



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Carrera de Estudios Internacionales

**IMPACTO DEL ACUERDO COMERCIAL
ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR,
EN EL SECTOR BANANERO, DESDE SU
ENTRADA EN VIGENCIA HASTA EL 2020**

Autor:

María Paula Nieto Neira

Directora:

María Inés Acosta Urigüen

Cuenca – Ecuador

2022

DEDICATORIA

A mis papis, Juan y Priscila
Por motivarme siempre a ser mejor cada día

A mis niñas Camila y Natalia
Por siempre creer en mí

A mi Baloo
Por su compañía en mis desveladas

AGRADECIMIENTO

A la Ingeniera María Inés Acosta;
Por su paciencia, confianza y apoyo constante

A toda mi Familia,
Por su motivación
Durante mi época universitaria

A mis tías Sonia y Lucía
Por su apoyo incondicional

A mis papis
Por permitirme cumplir mis sueños

Y a mis amigas/os
Por no permitir que me rinda

ÍNDICE DE CONTENIDOS Y TABLAS

Índice de contenidos

DEDICATORIA _____	ii
AGRADECIMIENTO _____	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS Y TABLAS _____	iv
Índice de contenidos _____	iv
Índice de tablas _____	iv
Resumen _____	1
Abstract _____	1
Impacto del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en el Sector Bananero, desde su entrada en vigencia hasta el 2020 _____	2
1. Introducción _____	2
1.1 Objetivos _____	2
Objetivo General: _____	2
Objetivos Específicos: _____	2
1.2 Marco teórico _____	2
Introducción _____	2
1.2.1 Comercio Exterior _____	2
1.2.2 Acuerdos Comerciales _____	3
1.2.3. Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador _____	4
1.2.4. El banano en el Acuerdo Comercial Multipartes _____	5
2. Revisión de literatura _____	5
3. Métodos _____	7
4. Resultados _____	7
5. Discusión _____	11
6. Conclusión _____	13
7. Referencias _____	14

Índice de tablas

Tabla No 1 <i>Importaciones por parte de la Unión Europea de Banano Ecuatoriano (2016-2020) en toneladas métricas</i> _____	8
Tabla No 2 <i>Arancel por Tonelada Métrica de Banano Anual</i> _____	8
Tabla No 3 <i>Variaciones anuales en las toneladas métricas de banano ecuatoriano exportado hacia la Unión Europea</i> _____	9
Tabla No 4 <i>Porcentaje que representa la Unión Europea en relación a las exportaciones mundiales de banano ecuatoriano</i> _____	9

Tabla No 5 Importaciones por parte de la Unión Europea de Banano Ecuatoriano (2016-2020) en miles de dólares	10
Tabla No 6 Variaciones anuales de los valores obtenidos por exportación de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea	11
Tabla No 7 Porcentaje que representa la Unión Europea en relación a las exportaciones mundiales de banano ecuatoriano	11

Impacto del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en el Sector Bananero, desde su entrada en vigencia hasta el 2020

Resumen

La firma de acuerdos comerciales nace de las expectativas de los países firmantes con respecto a los beneficios que el mismo supone en sus relaciones comerciales. La Unión Europea y Ecuador firmaron en 2016 un Acuerdo Comercial que suponía mejores beneficios para los productos provenientes de ambas partes. El banano ecuatoriano se incluye dentro del acuerdo al convenir una reducción gradual de su arancel de exportación, el cual buscaba un aumento en su nivel de exportaciones sin saturar a la vez el mercado europeo. La siguiente investigación busca demostrar si el acuerdo aumentó o no las exportaciones de banano hacia la Unión Europea, en relación a los años previos al acuerdo, a través de una investigación estadística no experimental y de un análisis cualitativo de situaciones económicas, políticas y sociales con respecto al sector bananero dadas durante el período 2017-2020.

Palabras clave

- Banano, Ecuador, Unión Europea, Acuerdo Multipartes

Abstract

The signing of trade agreements arises from the expectations of the signatory countries with respect to the benefits that the agreement entails in their trade relations. The European Union and Ecuador signed a Trade Agreement in 2016 that entailed better benefits for products coming from both parties. Ecuadorian bananas are part of the agreement by agreeing to a gradual reduction of its export tariff, which sought an increase in its level of exports without saturating the European market at the same time. The following research seeks to demonstrate whether or not the agreement increased banana exports to the European Union, relative to the years prior to the agreement, through a non-experimental statistical investigation and a qualitative analysis of economic, political and social situations regarding the banana sector given during the period 2017-2020.

Keywords

- Banana, Ecuador, European Union, Multiparty Trade Agreement

Impacto del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en el Sector Bananero, desde su entrada en vigencia hasta el 2020

1. Introducción

Desde 2017, el Ecuador ha mantenido un acuerdo comercial con la Unión Europea que ha implicado una reducción arancelaria en la exportación de varios productos del país; lo cual ha impulsado el comercio de uno de nuestros productos estrella, el banano. Sin embargo, la reducción arancelaria del banano es gradual, y no total como la del resto de productos agrícolas ecuatorianos, ya que el organismo supranacional considera que, gracias a la calidad y fama del banano ecuatoriano, este puede llegar a acaparar el mercado sin brindar oportunidad a sus competidores como Colombia, Guatemala y España, siendo este último productor miembro de la Unión. Es por esto que, mediante una investigación estadística no experimental y de un análisis cualitativo de factores relevantes que han afectado o intervenido sobre los resultados obtenidos después del acuerdo, se pretende comprobar el impacto de este en las exportaciones de banano ecuatoriano durante el periodo 2017-2020

1.1 Objetivos

Objetivo General:

El objetivo de este trabajo es el de analizar las estadísticas de exportación ecuatorianas con la Unión Europea en el sector del banano y los sucesos que han influido en estas exportaciones con el fin de descubrir si el Acuerdo Comercial fue positivo o negativo en la cantidad de toneladas exportadas y sus respectivas divisas generadas.

Objetivos Específicos:

1. Analizar y explicar las causas y las consecuencias de la firma del Acuerdo Comercial entre el Ecuador y la Unión Europea en el sector bananero
2. Analizar las estadísticas de exportación del banano durante el período 2017-2020 con el objetivo de analizar su aumento o disminución con respecto a los años sin la existencia del tratado.
3. Describir y analizar sucesos que ocurrieron durante el período determinado que afirman o ponen en duda la efectividad esperada del Acuerdo Comercial, como la baja de precios del banano, la imposibilidad de los productores ecuatorianos de negociar el precio por la ley del banano y los efectos de la pandemia del COVID 19.

1.2 Marco teórico

Introducción

Este capítulo abordará cuatro temáticas necesarias para comprender la problemática planteada y el respectivo análisis estadístico que este trabajo busca realizar. En primera instancia se define al comercio exterior, junto con el papel de los gobiernos en el mismo. Se analizará también el papel de los Acuerdos Comerciales y su influencia en el comercio internacional. Abordaremos de manera general el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Ecuador y Perú y finalmente se abordará al banano como producto en el que se basa este trabajo de investigación, en donde se describe brevemente la importancia del banano en las exportaciones ecuatorianas y su historial de exportación hacia la UE.

