

SITUACION DE LA CADENA DE BANANO EN LA NEGOCIACION DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

1. Objetivos del análisis

El presente análisis tiene como objetivo exponer la situación de la cadena de banano en el mercado de Estados Unidos con el fin de establecer los elementos que deben considerarse en el proceso de negociación para el acceso de dichos productos al mercado norteamericano.

Al tratarse del sector más importante de la agricultura, en especial en la generación de divisas para el Ecuador y ser un sector netamente exportador, el análisis se centrará en la potencialidad de ingreso americano, recogiendo información sobre los niveles arancelarios aplicados por Estados Unidos para los productos de esta cadena.

Se ha identificado como parte de esta cadena los siguientes productos:

08030011	Plátano fresco
08030012	Banano fresco
08030020	Banano deshidratado
08030019	Otros (orito, morado; plátano deshidratado)
11063010	Harina de banano y plátano

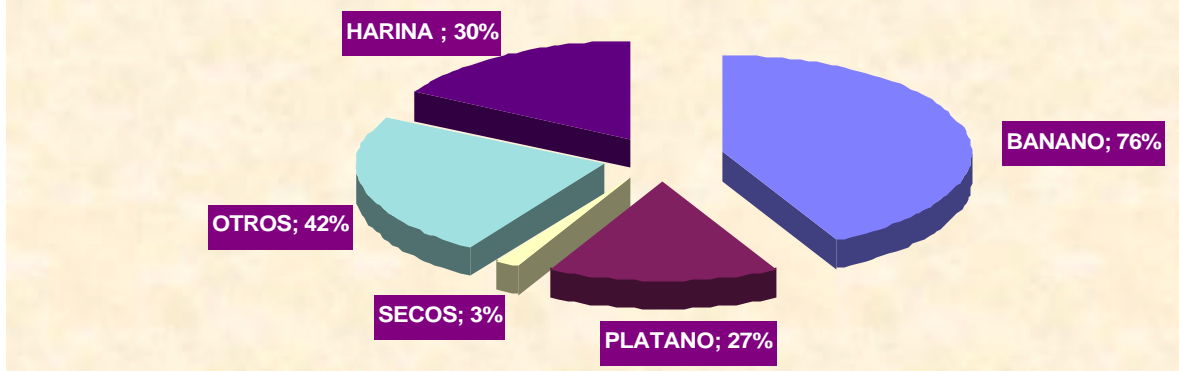
2. Exportaciones de los productos de la cadena hacia el mundo y Estados Unidos

En el período 1998 – 2003, los productos de la cadena del banano registro exportaciones promedio por 961 millones de dólares al mundo, de los cuales el banano fresco fue de 937 millones de dólares, esto es el 97% del total de exportaciones de la cadena, el resto de productos registró 24 millones de dólares que representa el 3%, dentro de estos productos el plátano fresco es el de mayor importancia con 15 millones de dólares.

En relación al mercado americano en el período 1998-2003 se registraron exportaciones promedio por un valor de 267 millones de dólares, de los cuales 251 millones corresponde a banano fresco esto es el 94% de la ventas y el resto de productos registró exportaciones por 15 millones de dólares que representa el 6%, dentro de estos productos el plátano fresco es el de mayor importancia con 12 millones de dólares.

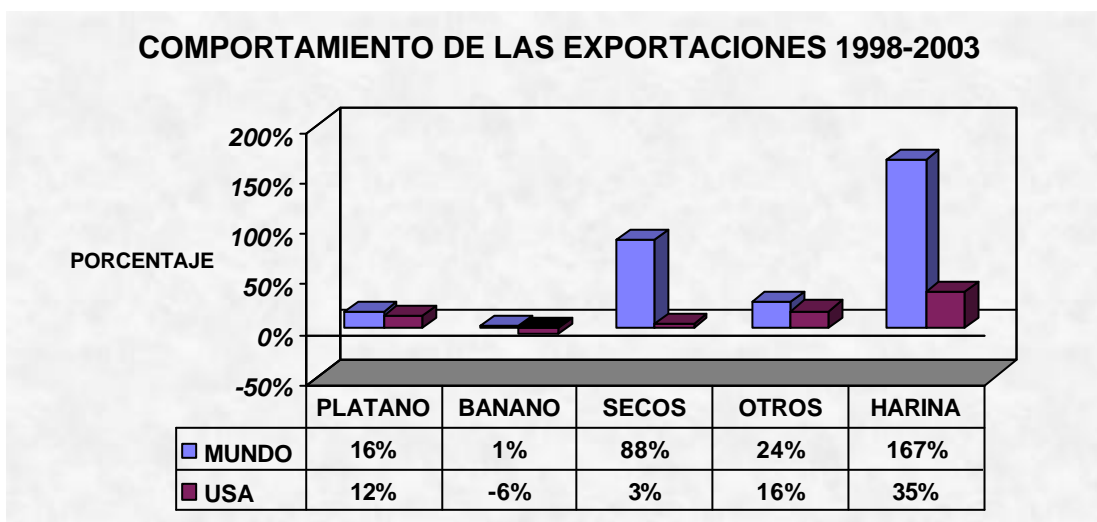
De acuerdo a las estadísticas del Banco Central del Ecuador, los diferentes productos de la cadena tienen una estructura de comercio no muy concentrada hacia los Estados Unidos, a excepción del plátano fresco el cual el 75% de las exportaciones se dirigen al mercado americano.

