

# BANANA SPLIT

**Ecuador podría perder su categoría de mayor exportador mundial de banano a menos que piense en crear valor agregado.**

**ELISA SICOURET LYNCH, GUAYAQUIL**



TRES DE CADA 10 bananos consumidos en el mundo provienen de Ecuador. Hasta ahora solo la fuerza de la naturaleza había sido capaz de quitarle al país, aunque temporalmente, el título de principal exportador mundial de la fruta, que ostenta desde los años 50. Durante 1982 y 1983 el fenómeno de El Niño mermó la producción bananera y fue entonces cuando Costa Rica subió al primer lugar, aunque para 1984 la industria nacional había vuelto a retomar su promedio de

exportación, estimado actualmente en más de cinco millones de toneladas métricas al año. Pero esa historia de supremacía está llegando a su fin.

Las nubes negras se ciernen sobre Ecuador en los escenarios para el comercio de banano, con mercados tradicionales que empiezan a cerrarse tras una cortina de marañas arancelarias, productores rivales que se fortalecen, cambios climáticos que afectan a los cultivos ecuatorianos y una producción local que necesita multiplicarse

y diversificarse.

“El riesgo de perder el primer lugar entre los exportadores bananeros mundiales es real”, advierte Eduardo Ledesma, presidente de Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE). Y esta vez no será precisamente por factores climáticos o a manos de antiguos competidores, como Costa Rica o Guatemala. Los rivales de cuidado, según Ledesma, son Filipinas, India y África, sobre todo porque en los últimos años

han aumentado su producción de la fruta. De acuerdo con los últimos datos disponibles de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura (FAO), India ya es el principal productor de banano con 16,8 millones de toneladas métricas en 2005, mientras que Filipinas, con 5,8 millones de toneladas, se coloca muy cerca de Ecuador, que produce 5,9 millones de toneladas. En tanto que India es un exportador aún pequeño, porque la mayor parte de su producción es para consumo local, Filipinas escala lugares rápidamente, ataca con fuerza en el mercado asiático y ya es el segundo exportador del mundo. Las naciones africanas son caso aparte, porque su surgimiento como productoras y exportadoras está íntimamente ligado con las prácticas de comercio de la Unión Europea.

**JUEGO SUCIO**

El principal mercado para el banano ecuatoriano es la Unión Europea, adonde va el 26% de las ventas de la fruta o unas 60 millones de cajas anuales, que representan US\$ 208 millones. Pero la tajada europea se achica desde los años 50, cuando el bloque comunitario decidió favorecer las importaciones del banano precedente de 79 países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), que son en su mayoría ex colonias europeas.

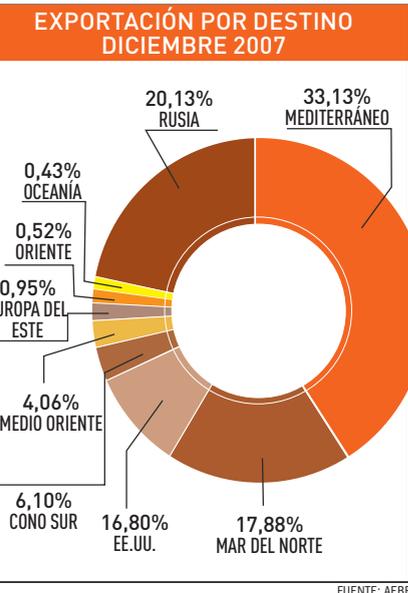
Mientras que los latinoamericanos pagaron siempre doble arancel por su producto, las naciones del ACP cancelaban una única tarifa y solo en caso de sobrepasar la cuota de importación permitida por país (775 mil toneladas métricas anuales).

Tomando en cuenta que las antiguas colonias exportan a la UE apenas un 18% del banano consumido, frente al 68% que colocan los países latinoamericanos, Ecuador interpuso en 1996 una demanda ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) en contra de esta práctica discriminatoria, apalancado en su condición de primer exportador mundial. Al reclamo se sumaron luego Guatemala, Honduras, México, Colombia, Nicaragua, Panamá y EE.UU. Este último país no vende banano en la UE, pero sí tiene importantes compañías -como Dole y Chiquita- dueñas de plantaciones en Suramérica.