1.2.1 Comercio Exterior

El comercio entre naciones, fruto de los diversos factores que engloban a la globalización-considerada por el FMI como "...la integración de las economías y las sociedades a medida que caen las barreras para la

circulación de ideas, personas, servicios y capitales”- permite que los productos y servicios nacionales de un Estado se encuentren disponibles y se intercambien, según su demanda y oferta, en diversos mercados a lo largo del globo. De acuerdo a Lafuente (2012), el comercio exterior hace referencia también a el “...nexo económico entre producción, consumo e inversión; al abastecer al consumidor final con géneros, se convierte en la última fase del proceso productivo”.

Existen diversas teorías que definen al comercio internacional, entre las más famosas se encuentran la teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith, la teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo, y la teoría de Heckscher-Ohlin. Smith (1776) defendía que los países deben especializarse en el producto o servicio cuya producción y desarrollo goza de ventaja absoluta para luego comercializar estos bienes entre los países. Ricardo (1817) complementa la teoría de Smith abogando por la especialización pero con la diferencia de que los Estados deben adquirir los bienes en los que no son eficientes y exportar los bienes en los que sí; no obstante, recalca que si un país es más eficiente que otro en ambos productos igual debe especializarse solo en uno e intercambiar el otro. Por otro lado, la teoría de Heckscher y Ohlin (1933) considera a los factores de producción y la proporción de estos recursos destinada a la producción de un bien; considerando así que un país produce el bien que utiliza recursos que son abundantes dentro del mismo (W.L.Hill et al, 2011). Las 3 teorías se complementan entre sí, e indican que gracias al comercio internacional la economía de un país adquiere mayores beneficios cuando sus ciudadanos compran determinados bienes a otros a pesar de que estos puedan ser elaborados a nivel interno.

Los diferentes sucesos históricos globales, tanto políticos como económicos, han demostrado que las naciones son incapaces de sobrevivir de manera autónoma o con exceso de barreras comerciales en un mundo donde todo lo que nos rodea es fruto de las diferentes transacciones internacionales que conforman el comercio internacional. (Daniels et al, 2007) Gracias a la globalización, existe una economía mundial interdependiente que permite que el día a día de una persona esté rodeada de productos y servicios provenientes de distintas partes del mundo sin que esta siquiera lo note.

En un mundo donde las personas que lo habitan están conscientes de que los avances tecnológicos y las diferentes telecomunicaciones les permiten obtener productos y servicios que su producción nacional no les ofrece, los gobiernos se ven obligados a ser parte del comercio internacional. Existen distintas formas de intervención estatal en el comercio cuya interpretación depende del punto de vista del que se las analice; ya sea a favor de la producción nacional y su protección o a favor del libre comercio entre naciones. De acuerdo a la naturaleza de la investigación, se considera a los acuerdos comerciales, como medida de los gobiernos a favor del libre comercio, como objeto de análisis.

1.2.2 Acuerdos Comerciales

De acuerdo a Maluck, Glanemann y Donner (2018), en los Acuerdos Comerciales Bilaterales “...los países se otorgan mutuamente privilegios comerciales en términos de concesiones sobre barreras comerciales”, cuyo contenido incluye facilitación del acceso al mercado, disposiciones sobre competencia y prioritariamente reducción arancelaria y de cuotas. Según Menon (2007), los Acuerdos Comerciales Bilaterales pueden variar según las partes involucradas y la naturaleza de los acuerdos. Menon recalca que la mayoría de estos acuerdos se suscita entre países; no obstante también se pueden firmar entre un país y un Acuerdo Comercial Regional, entre un Acuerdo Comercial Bilateral y un Acuerdo Comercial Regional, entre dos Acuerdos Comerciales Bilaterales o entre dos Acuerdos Comerciales Regionales.

La Unión Europea es hasta la fecha el único bloque regional que ha logrado completar todas las fases de integración económica, considerándose así a sus países miembros como parte de un Acuerdo Comercial Regional que conforma el Mercado Único Europeo. Por otro lado, la Comunidad Andina de Naciones forma parte también de un Acuerdo Comercial Subregional, no obstante no gozan de un Mercado Único; por esta razón, el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Colombia, Perú y Ecuador no puede ser

categorizado como un Acuerdo Comercial Bilateral entre dos Acuerdos Comerciales Regionales ya que Bolivia, miembro de la CAN, no forma parte del mismo.

Los países establecen los términos comerciales que se manejarán durante el comercio con otras partes mediante Acuerdos Comerciales Regionales. En estos acuerdos se determinan los derechos y aranceles negociados sobre las importaciones y exportaciones de bienes, servicios y factores de producción entre las partes involucradas, junto con sus respectivas medidas de defensa comercial, cláusulas, tratos específicos y mercancías especiales. De acuerdo a Pardo Carrero (2009), al negociar los acuerdos, se determinan las reglas que permitirán que el acuerdo se mantenga vigente y que el comercio se dé dentro de los límites establecidos, además de la solución de controversias, junto con aspectos específicos determinados por interés entre los involucrados.

Según la Organización Mundial del Comercio, en adelante OMC, los Acuerdos Comerciales Regionales “...constituyen una de las excepciones y están autorizados en el marco de la OMC, con sujeción a un conjunto de normas.” (OMC, n.d.). Donde esta excepción hace referencia a su principio de No Discriminación, ya que los Acuerdos Comerciales Regionales son discriminatorios por su propia naturaleza considerando que solo los firmantes se benefician de los mismos.

Según Trejos (2009) los Acuerdos Comerciales Regionales permiten a las naciones cooperar no solo mediante reducción de tasas y tratos preferenciales, permite también la entrada de Inversión Extranjera Directa que influye directamente en el crecimiento tecnológico de los países menos desarrollados al ser “capital financiado por el ahorro de otros, que se suma al ahorro propio”. Además, Trejos afirma que gracias a que estos acuerdos generan una base jurídica, las políticas comerciales se consideran más estables, lo cual supone que se sostendrán consistentemente en el tiempo.

1.2.3. Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador

Acorde a el Departamento de Comercio de la Comisión Europea (n.d.), la Unión Europea mantiene relaciones comerciales preferenciales con 80 países, ya sea bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas, que beneficia a los países en vías de desarrollo mediante un trato preferencial no recíproco, o bajo Acuerdos Comerciales. El establecimiento de estos acuerdos se realiza con el objetivo de beneficiar a la comunidad europea mediante la entrada preferencial a los mercados de terceros países, permitiendo así comercializar los productos, servicios y materias primas europeos en estos mercados y a la vez obtener los productos, servicios y materias primas que estos mercados ofrecen, siendo estos elementos fundamentales de las cadenas de suministro europeas.