Estructura de las exportaciones de la cadena de banano período 1998 - 2003



Desde 1998 hasta el 2003 el comportamiento de cada uno de los productos de la cadena es diferente dependiendo de los destinos, así tenemos que el plátano durante el período creció a una tasa promedio anual del 16% al mundo, mientras que a los Estados Unidos el crecimiento promedio anual es de 12%, en el caso del banano fresco, la tasa promedio de los últimos seis años al mundo es de apenas 0.9% mientras que a los Estados Unidos registró un decrecimiento del -6%; en el caso del banano seco o deshidratado el crecimiento promedio anual fue del 88% mientras que a los Estado Unidos fue del 2%, en cuanto a los otros productos como el orito o el morado el crecimiento al mundo fue del 24% y a los Estados Unidos 16%, finalmente la harina de banano y plátano creció al mundo en un 167% mientras que a los Estados Unidos fue del 35%.

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES 1998-2003



3. Niveles arancelarios de la cadena del banano en los Estados Unidos

En el siguiente cuadro se presentan los niveles arancelarios que los Estados Unidos establecen para la importación de los productos de la cadena de banano.

TARIFAS Y TRATAMIENTOS PREFERENCIALES DE LOS ESTADOS UNIDOS

PRODUCTOS	NMF	ATPDEA	SGP
Plátano fresco	0%	-	-
Banano fresco	0%	-	-
Banano deshidratado	0%	-	-
Otros (plátano desh.)	1.4%	0%	0%
Harina de banano	2.8%	0%	Excluido

Como se aprecia en el cuadro los productos de plátano fresco, banano fresco y banano deshidratado tiene una tarifa de Nación Más Favorecida –NMF- de 0% en los Estados Unidos, la tarifa de nación más favorecida son las tarifas de la OMC que se hace extensivas a todos los países miembros de la OMC, en el caso de otros como son orito, morado y plátano deshidratado la tarifa NMF es de 1,4% y en el caso de Harina de Plátano es de 2,8%.

Dado que tres productos tienen una NMF de 0% o libre de aranceles al mercado americano no es necesario aplicar ningún tipo de programa preferencial, sin embargo en el caso de otros se benefician con 0% de arancel tanto a través del ATPDEA como del SGP y en el caso de la Harina de Banano se beneficia con 0% de arancel a través del ATPDEA pero esta excluido de los beneficios del SGP.

Cabe mencionar que cualquier modificación que Estados Unidos realice con respecto a las tarifas NMF, sobre todo cualquier incremento de dicho arancel, no lo puede efectuar de manera unilateral sino a través de las disposiciones establecidas en la OMC, caso contrario estaría infringiendo sus compromisos internacionales y podría estar sometido a retaliaciones comerciales bajo la autorización de la OMC.

