>142</b>
<b>j. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>144</b>
<b>k. ANEXOS.....</b>	<b>149</b>
<b>l. INDICES .....</b>	<b>252</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS.....</b>	<b>252</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS .....</b>	<b>255</b>
<b>ÍNDICE FIGURAS .....</b>	<b>257</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1</b> Exportaciones Ecuatorianas de Banano y Peso en Toneladas, período 2007 – 2012 .....	19
<b>Cuadro 2</b> Principales Socios Ecuatorianos (Compradores de bananas) .....	21
<b>Cuadro 3</b> Principales exportadores de banano en el mundo.....	23
<b>Cuadro 4.</b> Indicadores Básicos de Estados Unidos .....	25
<b>Cuadro 5.</b> Principales productos exportados por Ecuador hacia Estados Unidos Miles USD FOB.....	28
<b>Cuadro 6.</b> Arancel Cobrado por Estados Unidos a los principales productos exportados por Ecuador: Año 2015 .....	29
<b>Cuadro 7.</b> Indicadores Básicos de Rusia .....	30
<b>Cuadro 8</b> Principales productos exportados por Ecuador hacia Rusia Miles USD FOB .....	32
<b>Cuadro 9</b> Arancel Cobrado por Rusia a los productos exportados por Ecuador: Año 2015.....	33
<b>Cuadro 10</b> Indicadores Básicos de la Unión Europea .....	34
<b>Cuadro 11</b> Principales productos exportados por Ecuador – Unión Europea Miles USD FOB .....	36
<b>Cuadro 12</b> Arancel Cobrado por la Unión Europea a los productos exportados por Ecuador: Año 2015 .....	37
<b>Cuadro 13</b> Aranceles Establecidos al Ecuador sobre el Comercio de Banano, con el nuevo acuerdo comercial firmando entre ambas partes. ....	54
<b>Cuadro 14</b> Lista de materiales requeridos en la investigación .....	71
<b>Cuadro 15</b> Modelo de Regresión Simple entre los ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano y las preferencias arancelarias (dummy) de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, período 2001 – 2015.....	117
<b>Cuadro 16</b> Matriz de Correlaciones .....	118



<b>Cuadro 17</b> Resumen de los Modelos Econométricos: Regresión Múltiple mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) .....	119
<b>Cuadro 18</b> Prueba del Multiplicador de Lagrange de Breusch y Pagan .....	120
<b>Cuadro 19.</b> Test RESET de Ramsey .....	125
<b>Cuadro 20</b> Prueba de Asimetría y Curtosis .....	126
<b>Cuadro 21.</b> Factor de inflación de la varianza (VIF) .....	127
<b>Cuadro 22</b> Test de Breusch-Godfrey .....	127
<b>Cuadro 23.</b> Prueba White .....	128
<b>Cuadro 24.</b> Modelo de ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano hacia Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea .....	128

## ÍNDICE FIGURAS

<b>Figura 2</b> Mapa de la República del Ecuador .....	12
<b>Figura 3</b> Mapa de cultivo de banano.....	18
<b>Figura 4</b> Producción Nacional de Banano - Miles de Toneladas Métricas (TM). ....	18
<b>Figura 5</b> Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano - Miles USD FOB.....	20
<b>Figura 6</b> Exportaciones mundiales de banano ecuatoriano – Miles USD FOB- Toneladas Métricas (TM).....	22
<b>Figura 7</b> Precio Mundial del Banano USD/Tonelada Métrica. ....	23
<b>Figura 8</b> Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos Miles USD FOB.....	26
<b>Figura 9</b> Balanza.....	27
<b>Figura 10</b> Balanza Comercial Ecuador - Rusia Miles USD FOB .....	30
<b>Figura 11</b> Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Rusia Miles USD FOB.....	31
<b>Figura 12</b> Balanza Comercial Ecuador – Unión Europea Miles USD FOB .....	34
<b>Figura 13</b> Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – Unión Europea Miles USD FOB .....	35
<b>Figura 14</b> Renta de Ubicación vs. Distancia al Mercado .....	42
<b>Figura 15</b> Enfoque “Centro-Periferia” .....	45
<b>Figura 16</b> Preferencias Arancelarias otorgadas por Rusia al banano ecuatoriano mediante la aplicación de un arancel-USD, periodo 2001- 2015 .....	78
<b>Figura 17.</b> Preferencias Arancelarias otorgadas por la Unión Europea al banano ecuatoriano mediante la aplicación de un arancel-USD, período 2001 – 2015.....	79
<b>Figura 18</b> Evolución de las Exportaciones de Banano ecuatoriano a Estados Unidos, en Toneladas Métricas (TM) y Miles USD FOB, período 2001 – 2015.....	82
<b>Figura 19</b> Evolución de las Exportaciones de Banano ecuatoriano a Rusia, en Toneladas Métricas (TM) y Miles USD FOB, período 2001 – 2015 .....	84

<b>Figura 20</b>	Evolución de las Exportaciones de Banano ecuatoriano a la Unión Europea, en Toneladas Métricas (TM) y Miles USD FOB, período 2001 – 2015.....	86
<b>Figura 21</b>	Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano (Miles USD FOB) en relación a las preferencias arancelarias de Estados Unidos, período 2001 – 2015 .....	88
<b>Figura 22</b>	Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano (Miles USD FOB) en relación a las preferencias arancelarias de Rusia, período 2001 – 2015.....	89
<b>Figura 23</b>	Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano (Miles USD FOB) en relación a las preferencias arancelarias de la Unión Europea, período 2001 – 2015 .....	91
<b>Figura 24</b>	Principales Oferentes de Banano a Nivel Mundial: Exportaciones Promedio de Banano- Toneladas y Miles de USD FOB, período 2001 – 2015.....	93
<b>Figura 25</b>	Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a Estados Unidos, período 2001 – 2015.....	99
<b>Figura 26</b>	Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a Rusia, período 2001 – 2015.....	105
<b>Figura 27</b>	Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a Rusia, período 2001 – 2015.....	105
<b>Figura 28</b>	Principales Competidores de Ecuador en la Exportación Promedio de Banano a la Unión Europea, período 2001 – 2015.....	110
<b>Figura 29</b>	Ingresos por exportaciones de banano ecuatoriano Miles USD FOB y Preferencias arancelarias, período 2001 – 2015.....	116
<b>Figura 30</b>	Histograma de Residuos.....	126