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y la Comunidad Andina buscaron un cambio en junio de 2007 ya que en este año iniciaron las negociaciones entre las partes para crear un Acuerdo de Asociación Regional que englobe de manera conjunta al diálogo político, la cooperación y el comercio. En 2008 estas negociaciones fallaron en base a desacuerdos dentro de los países andinos sobre los enfoques sugeridos. En base a esto, se reformuló el formato de negociaciones estableciendo una división geográfica y temática; donde las negociaciones relacionadas a cooperación y diálogo político se mantendrían entre la UE y la CAN -considerando a todos sus miembros; y en las negociaciones comerciales, los miembros de la CAN, de manera independiente, podían decidir ser parte o no de un acuerdo comercial multipartes. Este último punto se negoció con los países de la CAN con excepción de Bolivia, no obstante se concluyó solamente con Colombia y Perú, entrando en vigencia un nuevo acuerdo comercial en 2013. En 2013 iniciaron nuevamente las negociaciones con Ecuador, el protocolo de adhesión al acuerdo existente con Colombia y Perú se firmó en 2016 y finalmente en 2017 se aplica provisionalmente ya que la ratificación de Bélgica sigue en curso. (European Commission Directorate-General for Trade, 2022)

De acuerdo a Cecilia Malmström, ex comisaria europea de comercio y firmante del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo con la UE, el Acuerdo es considerado asimétrico y fue concebido en función de las

necesidades de desarrollo de Ecuador. Según Malmström las reducciones arancelarias de este acuerdo se darán de manera gradual durante diecisiete años, "...con el resultado de que la UE liberalizará casi el 95 % de las líneas arancelarias en el momento de su entrada en vigor, y Ecuador alrededor del 60 %". (Comisión Europea, 2016)

1.2.4. El banano en el Acuerdo Comercial Multipartes

Ecuador es considerado el principal exportador de banano en el mundo, según Romero (2017) 30% de la oferta mundial de banano es proveniente del país. De acuerdo a la empresa "Reybanpac", una de las principales empresas exportadoras de banano ecuatoriano con su marca "Favorita", lo que destaca al banano frente a su competencia internacional son las condiciones en las que se da el producto, ya que el clima tropical característico de la región insular permite el cultivo de esta fruta de manera sostenida en el año. (Favorita Bananas, 2022)

Al gozar de fama mundial, al momento de la negociación del Acuerdo Multipartes el banano ecuatoriano destacó de manera polémica ya que es el único producto agrícola que no goza de liberación arancelaria total en el acuerdo. De acuerdo a Andrade y Meza (2017), la no liberación total se basa en la preocupación de la Unión Europea sobre el ahogamiento del mercado europeo por parte del banano ecuatoriano que esta liberación total traería ya que lesionaría la producción de sus excolonias.

Por esta razón, al momento de la firma del protocolo de adhesión se estableció una reducción arancelaria gradual en el banano desde la firma del acuerdo de adhesión que se regiría bajo un mecanismo de estabilización. El texto del acuerdo definió en el primer año de vigencia un arancel de 97 euros, el cual se redujo hasta llegar a 75 euros por tonelada en el año 2020. A pesar de que el arancel no se eliminó y considerando que los países que no poseen acuerdo alguno con la UE poseen un arancel de 122 euros, Ecuador de igual manera se beneficia por el acuerdo al ahorrar 25 euros por tonelada, es decir 34 millones de Euros al año. No obstante, el acuerdo afirma que la Unión Europea se reserva el derecho a subir los aranceles al banano procedente de Ecuador si las exportaciones del banano superan los volúmenes establecidos en el protocolo de adhesión. (Rosales, 2017)

De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador (2017) el mecanismo de estabilización del banano mencionado anteriormente consiste en que "...la Unión Europea se reserva el derecho de subir los aranceles al banano procedente del Ecuador, si las exportaciones ecuatorianas de la fruta superan ciertos volúmenes de exportaciones que constan en el propio Protocolo de Adhesión, y que fueron acordados considerando los volúmenes históricos de exportación del Ecuador". Este mecanismo fue utilizado hasta el año 2019, por lo tanto desde el año 2020 se definió que Ecuador exportaría a la Unión Europea sin limitaciones de volumen.

2. Revisión de literatura

La adhesión de Ecuador al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea generó el interés de varios autores sobre su impacto en el principal producto no petrolero de exportación; a continuación se presenta una serie de investigaciones estadísticas que sirven de guía para la obtención de resultados de la presente investigación.

Nieto y De la Cruz Guerrero (2019) consideran que la firma de un acuerdo comercial con el mercado europeo conlleva un reto para los productores del país ya que significa una oportunidad para su crecimiento al tener la oportunidad de dirigirse a un mercado con alto poder adquisitivo que demanda los principales productos de exportación del país. Al ser la mayoría de estos productos agrícolas, consideran necesario industrializar e innovar esta producción tanto agrícola como pecuaria y pesquera agregándoles valor, no solo para beneficiarse de las ventajas que el acuerdo ofrece a nivel de cuotas y aranceles sino para aumentar también las fuentes de empleo y lograr que la balanza comercial se mantenga siempre positiva. Los autores afirman que es necesario que los productores y exportadores entiendan que si bien se obtienen ventajas arancelarias se debe trabajar al mismo tiempo por elevar los estándares de calidad para así ser elegidos entre

tanta competencia por un mercado exigente, caracterizado por valorar la calidad y la responsabilidad social. Que el acuerdo signifique la desgravación arancelaria del 99,7 % de los productos agrícolas y el 100% de los productos industriales ecuatorianos significa para los autores una oportunidad para que el Ecuador mejore aún más su producción agrícola pero que a la vez busque desarrollar su desconocida mundialmente producción industrial.

Los autores recalcan que la firma del acuerdo es positiva para el país ya que permite que las partes comercien bajo un marco jurídico seguro, estable y transparente; permitiendo así a las pequeñas y medianas empresas internacionalizarse y tener la posibilidad de adquirir inversión económica, conocimiento y experiencia. Finalmente, concluyen que la ventaja de negociar un acuerdo con un bloque económico regional, a diferencia de negociar con un solo país, es la oportunidad de que los productos lleguen no solo a los 7 países europeos donde se concentra la exportación directa de los productos ecuatorianos sino que además, gracias al artículo 3 del GATT, después de nacionalizados los productos estos pueden circular libremente por todos los países que conforman la Unión Europea; permitiendo así un mayor alcance.

Andrade y Meza (2017) analizan las ventajas de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes, entre las ventajas se destacan: aumento del volumen del comercio, acceso a mercados más grandes, transferencia de tecnología y marco jurídico estable. Se aumenta el volumen del comercio cuando existen cada vez menos barreras en el mismo y con la eliminación y reducción de barreras arancelarias que el acuerdo envuelve se vuelve más fácil para los productores ecuatorianos lograr exportar sus productos. Al tener menos trabas al comercio los exportadores ecuatorianos adquieren la posibilidad de entrar al mercado europeo, el cual cuenta con 447.7 millones de habitantes, con mayor facilidad; brindado también la oportunidad de incrementar la oferta de exportación de las micro, pequeñas y medianas empresas siempre y cuando cumplan con las exigencias del acuerdo. El acuerdo comercial permite que las relaciones entre el bloque regional y el país mejoren positivamente, obteniendo como resultado beneficios como transferencia de tecnología con el objetivo de cumplir la ayuda que el mismo busca en términos de desarrollo; al tener la Unión Europea mayor nivel industrial, la transferencia de conocimientos y tecnologías colaboran con la innovación de los diferentes sectores. La existencia de un acuerdo comercial brinda estabilidad jurídica a las partes ya que si llegase a incumplirse uno de los puntos que el acuerdo establece se posee la seguridad de que este será resuelto.