4. Importaciones por origen de los Estados Unidos por producto

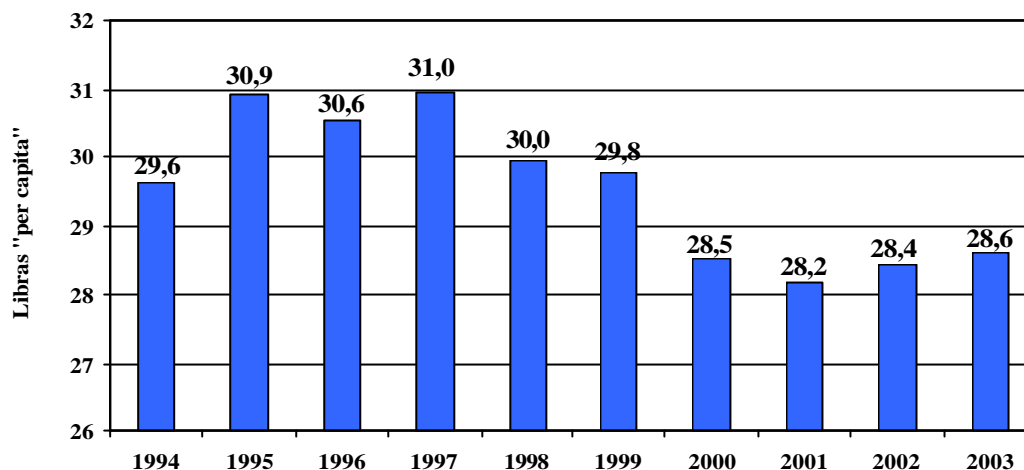
4.1 Banano fresco

a. Comportamiento de las importaciones

Durante el período 1998 – 2003 las importaciones promedio totales de banano fresco de los Estados Unidos estuvo por el orden de los 1'061.547 miles de dólares. La tasa de crecimiento promedio anual durante el mismo período fue negativa en -1%, lo que refleja que las importaciones por parte de Estados Unidos de este producto en los últimos cinco años se ha mantenido y más bien se apreció los primeros signos de una tendencia decreciente para los próximos años.

Si se observa el comportamiento del consumo per cápita de banano entre 1994 y 2003 se aprecia esa tendencia, al registrarse un consumo por persona en 1994 de 29.6 libras/persona mientras que en el 2003 fue de 28.6 libras/persona. Las razones de este comportamiento están dados en las preferencias de los consumidores por otras frutas, la tendencia de las comidas preparadas y las relaciones en las dietas alimenticias bajas en calorías.

CONSUMO PERCAPITA DE BANANO EN ESTADOS UNIDOS



La comercialización del banano en Estados Unidos en los últimos ocho años a marcado una tendencia hacia el predominio de los grandes supermercados distribuidoras de frutas y verduras, además de que este proceso ha sido influenciado por los procesos de adquisiciones y fusiones de las empresas minoristas.

SITUACION DE LAS VENTAS A NIVEL DETALLISTA

1996				2003		
Compañía	# Tiendas	\$ Ventas	BB	Compañía	# Tiendas	\$ Ventas
1 Kroger	2181	\$25,2		1 WalMart	1.470	\$103,2
2 Safeway	1382	\$22,6		2 Kroger	4.169	\$53,6
3 American Stores	807	\$18,7		3 Costco	420	\$41,7
4 SuperValu	474	\$17,6		4 Albertsons	2.540	\$36,2
5 Fleming	400	\$16,5		5 Safeway	1.702	\$33,6
6 Albertsons	837	\$13,8		6 Sam's Club	538	\$33,5
7 Winn Dixie	1148	\$13,0		7 Ahold	1.635	\$26,9
8 Ahold	801	\$12,3		8 SuperValu	1.451	\$20,3
9 Publix	541	\$10,4		9 Publix	806	\$16,7
10 A&P	975	\$10,1		10 Loblaws	1.031	\$16,2
	9.546	\$ 160,1			15.762	\$ 381,9