En 2001 la UE aceptó cobrar un arancel único al banano latinoamericano, pero la decisión recién se oficializó en 2006, cuando se estableció un pago de 176 euros por tonelada, un valor que sigue siendo alto para los exportadores bananeros ecuatorianos, que pagan US\$ 160 millones anuales por este rubro.

Pero la guerra del banano se reactivó en enero de este año, cuando entraron en vigencia los Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés), un régimen que libera de todo arancel a las exportaciones de los países de la ACP. Eso motivó una intervención de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que falló de nuevo a favor de los latinoamericanos, pero la UE no solo no acató el dictamen sino que además planea apelar.

La Cancillería ecuatoriana no se ha



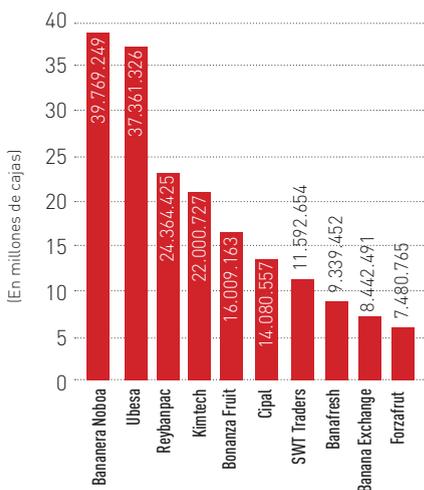
FUENTE: AEBE

pronunciado respecto de las acciones que tomaría en caso de darse esa apelación. *AméricaEconomía Ecuador* buscó la versión de funcionarios de esta cartera, pero no obtuvo respuesta. Más allá de cómo reaccione el gobierno ecuatoriano, es el sector bananero el que debe hacer respetar lo estipulado por la OMC, opinan los productores.

“Tenemos que estar nosotros, los dueños del negocio, no la Cancillería. Nosotros somos los que sufrimos las consecuencias de un convenio positivo o negativo”, dice Freddy Serrano, representante de la Asociación de Productores Bananeros del Ecuador (Aprobanec) ante la Comunidad Andina para las negociaciones sobre banano con la Unión Europea.

Aprobanec agrupa a 150 productores, que tienen 20 mil hectáreas sembradas en las provincias de Los Ríos y Cotopaxi y que exportaron (a través de Chiquita, Dole y Bananera Noboa) un total de 2 millones de cajas en 2007, por valor de US\$ 13 millones.

COMPAÑÍAS EXPORTADORAS-ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE 2007



FUENTE: AEBE

**Costa Rica y Honduras han ingresado con fuerza al mercado asiático gracias a los trueques de banano a cambio de electrodomésticos que realizan con China.**

## AL ORIENTE

Si el mercado de la Unión Europea se cierra por las trabas arancelarias, dos nichos interesantes para el banano ecuatoriano también han reducido su promedio de importaciones. Se trata de China y Japón, que hasta 2007 compraban 600 mil y 50 mil cajas respectivamente a la semana. En lo que va de este año Japón no ha comprado ni la quinta parte de esa cifra, mientras que en los reportes de declaraciones de origen de la AEBE no constan exportaciones de la fruta ecuatoriana hacia China aún.

La pérdida del mercado chino podría estar dada por la incursión de Perú, que busca tratados comerciales con ese país y ha firmado el TLC con EE.UU.; así como por los canjes de banano a cambio de electrodomésticos realizados por Costa Rica y Honduras. Acerca de esas negociaciones, Eduardo Ledesma indica que “no tenemos cifras al respecto y son secretas”.

Mientras se reduce significativamente la demanda de la fruta de parte de plazas que se consideraban cautivas, Freddy Serrano dice que hay que abrir nuevos mercados, como Turquía o Irán. “Con ayuda del Presidente de la República estamos luchando por el mercado iraní y su zona de influencia, o sea, el Golfo Pérsico”, dice. Pero reconoce que es muy difícil hacerlo. “En la Cancillería hay muchos obstáculos para los productores, pero estamos trabajando en ese sentido”.