Reinoso (2022) afirma que la decisión de Ecuador de adherirse al Acuerdo Multipartes fue positiva considerando que la situación del país en ese momento ya no le permitía ser favorecido con los beneficios del Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea. Este sistema buscaba ayudar a los países en desarrollo con preferencias comerciales para fomentar su crecimiento económico siempre y cuando estos cumplan con ciertos requisitos laborales y medio ambientales. Según el autor, el acuerdo le permitió al país reducir en un 20% la diferencia arancelaria en el banano en relación a sus competidores, ha permitido que 190 productos sean exportados al mercado europeo y ha generado que 450 nuevas empresas exporten a este destino desde la vigencia del acuerdo. Si bien la relación comercial con la Unión Europea sigue siendo asimétrica, en donde el país se caracteriza por enviar productos no manufacturados y recibir de su parte en su mayoría productos industrializados, el acuerdo le permite al país motivarse a invertir en la generación de productos de exportación industrializados debido a la influencia de este bloque regional en crear valor agregado por sus niveles de exigencia. Por otro lado, Reinoso considera que el acuerdo ha logrado que Ecuador se concentró en cumplir con los requisitos que el acuerdo exige al fortalecer las inspecciones laborales en sus sectores exportadores; no obstante, confirma que el sector bananero se ha sentido perjudicado por este nivel de exigencia ya que el tener mejores prácticas laborales incluye valor agregado que se ve reflejado en el precio de su producto, lo cual los pone en desventaja frente a los precios más bajos de la competencia.

De acuerdo a Cochancela, Granda, Montealegre, y Campoverde, (2021), el Acuerdo Multipartes significó un impacto positivo ya que el beneficio arancelario que el acuerdo involucra en la comercialización de bienes y servicios trajo al país un aumento de 3.000 millones de dólares en las exportaciones a la UE por año. Entre los beneficios que los autores recalcan se encuentran "...protección de los productos comercializados, desarrollo de actividades económicas, liberación arancelaria e incremento de inversiones", los cuales son necesarios para que el país crezca económicamente, logrando así que Ecuador aumente su competitividad por la motivación que genera la comercialización de sus productos en el mercado europeo. Afirman también que el acuerdo generó un beneficio mutuo ya que tanto en

exportaciones como importaciones se lograron ahorrar millones de dólares desde la firma del acuerdo que incluye una liberación progresiva y gradual de los productos que sostienen la economía ecuatoriana, generando así una balanza comercial positiva.

Según Carine, Soto y Valle (2022), el Acuerdo benefició al Ecuador y resultó en una balanza comercial positiva en sus primeros dos años de vigencia con un aumento del 7% en relación al año 2016. Los autores lo califican de positivo ya que consideran que si el país no hubiese suscrito este acuerdo se habrían perdido preferencias arancelarias que habrían significado una reducción a las exportaciones de 400 a 500 millones de dólares en el primer año. Los autores concuerdan que la Unión Europea mantiene acuerdos comerciales favorables con todos sus socios; además, mencionan que sus acuerdos se caracterizan por desarrollarse bajo principios de preferencias unilaterales con el único objetivo de aumentar el comercio con los países en vías de desarrollo y ayudarles así a aumentar sus ingresos, dando fruto mayor oferta de empleo y crecimiento del país.

Gracias a una serie de entrevistas que los autores realizaron a exportadores bananeros pudieron concluir que los mismos consideran que el acuerdo ha sido beneficioso en relación a sus ventas y que ha permitido que el banano ecuatoriano, que destaca por su calidad y su producción bajo los estándares que la Unión Europea exige, llegue a un mercado más amplio gracias a los beneficios recíprocos que el acuerdo trae. Es importante recalcar que los entrevistados consideran que para obtener mejores resultados, con respecto a los beneficios que el acuerdo envuelve, es necesaria una mayor socialización de los acuerdos que el país suscribe con los productores para que estos busquen mejorar e innovar en su cadena de producción y así aumentar aún más la competitividad ya existente del banano ecuatoriano.

3. Métodos

La metodología utilizada para desarrollar el trabajo es cuantitativa y cualitativa. Cualitativa porque busca comprender el porqué de la firma del acuerdo junto con los sucesos que influyeron con la balanza comercial del período determinado y cuantitativa porque se busca recolectar, organizar y analizar los datos numéricos. El trabajo a realizar es descriptivo ya que busca analizar el impacto causado por la firma y ratificación del Acuerdo Comercial tanto en las toneladas de banano ecuatoriano exportadas como en sus respectivas ganancias. El estudio se realizó de manera no experimental ya que no existió manipulación de las variables. De acuerdo al Marco Teórico, los acuerdos comerciales son firmados con el objetivo de tener un impacto positivo en las exportaciones e importaciones de los países firmantes. No obstante, diversos factores desde la firma del acuerdo abren la incógnita de si realmente fue positiva o no la adopción de este acuerdo en relación al banano. Las fuentes primarias de información serán los datos estadísticos de fuentes como Trade Map y el Banco Central del Ecuador ya que las mismas reflejan las cifras totales mensuales y anuales de las exportaciones de banano ecuatoriano desde y antes de la ratificación del acuerdo. Además, como fuente secundaria se analizarán noticias con respecto a la comercialización internacional de banano e informes empresariales de gremios bananeros con el objetivo de analizar la incidencia de eventos relacionados con su exportación en los números relacionados a las exportaciones. El marco teórico demuestra la importancia del presente estudio, por lo que el análisis estadístico cuantitativo y cualitativo será, al finalizarlo, prueba de si realmente aumentaron las exportaciones de banano del país hacia este destino cómo se esperaba.

4. Resultados

Acorde a la metodología escogida se obtuvieron datos estadísticos, de Trade Map y el Banco Central, con el objetivo de clasificarlos y analizarlos; para así evidenciar el impacto de la firma del acuerdo en relación a la cantidad de toneladas métricas y las ganancias obtenidas.

Tabla No 1 Importaciones por parte de la Unión Europea de Banano Ecuatoriano (2016-2020) en toneladas métricas