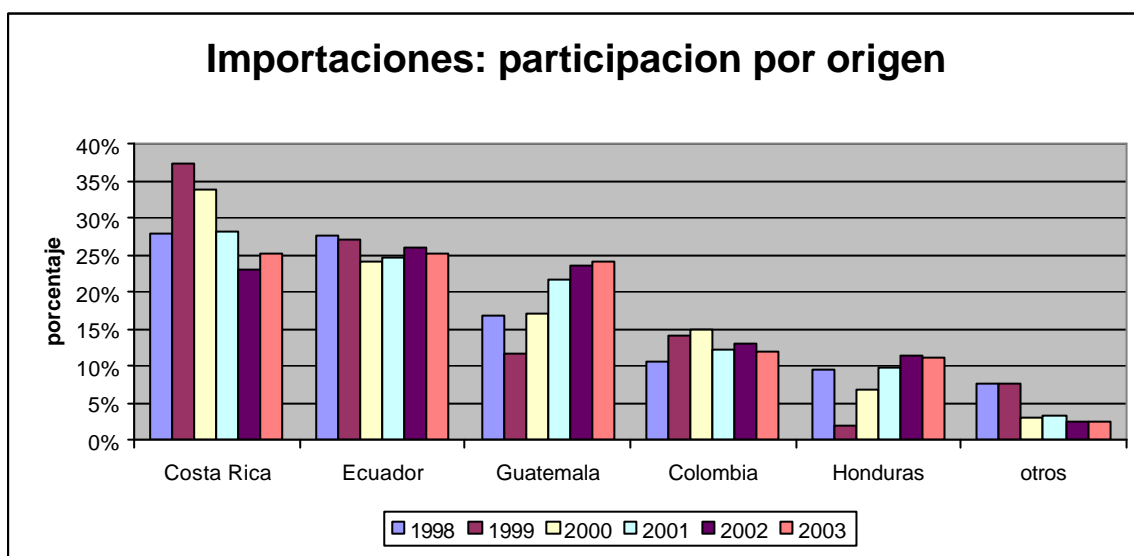
Fuente: Supermarket News

Finalmente en materia de importaciones de banano fresca cabe mencionar la concentración por parte de las empresas transnacionales comercializadoras de frutas y legumbres, así se tiene que en el año 2003, la Compañía DOLE representa el 35%, Chiquita Brands el 27%, Del Monte el 23%, Bananero Noboa el 7%, Turbana con el 4% y Otras el 5%.

b. Origen de las importaciones

En cuanto al origen de las importaciones de banano en el mercado norteamericano durante el período 1998 – 2003 el principal proveedor es Costa Rica con el 29%, seguido por Ecuador con el 26%, Guatemala con el 19%, Colombia 13%, Honduras 8% y otros 4%.

Este comportamiento se ha mantenido a lo largo de los últimos seis años lo que hace suponer que las ventas de banano hacia el mercado americano está influenciado directamente a la políticas de las empresas transnacionales y principalmente como éstas tienen distribuido su negocio en los países latinoamericanos, ya que la distribución de los orígenes de cada una de las empresas estará en función de sus inversiones.



Situación de la negociación con CAFTA

La situación del banano fresco en el mercado norteamericano dentro de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos no tendrá ninguna relevancia tanto positiva como negativa, ya que los Estados Unidos desde la conformación de la OMC estableció una liberalización arancelaria para todos los países miembros de la OMC en este producto, por lo que el Ecuador no tiene nada que negociar en materia arancelaria.

Los países del CAFTA también tienen libre ingreso de este producto al mercado norteamericano sin necesidad de un TLC.

4.2 Plátano fresco

Comportamiento de las importaciones

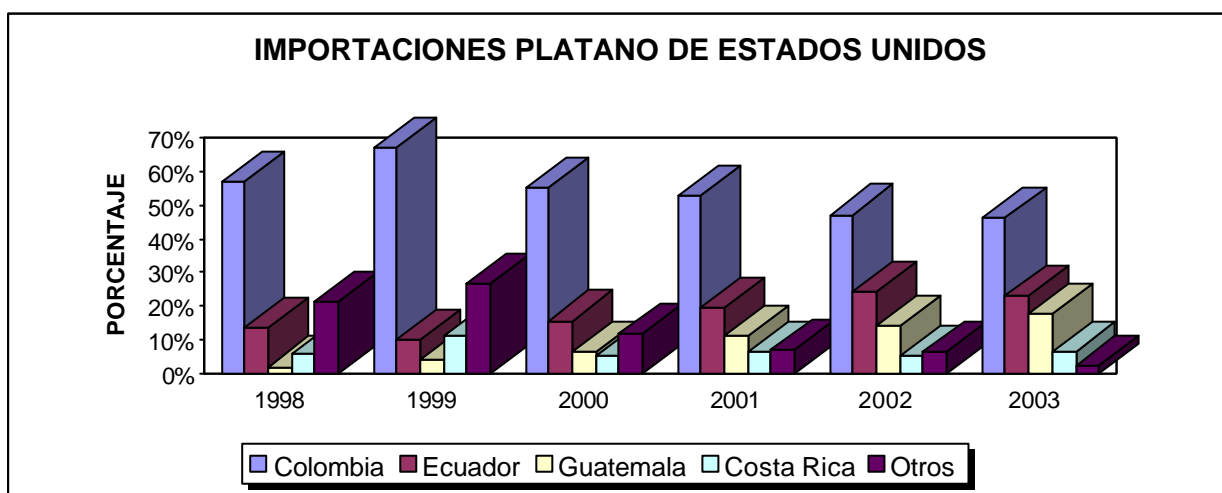
Con respecto al plátano fresco las importaciones promedio totales en el período 1998 – 2003 presentaron un decrecimiento del 0,10%, presentando un aspecto particular que en el año 1999 las importaciones de plátano fresco crecieron en un 20%, sin embargo al siguiente año decreció en el mismo porcentaje para mantener una tendencia baja de