La sensación entre los productores es que a la Cancillería le preocupan más los problemas políticos con Colombia que evitar que Ecuador pierda espacio en el mercado bananero internacional. De todas maneras, el problema de abrir nuevos mercados como el del Golfo Pérsico es la distancia. Por la cantidad de combustible que se requiere para transportar la fruta hasta allá, el costo de exportar se eleva fuertemente y “eso le ha restado competitividad a nuestro banano en esos mercados distantes”, agrega Serrano.

## ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA

Con un panorama tan complicado muchos se preguntan si ya será hora de mirar hacia nuevos productos desarrollados a partir de la fruta, más allá de exportarla fresca. Aún antes de que este debate surgiera, algunas empresas apostaron por exportar productos derivados del banano y pueden contar historias de éxito: Industrias Borja (Inborja) lleva 22 años exportando puré de banano aséptico para compotas, helados y pastelería.

Su producto llega sin problemas a EE.UU., Polonia, Inglaterra, Holanda, Israel y Arabia Saudita. Con ventas anuales de US\$ 6,7 millones y 190 trabajadores, esta empresa procesó 15 mil toneladas métricas de banano en 2007



## La Cancillería ecuatoriana no se ha pronunciado sobre las acciones a tomar en caso de darse una apelación de la Unión Europea a los fallos de la OMC.

en su planta de El Guabo (provincia de El Oro) y vendió 3.500 solo en el primer trimestre de 2008, lo que representa una facturación de US\$ 2 millones.

Es un ejemplo de que no solo se puede dar valor agregado a la fruta y alcanzar réditos nada despreciables sino también de que se puede usar el banano que por determinadas características no es exportable. “La fruta que no puede ser exportada por su tamaño, grosor, curvatura, manchas y porque está estropeada conserva íntegramente las cualidades nutritivas de la fruta de exportación”, dice Fabián Jácome, gerente financiero de Inborja.

Jácome resalta que exportar puré de banano tiene ventajas: el producto paga cero aranceles en EE.UU., por ejemplo, debido a la ATPDA.

“Se puede elaborar, sobre todo para exportación, banano deshidratado, concentrado de banano, pulpas, yogur, harina, polvo. Es decir, lo que actualmente hacen las industrias compradoras con nuestro puré de banano”, dice Jácome. Inborja, además,

ha creado el jugo Banacuyá (de banano y maracuyá), que se vende en el país y ocasionalmente en EE.UU. y Australia.

Otra estrategia de supervivencia es cultivar y exportar banano orgánico, que representa apenas el 2,5% del total de las exportaciones ecuatorianas de la fruta, según datos de AEBE. Pero la transición no es sencilla. Limpiar las tierras de los residuos químicos tarda tres años, “de ahí que las operaciones de banano orgánico no resulten rentables en los primeros años”, dice Eduardo Ledesma. Pero una vez que se da el salto al cultivo biológico, es más barato producir y la caja se paga en el mercado internacional en unos US\$ 7,60, frente a los US\$ 5,60 del banano tradicional.

Este es un nicho por el que están apostando desde grandes multinacionales como Dole, que cultiva banano biológico para exportación en Perú y Ecuador, a través de Ubesa (Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A./Dole-Ecuador); hasta grupos locales, como la Asociación El Guabo, cuyos 400 pequeños y medianos productores exportan cerca de 17 mil cajas semanales a EE.UU., Italia y Austria.

El banano también tiene potencial como materia prima para biocombustibles. Freddy Serrano señala que Aprobanec quiere canalizar a través de la Corporación Andina de Fomento (CAF) la financiación de un proyecto para convertir las 300 mil toneladas métricas anuales de banano rechazado en bioalcohol para vender en EE.UU. y la Unión Europea. Todo para dar un nuevo aire a una industria que el año pasado movió US\$ 1.200 millones, que representa el 6% del PIB de Ecuador y que provee de ingresos, directa o indirectamente, al 12% de la población ecuatoriana. ■