País Importador	2016	2017	2018	2019	2020	Exportaciones totales 2016-2020
Alemania	722.248	564.597	511.109	350.730	338.613	2.487.297
Italia	380.979	596.154	558.340	275.518	303.817	2.114.808
Bélgica	187.569	174.542	205.189	161.725	196.979	926.004
Países Bajos	117.354	122.991	159.242	250.276	240.373	890.236
Grecia	103.441	113.749	133.272	163.883	137.687	652.032
Reino Unido	112.005	141.213	119.196	112.275	111.859	596.548
Eslovenia	58.134	45.076	65.260	114.571	140.348	423.389
Suecia	39.897	76.370	95.603	96.659	108.019	416.548
Polonia	20.027	54.968	85.342	60.275	69.328	289.940
Croacia	43.248	31.144	31.410	39.494	68.237	213.533
Bulgaria	22.212	26.039	33.040	35.266	37.493	154.050
Lituania	12.534	21.199	32.621	31.043	43.211	140.608
Finlandia	19.739	14.875	9.923	13.942	12.516	70.995
España	1.353	1.881	7.780	17.644	8.757	37.415
Portugal	5.087	5.080	7.796	2.815	13.374	34.152
Malta	2.329	2.548	3.542	5.775	6.254	20.448
Francia	2.701	6.623	2.295	861	3.440	15.920
Chipre	2.178	2.311	1.698	2.119	2.710	11.016
Rumania	1.434	2.035	2.608	2.086	2.041	10.204
Dinamarca	0	0	2.480	630	6.120	9.230
Letonia	0	0	1.258	20	0	1.278
Irlanda	252	0	0	411	0	663
Austria	0	0	0	0	0	0
Eslovaquia	0	0	0	0	0	0
Estonia	0	0	0	0	0	0
Hungría	0	0	0	0	0	0
Luxemburgo	0	0	0	0	0	0
República Checa	0	0	0	0	0	0
Unión Europea (UE 27)	1.854.721	2.003.395	2.069.004	1.738.018	1.851.176	9.516.314
Unión Europea (UE 28)	1.854.721	2.003.395	2.069.004	1.738.018	1.851.176	9.516.314
Mundo	5.974.366	6.418.119	6.662.201	6.667.588	7.039.848	32.762.122

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

La tabla 1 refleja las toneladas métricas importadas de banano ecuatoriano por parte de los países miembros de la Unión Europea, incluyendo a Reino Unido ya que el país fue miembro de la Unión Europea hasta 2019. La tabla indica que los principales acreedores de toneladas métricas de banano ecuatoriano son Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Grecia. Indica también que existen seis países (Austria, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Luxemburgo y República Checa) que no cuentan con importaciones durante el período seleccionado.

En el año 2016, previo a la entrada en vigencia del acuerdo, se exportaron un total de 1.854.721 toneladas métricas de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea. En el año 2017, el primer año de vigencia del acuerdo, se exportaron un total de 2.003.395 toneladas métricas; en 2018 2.069.004 toneladas métricas, en 2019 1.738.018 toneladas métricas y finalmente en 2020, sin considerar a Reino Unido, se exportaron un total de 1.739.317 toneladas métricas.

Tabla No 2 Arancel por Tonelada Métrica de Banano Anual

AÑO	ARANCEL
2016	127 euros
2017	97 euros
2018	90 euros
2019	83 euros
2020	75 euros

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

La Tabla 2 indica el arancel anual vigente. Gracias al Acuerdo Multipartes se estableció que, desde la entrada en vigencia, este arancel se reduciría gradualmente hasta llegar a 75 euros en 2020, cuyo arancel está presente actualmente también para Colombia y Perú al formar parte también del Acuerdo.

Tabla No 3 Variaciones anuales en las toneladas métricas de banano ecuatoriano exportado hacia la Unión Europea

Períodos anuales	2016	2017	Variación	%
2016-2017	1.854.721	2.003.395	148.674	8,02%
	2017	2018	Variación	%
2017-2018	2.003.395	2.069.004	65.609	3,27%
	2018	2019	Variación	%
2018-2019	2.069.004	1.738.018	-330.986	-16,00%
	2019 UE (28)	2020 UE (28)	Variación	%
2019-2020 (UE-28)	1.738.018	1.851.176	113.158	6,51%
	2019 UE (28)	2020 UE (27)	Variación	%
2019-2020 (UE-27)	1.738.018	1.739.317	1.299	0,07%

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

De acuerdo a la Tabla 3, en el año 2017, con un arancel de 97 euros por TM, se exportó 148.674 toneladas más que en el 2016, significando 8,02% de aumento. En el 2018 existió un aumento menor de 3,27% en relación a lo exportado en el 2017, a pesar de que el arancel en ese momento bajo a 90 euros. En el 2019 existió un 16% de baja, en donde se exportaron 330.986 toneladas menos que en el 2018 a pesar de que el arancel bajó a 83 euros. En el año 2020 la comparación con el 2019 se realiza de dos formas ya que Reino Unido dejó de formar parte de este bloque económico: en primer lugar podemos observar que si Reino Unido formaría parte aún de la Unión Europea, existiría un 6,51% de aumento en relación al 2019; no obstante, si no se considera al Reino Unido solo existió un aumento del 0,07% a pesar de que el acuerdo permitió beneficiarse al país del arancel pactado más bajo.

Tabla No 4 Porcentaje que representa la Unión Europea en relación a las exportaciones mundiales de banano ecuatoriano

	2016	2017	2018	2019	2020
UNIÓN EUROPEA (27)	1.742.716	1.862.182	1.949.808	1.625.743	1.739.317
UNIÓN EUROPEA (28)	1.854.721	2.003.395	2.069.004	1.738.018	1.851.176
MUNDO	5.974.366	6.418.119	6.662.201	6.667.588	7.039.848
PORCENTAJE UE 27 en el mundo	29,17%	29,01%	29,27%	24,38%	24,71%
PORCENTAJE UE 28 en el mundo	31,04%	31,21%	31,06%	26,07%	26,30%

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

La tabla 4 indica el porcentaje que representa el mercado de la Unión Europea en la cantidad de toneladas métricas exportadas de banano ecuatoriano. En el año 2016, previo a la entrada en vigencia del acuerdo, Ecuador exportó 5.974.366 toneladas métricas al mundo, donde la Unión Europea significó el 31,04 % del mercado mundial con un total de 1.854.721 toneladas importadas. En el año 2017, primer año de vigencia del acuerdo, Ecuador exportó 6.418.119 toneladas métricas al mundo, donde la Unión Europea significó el 31,21 % con un total de 2.003.395 toneladas importadas. En el año 2018, segundo año de vigencia del acuerdo, Ecuador exportó 6.662.201 toneladas métricas al mundo, donde la Unión Europea significó el 31,06 % con un total de 2.069.004 toneladas importadas. En el año 2019, tercer año de vigencia del acuerdo, Ecuador exportó 6.667.588 toneladas métricas al mundo, donde la Unión Europea significó el 26,07 % con un total de 1.738.018 toneladas importadas. Finalmente, en el año 2020, cuarto año de vigencia del acuerdo,

Ecuador exportó 7.039.848 toneladas métricas al mundo donde la Unión Europea, sin considerar al Reino Unido, significó el 24,71% con un total de 1.739.317 toneladas importadas.