crecimiento. De acuerdo al comportamiento de los últimos seis años la tendencia de las importaciones de plátano de Estados Unidos no prevé un crecimiento mayor ni tampoco decrecimientos sustanciales, por lo que los montos actuales de aproximadamente 79 millones de dólares se mantendrán.

El plátano fresco tiene una diferencia al banano fresco en cuanto a su comercialización en el mercado norteamericano, que al no ser un producto de consumo masivo, sino selecto para determinados extractos en especial el latino, las ventas minoristas no están concentradas en los grandes supermercados, existiendo espacios importantes para empresas pequeñas de venta de estos productos.

Origen de las importaciones

En cuanto al origen de las importaciones de plátano fresco en el mercado norteamericano durante el período 1998 – 2003 el principal proveedor es Colombia con el 53%, seguido por Ecuador con el 19%, Guatemala con el 11%, Costa Rica 7%, y otros 4%.



Situación de la negociación con CAFTA

Al igual que el banano fresco, el plátano tiene un régimen arancelario libre estos es Estados Unidos no cobra ninguna tarifa arancelaria para la importación de este producto por lo que su situación no sufrirá ninguna variación con la firma de un TLC.

4.3 Banano y plátano deshidratado

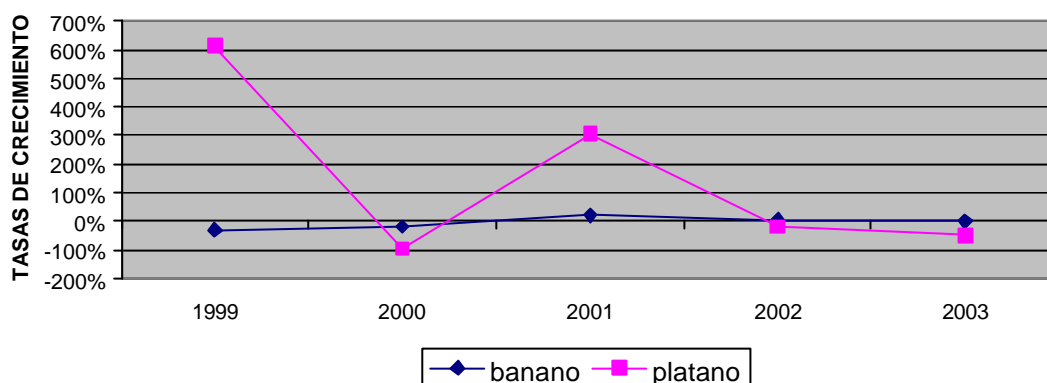
Comportamiento de las importaciones

Las importaciones de banano deshidratado en el período 1998-2003 de los Estados Unidos en promedio es de 2.4 millones de dólares con una tasa promedio anual de decrecimiento del 4%.

En cuanto al plátano deshidratado las importaciones promedio anuales de los Estados Unidos en el período 1998 – 2003 fue de 219 mil dólares con tasa de crecimiento promedio anual del 163%.