Tabla No 5 Importaciones por parte de la Unión Europea de Banano Ecuatoriano (2016-2020) en miles de dólares

Importadores	2016	2017	2018	2019	2020
Italia	169.086	269.008	262.511	130.736	191.876
Alemania	326.799	261.505	242.453	166.532	172.198
Países Bajos	61.870	63.341	90.638	139.334	136.710
Bélgica	89.695	88.668	109.327	87.327	105.468
Suecia	21.575	41.295	54.196	57.195	72.763
Grecia	45.429	52.087	63.865	77.911	63.851
Eslovenia	24.613	18.880	28.149	48.978	60.333
Reino Unido	51.159	67.134	60.154	55.875	56.749
Polonia	8.588	23.884	39.195	27.823	32.250
Croacia	18.804	14.283	14.187	18.023	30.244
Lituania	5.501	9.503	15.339	15.175	21.716
Bulgaria	10.267	11.979	15.321	16.817	17.455
Finlandia	8.443	6.636	5.508	8.448	7.337
Portugal	2.161	2.297	3.629	1.287	6.439
España	697	923	4.340	8.578	4.350
Dinamarca	0	0	1.473	359	3.582
Francia	2.658	4.754	3.120	1.866	3.136
Malta	1.067	1.195	1.683	2.712	2.891
Chipre	945	1.066	809	978	1.219
Rumania	595	850	1.090	874	865
Austria	0	0	0	0	0
Eslovaquia	0	0	0	0	0
Estonia	0	0	0	0	0
Hungría	0	0	0	0	0
Irlanda	110	0	0	237	0
Letonia	0	0	607	9	0
Luxemburgo	0	0	0	0	0
Republica Checa	0	0	0	0	0
Unión Europea (UE 27)	849.952	939.288	1.017.594	866.837	991.432
Unión Europea (UE 28)	850.062	939.288	1.017.594	867.074	991.432
Mundo	2.657.015	2.953.744	3.134.736	3.185.474	3.577.051

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

Con respecto a los dólares que generaron las toneladas antes mencionadas, la Tabla 5 refleja los valores obtenidos por las exportaciones de banano ecuatoriano. Este cuadro muestra nuevamente que Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Grecia son los principales países de destino de las exportaciones de banano ecuatoriano dentro del Mercado Europeo.

Según la Tabla 5, el 2016 generó un total de 850.062 miles de dólares en exportaciones de banano ecuatoriano, cantidad obtenida sin la presencia del Acuerdo Multipartes y con un arancel por tonelada métrica de 127 euros. En el año 2017, con el acuerdo ya en vigencia, el país exportó un total de 932.288 miles de dólares, lo cual de acuerdo a la Tabla 6 significa un 10,5 % de aumento en relación al 2016. Del 2017 al 2018 existió un aumento menor de 8,34%; sin embargo este año se generó un total de 1.017.594 miles de dólares, demostrando que este año fue el que más dólares obtuvo. No obstante, en el 2019 existió una baja del 14,79% ya que se exportaron 150.520 miles de dólares menos que en el 2018. En el 2020, la salida de Reino Unido del bloque europeo ocasionó que el aumento de los dólares generados por las exportaciones de banano ecuatoriano sea solamente del 7,80 %

Tabla No 6 Variaciones anuales de los valores obtenidos por exportación de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea

Períodos anuales	2016	2017	Variación	%
2016-2017	850.062	939.288	89.226	10,50%
	2017	2018	Variación	%
2017-2018	939.288	1.017.594	78.306	8,34%
	2018	2019	Variación	%
2018-2019	1.017.594	867.074	-150.520	-14,79%
	2019 UE (28)	2020 UE (28)	Variación	%
2019-2020	867.074	991.432	124.358	14,34%
	2019 UE (28)	2020 UE (27)	Variación	%
2019-2020	867.074	934.683	67.609	7,80%

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

La tabla 7 indica los valores generados por las exportaciones ecuatorianas de banano anuales al mundo, donde la Unión Europea representó el 31,99% del total de dólares obtenidos en el 2016, previo a la entrada en vigencia. En el 2017, a pesar de la entrada en vigencia del acuerdo, el porcentaje que representó la Unión Europea fue menor en relación al 2016 pese a que se generaron 89.226 miles de dólares más. En el 2018 se destinó el 32,46% de la oferta exportable ecuatoriana hacia la Unión Europea; sin embargo, en 2019 solo se destinó el 27,22 % y en 2020 sin considerar a Reino Unido solo se destinó el 26,13%.

Tabla No 7 Porcentaje que representa la Unión Europea en relación a las exportaciones mundiales de banano ecuatoriano

	2016	2017	2018	2019	2020
UNIÓN EUROPEA 27	798.903	872.154	957.440	811.199	934.683
UNIÓN EUROPEA 28	850.062	939.288	1.017.594	867.074	991.432
MUNDO	2.657.015	2.953.744	3.134.736	3.185.474	3.577.051
PORCENTAJE UE 27 en el mundo	30,07%	29,53%	30,54%	25,47%	26,13%
PORCENTAJE UE 28 en el mundo	31,99%	31,80%	32,46%	27,22%	27,72%

Fuente: TRADEMAP – Banco Central del Ecuador BCE

5. Discusión

Las tablas presentadas demuestran que ha existido un aumento de las toneladas exportadas y los valores obtenidos por las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea desde que el Acuerdo Multipartes se encuentra vigente. No obstante, la oferta exportable de banano ecuatoriano hacia el mundo disminuyó su porcentaje en el Mercado Europeo a comparación de cuando no existía el acuerdo.

Considerando que con el Acuerdo Multipartes se buscaba incrementar el nivel de participación de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea, ya que este es considerado estable gracias a su capacidad adquisitiva y su compra continua, podemos observar que solamente en el primer año de vigencia hubo un aumento de la participación de este mercado en cuanto a las toneladas métricas que engloban las exportaciones ecuatorianas. En 2019, la participación del mercado europeo bajó a 26,07% y en 2020, sin considerar a Reino Unido por su salida de la Unión Europea, el mercado europeo significó solamente el 24,71% de las exportaciones ecuatorianas al mundo.

Si bien el total de exportaciones de los años seleccionados para el presente trabajo son mayores al año 2016, demostrando que el Acuerdo incrementó tanto las toneladas como los valores exportados, es necesario analizar una serie de sucesos presentes durante este período para confirmar o no el beneficio del acuerdo: como las amenazas de bajas de precio del banano ecuatoriano, la imposibilidad de los productores ecuatorianos de negociar el precio por la ley del banano y los efectos de la pandemia del COVID 19.

El año 2017 se caracterizó por superar las expectativas de los exportadores de banano ecuatoriano. Según Bucheli (2017) en su reportaje en Diario El Comercio, el sector bananero esperaba finalizar el año 2017 con un aumento del 5 o 6% en relación al año 2017; no obstante, como se demostró en los resultados este aumento fue de 8,02% en cuanto a toneladas métricas exportadas y de 10,50% en valores generados por exportación.

Las cifras indican que el 2018 fue el año más fructífero, tanto en valores generados como en toneladas vendidas, desde la entrada en vigencia del acuerdo durante el período seleccionado para la investigación. A pesar de los buenos resultados, el 2018 generó en los exportadores y productores bananeros preocupación en cuanto a la situación futura del banano ya que en este año los productores latinoamericanos se vieron amenazados ante la baja de USD 1 que el minorista ALDI, supermercado alemán reconocido por su presencia en países europeos, estadounidenses y australianos, buscaba realizar. Según Hernández (2018) en su entrevista a Eduardo Ledesma, director de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador AEBE, esta reducción hubiese significado una pérdida de 100 millones de dólares, cuyo impacto hubiera sido mayor en los pequeños productores.

Si bien la baja por ALDI no sucedió durante el 2018, la amenaza existe hasta la actualidad, y lamentablemente el acuerdo no posee ningún punto que permita al Ecuador evitarlo; además, la imposibilidad de baja legal del precio de banano ecuatoriano por la existencia de la Ley del Banano ocasiona que los productores y exportadores ecuatorianos se encuentren en desventaja frente a sus demás competidores ya que, a diferencia de ellos no tienen poder sobre el precio que negocian.

Al contrario de otros productos de exportación como el atún y el camarón, el precio del banano no se define por el mercado debido a que Ecuador posee una ley que regula la producción y exportación de banano ecuatoriano; en donde se establece que es el Estado el que define el precio mínimo de sustentación que deben recibir los productores y por ende el precio de exportación. (Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano y Otras Musáceas afines destinadas a la Exportación, 2004) Al existir una ley que defina el precio de la caja de banano se elimina la posibilidad de que los exportadores puedan negociar frente a sus competidores precios más bajos; esto ha generado que no aumente la participación de las exportaciones ecuatorianas de banano hacia la Unión Europea ya que la ubicación geográfica del Ecuador, los costos de transporte que esta envuelve y el precio fijo permiten a la competencia realizar reducciones de precios que ocasionan preferencia en el mercado europeo.

Según Richard Salazar, director ejecutivo de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano ACORBANEC, la existencia de esta ley disminuye además la competitividad del banano ecuatoriano frente a otros países productores en cuanto a oferta exportable de la fruta ya que prohíbe nuevas siembras, lo cual ha ocasionado que competidores como México o Guatemala amplíen sus fronteras de siembra y por ende la cantidad de banano que ofrecen al exterior (Castillo, 2018). No obstante, a pesar de las quejas de los exportadores y la desventaja que esta ley ocasiona con respecto a la competitividad, la misma sigue vigente.

En el año 2019 existió una baja del 14,79 % en valores generados y del 16% en toneladas exportadas debido a que destinos europeos como Italia, Alemania, Bélgica y Polonia redujeron considerablemente sus compras ecuatorianas. Según Zumba (2019), la reducción de compras se dio porque los productores centroamericanos reaccionaron, con una baja de precio a su caja de banano, a la ganancia que obtuvo el Ecuador por el Acuerdo Comercial. Es decir, países como Guatemala y El Salvador redujeron el precio de su caja de banano para así recuperar el porcentaje de mercado europeo que el Ecuador aumentó tras los beneficios del Acuerdo Multipartes.

Si bien los valores generados en el 2019 son superiores a los del 2016, como se demostró en la Tabla 7, existió una pérdida de participación en el mercado europeo por parte de Ecuador. Es decir, si bien se generaron más números, otros mercados vendieron más a la Unión Europea que Ecuador debido a sus bajos precios; lo que ocasiona que la oferta exportable del Ecuador se destine cada vez menos a mercados estables como la Unión Europea y Estados Unidos. Según Pulgar (2019), las estrategias centroamericanas han ocasionado que el Ecuador exporte más a mercados inestables; los define de esta manera ya que estos mercados compran solamente durante ciertas épocas del año, compran mediante contratos spot, o son mercados que sufren problemas económicos internos que afectan la demanda interna del banano.

La falta de competitividad del Ecuador a pesar de su excelente calidad, su producción continua debido a sus condiciones climáticas, sus altos estándares de calidad y su respeto a las exigencias solicitadas por la Unión Europea preocupa incluso a las autoridades europeas. Marianne Van Steen, ex Embajadora de la Unión Europea en Ecuador mencionó al equipo de redacción de DIARIO EL COMERCIO (2020) que Ecuador debería mejorar en su competitividad, ya que si bien poseen un producto de calidad reconocido mundialmente el panorama político y económico lo empaña; mencionó también que considera necesario que el gobierno trabaje en mejorar la política de exportaciones y reformas tributarias. Van Steen afirmó que la Unión Europea no puede intervenir cuando sus empresas buscan disminuir el precio de la fruta, como en el caso ALDI, ya que depende del poder que poseen los importadores; no obstante, es Ecuador el que debe trabajar en su competitividad para poder afrontar estas presiones (Redacción El Comercio, 2020).

La pandemia del COVID 19 fue el suceso más importante del año 2020, sus consecuencias en el comercio se caracterizaron por el confinamiento obligatorio, restricciones de movilización, cierres de fronteras, afectación a los precios de los fletes, entre otros. Según ACORBANEC, a pesar de las consecuencias que el COVID-19 trajo a la economía y al comercio internacional, Ecuador reflejó un crecimiento de su oferta exportadora ya que según el gremio el sector bananero supo implementar las medidas necesarias para evitar la propagación del virus tanto en las plantaciones como en los demás actores que envuelven la cadena de producción y exportación. Según los Resultados demostrados anteriormente se concuerda parcialmente con esta afirmación ya que a pesar de la pandemia, las divisas obtenidas fueron superiores a los del 2019.

No obstante, según Chillogallo, Jaramillo y González (2022) fueron los pequeños y medianos productores los que se vieron afectados por la pandemia del COVID-19, no los exportadores; ya que a pesar de que fue necesaria una mayor inversión en medidas de bioseguridad, la producción de banano ecuatoriano se vio afectada por la baja demanda del mercado internacional, lo que ocasionó que las exportadoras no compraran la producción habitual de la fruta ocasionando pérdidas entre los productores. Es decir, desde la perspectiva de los exportadores no hubo mayor impacto ya que existieron cifras positivas; pero desde la perspectiva de los productores, la pandemia supuso una pérdida ya que los exportadores no compraban el total de su producción a pesar de su inversión adicional en medidas de bioseguridad por la baja de la demanda internacional.

6. Conclusión

La firma de Acuerdos Comerciales facilita el comercio internacional entre las partes signatarias ya que disminuyen las barreras comerciales, además de facilitar las negociaciones y simplificar procesos, creando a su vez un marco jurídico que asegure el cumplimiento de las partes. La decisión de Ecuador de adherirse al Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia y Perú permitió que el país incremente las toneladas métricas exportadas de banano ecuatoriano, junto con las divisas generadas, debido a la reducción gradual convenida en el acuerdo.

La revisión de literatura muestra que quienes han investigado sobre el impacto del acuerdo en el sector bananero ecuatoriano lo consideran positivo tanto por los beneficios que trajo consigo en la facilitación del comercio entre Ecuador y la Unión Europea como por las graves consecuencias que hubiese significado no hacerlo al ya no ser apto para su Programa de Preferencias Generalizadas. Si bien estadísticamente se concuerda con los distintos autores, es necesario que, para un mejor rendimiento del acuerdo comercial, se modifique la normativa interna de acuerdo a la realidad actual o se creen estrategias para aumentar la competitividad del banano ecuatoriano frente a las estrategias de sus competidores; ya que a pesar de cumplir con los estándares de calidad exigidos y de ser catalogado como el mejor banano del mundo perdemos cada vez más porcentaje de mercados estables.

La existencia del acuerdo es necesaria, pero no suficiente para que el país aumente el porcentaje de su oferta exportable al mercado europeo. Es necesario que el Estado constantemente se involucre de manera positiva en el sector bananero ayudando tanto al productor como al exportador. Es necesario que se invierta en tecnología y capacitación para mejorar aún más la calidad del banano ecuatoriano para así disminuir el impacto de la amenaza de baja de precios por parte de los grandes minoristas europeos; ya que si se posee un producto destacable por su calidad se podrá seguir conquistando aún más a quienes valoran la calidad antes que el precio. Sin embargo, la mejora del producto no es suficiente para aumentar competitividad en

tiempos de crisis, por lo que se cree necesario también modificar, tanto en beneficio de los productores como de los exportadores, la Ley del Banano vigente con la finalidad de generar mejores ofertas a los mercados objetivos frente a los competidores.