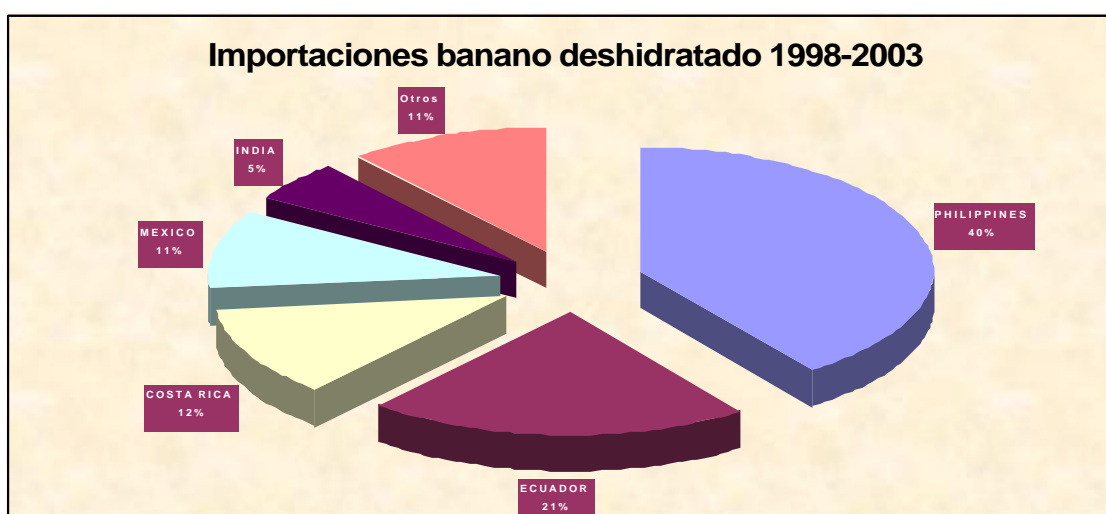
Como se puede apreciar hay una diferencia en el comportamiento del banano deshidratado frente al plátano deshidratado, si bien los valores de importación son mayores en el caso del banano deshidratado el comportamiento de las importaciones ha sido más dinámico en el caso del plátano deshidratado en algunos años, pero de acuerdo al comportamiento anual éste último ha tenido importantes variaciones.

CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE USA



Origen de las importaciones

En cuanto al origen de las importaciones de banano deshidratado el 89% se concentran en cinco países que son: Filipinas 40%, Ecuador 21%, Costa Rica 12%, México 11%, India 5% y otros el 11%. Dentro de este 11% se encuentran países competidores como Colombia, Honduras y Perú, entre otros.



Por su parte las importaciones de plátano deshidratado el 90% está concentrado en cuatro países que son: Costa Rica 70%, Venezuela 8%, Ecuador 7% Colombia 5% y

otros con el 10%, dentro de otros se encuentran países como México, Guatemala y Honduras.

Situación de la negociación con CAFTA

En cuanto a la situación de estos productos en un TLC con Estados Unidos, el banano deshidratado al igual que el banano fresco y plátano fresco tienen un arancel NMF de 0%, es decir su situación comercial no cambiará en materia arancelaria con un TLC, por lo que crecimientos en las ventas de Ecuador frente a sus competidores dependerán de otros aspectos que no se forman parte de un TLC.

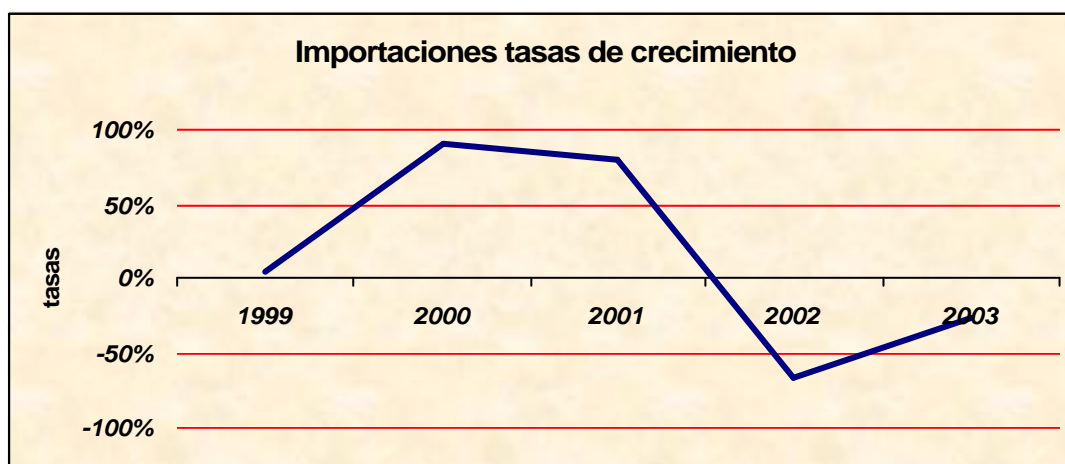
En cambio el plátano deshidratado es diferente, el arancel NMF es de 1,4%, nivel que deberá ser negociado con Estados Unidos por medio del TLC. Cabe manifestar que el Ecuador se favorece con 0% de arancel en acceso al mercado norteamericano a través de los Acuerdos de preferencias como son el ATPDEA y el SGP.