Se considera que si existiese concordancia entre la normativa interna y los acuerdos comerciales, junto con un apoyo mayor por parte del Estado, se les permitiría a los exportadores negociar en mejores condiciones que la competencia y a los productores a mejorar de manera constante su cadena productiva. De esta manera, las amenazas inesperadas como la baja de precios o la pandemia del COVID-19 se volverían más controlables, permitiéndole al sector tener la oportunidad de no decaer en tiempos de crisis ni de ser desplazados injustamente por la competencia.

Por lo tanto, se considera que la firma del acuerdo fue positiva ya que logró su objetivo de incrementar la cantidad de toneladas métricas exportadas y las divisas generadas; no obstante, es necesario que se trabaje en el nivel de competitividad del banano ecuatoriano frente a sus competidores para así obtener mejores resultados en relación al Acuerdo Multipartes para así recuperar y luego incrementar el porcentaje de participación de exportación en el mercado de la Unión Europea.

7. Referencias

1. ANDRADE, P. L., & MEZA, A. D. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista espacios*, 38(58).
2. Bucheli, A. (2017). El acuerdo con la Unión Europea empieza a dar frutos. *EL COMERCIO*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/acuerdo-unioneuropa-comercio-exportaciones-precios.html>
3. Castillo, M (2018). Richard Salazar: 'La ley del banano debe adecuarse a la realidad del sector'. *EL COMERCIO*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/richardsalazar-ley-banano-comercio-mercados.html>
4. Carine, L. U. M., Soto, T. A. G., & Valle, C. A. V. (2022). Acuerdo comercial multipartes y su incidencia en las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado alemán. *Espíritu Emprendedor TES*, 6(2), 36-55.
5. Comisión Europea. (2016). *Ecuador se suma al acuerdo comercial entre la UE y Colombia y Perú*. SICE.Oas. http://www.sice.oas.org/tpd/and_eu/negotiations/ECU_joins_COL_PER_FTA_s.pdf
6. Cochancela, J. L. D., Granda, A. D. C. V., Montealegre, V. J. G., & Campoverde, J. M. Q. (2021). Impacto ocasionado por las exportaciones e importaciones entre Ecuador y la unión europea, mediante el acuerdo comercial multipartes, periodo 2010-2019. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(1), 99-105.
7. Chillogallo, M. M. L., Jaramillo, M. M. S., & González, L. L. V. (2022). Covid-19: Impacto económico al sector bananero de la provincia de El Oro, Ecuador, período 2019-2020. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 7(2), 24.

8. Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2007). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. Pearson educación.
9. Espinosa, F. A. M., Segovia, C. F. G., & Villacres, E. V. C. (2019). Acuerdos comerciales regionales: Una visión desde el comercio exterior en América Latina. *Revista Publicando*, 6(21), 48-57.
10. European Commission. (n.d.). Access2Markets Mercados no pertenecientes a la UE. The European Commission's trade department. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/non-eu-markets>
11. European Commission, Directorate-General for Trade, (2022). *Evaluación ex post de la implementación del Acuerdo Comercial entre la UE y sus Estados Miembros, y Colombia, Perú y Ecuador : informe final. Vol. I, Informe principal*, <https://data.europa.eu/doi/10.2781/92363>
12. Favorita Bananas. (2022). *EL BANANO ECUATORIANO TIENE OPORTUNIDAD DE CRECER EN EL MERCADO CHINO*. Favorita Bananas Ecuador. <https://www.favoritabananas.com/noticias/57>
13. Hernandez, M (2018). El 'precio Aldi' y la amenaza de una nueva guerra del banano. *FRANCE 24*. <https://www.france24.com/es/20181109-banano-guerra-precios-aldi-latinoamerica>
14. Lafuente, F. (2012). Aspectos del comercio exterior. B-EUMED.
15. Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (barraganete) y Otras Musáceas afines destinadas a la Exportación (2004). La cual establece el marco Legal para control y requerimientos del sector bananero y demás Musáceas. 16 de abril de 2004. R.O.315 Año II
16. Maluck, J., Glanemann, N., & Donner, R. V. (2018). Bilateral trade agreements and the interconnectedness of global trade. *Frontiers in Physics*, 6, 134.
17. Menon, J. (2007). Bilateral trade agreements. *Asian-Pacific Economic Literature*, 21(2), 29-47.
18. Ministerio de Comercio Exterior. (febrero de 2017). *¿En qué consiste el mecanismo de estabilización del banano acordado con la Unión Europea y el reglamento de aplicación europeo?*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/en-que-consiste-el-mecanismo-de-estabilizacion-del-banano-acordado-con-la-union-europea-y-el-reglamento-de-aplicacion-europeo/>

19. Nieto, D. E. R., & De la Cruz Guerrero, L. A. (2019). Los primeros 18 meses del Acuerdo Multipartes Ecuador–Unión Europea. *Podium*, (35), 43-56.
20. OMC. (n.d.). *Acuerdos Comerciales Regionales*. Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm#:~:text=La%20no%20discriminaci%C3%B3n%20entre%20los,sujeci%C3%B3n%20a%20un%20conjunto%20de
21. OMC. (n.d.). *OMC | Acuerdos comerciales regionales - alcance de los acr*. Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm
22. Pardo Carrero, G. (Ed.). (2009). *Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior*. Editorial Universidad del Rosario.
23. Pulgar, F. (2019). *Columna de opinión: El exceso de regulación al banano ecuatoriano afecta su competitividad*. Por Richard Salazar. PortalFruticola.com. <https://www.portalfruticola.com/noticias/2019/06/11/columna-de-opinion-el-exceso-de-regulacion-al-banano-ecuatoriano-afecta-su-competitividad-por-richard-salazar/>
24. Reinoso, A. F. (2022). Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador. *Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época*, (2), 1.
25. Romero, B. (2017). *Sector bananero: competitivo en calidad, pero no en precio | Gestión*. Revista Gestión. <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/sector-bananero-competitivo-en-calidad-pero-no-en-precio>
26. Rosales, M. (2017, 12 febrero). *¿En qué consiste el mecanismo de estabilización del banano acordado con la Unión Europea y el reglamento de aplicación europeo?* Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador. Recuperado 27 de noviembre de 2021, de <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/en-qu-consiste-el-mecanismo-de-estabilizaci-n-del-banano>
27. Redacción El Comercio (2020) Marianne Van Steen: ‘En la UE vamos a ser cada vez más exigentes’. *EL COMERCIO*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/politica/ecuador-union-europea-comercio-banano.html>
28. Trejos, A. (2009). Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina. CEPAL.

29. WL, H. C., & GARCIA, L. (2001). *Negocios Internacionales: competencia en un mercado global*. McGraw-Hill.
30. Zumba, L (2019). La UE, el Cono Sur y Rusia compran menos banano a Ecuador. *EL COMERCIO*. <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/venta-banano-desacelera-1169.html>