Los países del CAFTA en su negociación con USA lograron que el arancel de los Estados Unidos del plátano deshidratado se lo desgravé en forma inmediata sin ningún tipo de restricción.

4.4 Harina de banano y plátano

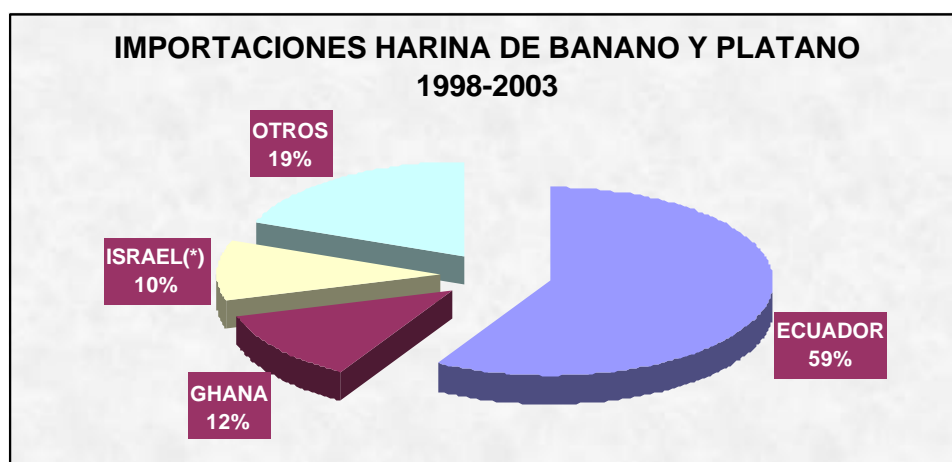
Comportamiento de las importaciones

Con respecto a la Harina de banano y plátano las importaciones en el período 1998 – 2003 presentaron un crecimiento del 16% promedio anual, sin embargo su comportamiento no es estable presentándose decrecimientos importantes en el período. Los Estados Unidos importan aproximadamente 196 mil dólares promedio anual de harina de banano y plátano.



Origen de las importaciones

En cuanto al origen de las importaciones de banano deshidratado el 81% se concentran en tres países que son: Ecuador 58%, Ghana 12%, Israel 10% y otros el 19%. Dentro de este 19% se encuentran países como Perú, Colombia y Costa Rica entre otros.



Situación de la negociación con CAFTA

En cuanto a la situación de estos productos en un TLC con Estados Unidos, la harina de banano y plátano tiene un arancel NMF de 2,8% nivel que deberá ser negociado con Estados Unidos por medio del TLC. Cabe manifestar que el Ecuador se favorece con 0% de arancel en acceso al mercado norteamericano a través del Acuerdos de preferencias como es el ATPDEA, más no del SGP ya que se encuentra no elegible Ecuador en este producto.

Los países del CAFTA en su negociación con USA lograron que el arancel de los Estados Unidos de la Harina de banano y plátano se lo desgravé en forma inmediata sin ningún tipo de restricción.

5. Conclusiones y recomendaciones

Del análisis de la situación de la cadena del banano frente al TLC se podrían plantear las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- a. Los productos de banano y plátano fresco y banano deshidratado actualmente gozan de 0% de arancel para el acceso al mercado norteamericano por lo que estos productos no requieren ser negociados en materia arancelaria.

Los aspectos que estarían involucrándose en un TLC son los temas sanitarios, pero en la actualidad no existen restricciones de ninguna naturaleza que impiden el acceso al mercado de los Estados Unidos.

Las acciones que conduzcan a un mayor posicionamientos de Ecuador en estos productos al mercado norteamericano son de carácter de calidad en algunos casos, volúmenes adecuados, incremento del consumo por parte los ciudadanos norteamericanos, posicionamientos por especialización, etc, es decir elementos que no están dentro del marco de una negociación del TLC.

- b. En relación a los productos como plátano deshidratado y harina de banano y plátano si requieren ser negociados en el TLC mediante la consolidación del

ATPDEA en estos productos y que Estados Unidos conceda el mismo tratamiento para los países del CAFTA en estos productos.

- c. A excepción del banano y plátano fresco, los volúmenes de importación de los otros productos son bajos en el mercado norteamericano por lo que es necesario trabajar en fortalecer el posicionamiento del Ecuador y programas para incentivar el consumo de estos productos.