

# ARTÍCULO

## Cadenas de Valor y Transnacionales en las Exportaciones Ecuatorianas

*Value chains and transnational in Ecuadorian exports*

Recepción: 05/01/2015

Aceptación: 13/02/2015

Publicación: 26/04/2015

### Resumen

El cacao y el banano son los productos por historia de exportación del Ecuador. Cada uno representa distintas cadenas de valor, dado las diferencias en las relaciones de negociación entre productor y exportador, la distribución de la tierra y su fertilidad, y las oportunidades potenciales que hay para cada uno de ellos.

Desde el concepto de cadena de valor, y sus distintas integraciones, se analiza los efectos de la presencia de las transnacionales en la tasa de rentabilidad de los (pequeños) productores del cacao y el banano, la negociación desigual a la que éstos se enfrentan en un escenario donde el concepto de asociatividad es la excepción más que la regla.

En este trabajo se aborda el accionar de las empresas transnacionales en la cadena de valor del cacao y el banano, señalando cómo esas relaciones se diferencian de las analizadas en los países competidores.

*Palabras clave: transnacionales, productividad, intermediario, exportaciones, cadena de valor.*

### Abstract

The Cacao and Banana are Ecuadorian traditional export products. Each product represents a different value chain; these differences are the business relationship between producer and exporter; the Land distribution and its fertility; the existence potential opportunities for each one.

From the value chain concept, and its different integrations, here have been analyzed the present effects of the Transnational enterprises at the profit ratio of the (small) cacao and banana producers, and the uneven trade that they have to face inside of a scenario where the associability is the exception more than a rule.

In this research is boarded since the actions of the transnational enterprises in the cacao and banana value chain, pointing out how these relationships are different analyzed from the competitors countries.

*Key words: transnational, productivity, broker, export value chain.*

### Introducción

Ecuador durante sus fases de desarrollo ha enfrentado -con sus principales productos de exportaciones- diferentes clases y relaciones en sus cadenas de valor. Para este trabajo se analizará la producción, comercialización y exportación del cacao y del banano, la participación de los productores, intermediarios y empresas dentro de cada una de esas cadenas productivas, y la existencia o no de poder de mercado en algunos de sus participantes. Además, se evaluará



Econ. Teresa Alcívar Avilés, MGS.

Directora del Programa de Maestría en Finanzas y Economía Empresarial

Candidata al Doctorado en Ciencias Empresariales

Máster Universitario en Creación y Dirección de Empresas, Economista con experiencia profesional en el área de Comercio Exterior y en el desarrollo de proyectos e investigaciones, Directora de la Carrera de Comercio y Finanzas Internacional, y Docente de la UCSG.

E-mail: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec

la presencia y el desempeño de las transnacionales en el Ecuador y sus relaciones con las empresas nacionales.

El estudio de los encadenamientos de productos como el banano y el cacao, a pesar que los dos suman solo 11,5% de las exportaciones totales, es que los dos tienen un efecto gravitante en el empleo, en la distribución del ingreso y la riqueza. Por ello, los principales objetivos de este aporte son: i) identificar cómo está distribuida la superficie sembrada del cacao y del banano en el país y su estructura de apropiación; ii) cómo se distribuyen los excedentes entre los participantes de la cadena del valor de los productos de exportación en estudio; y, iii) evidenciar qué rol juegan las transnacionales en la producción, intermediación y exportación.

### La cadena productiva y las clases de integraciones

Es conocido como empresa la unidad económica de producción de bienes y servicios, donde su proceso productivo implica varias etapas y distintas formas condicionadas siempre a la disponibilidad de insumos, mano de obra, conocimientos específicos, necesidad de bienes complementarios o de actividades de distribución y venta de los productos. La condicionalidad puede tener dos extremos: empresas con actividades muy específicas recurriendo siempre al mercado para llevar a cabo su proceso productivo o en su caso, en la misma empresa satisfacen todas las etapas del proceso o estar presente en todas ellas (Fernández y Duch 2003). También puede darse casos intermedios<sup>1</sup>.

Dado lo expuesto, se presenta el concepto de cadena de valor, de una empresa de cualquier área, es el conjunto interrelacionado de actividades creadoras de valor que se extienden durante todos los procesos, y que van desde la producción de materias primas hasta que el producto terminado se entrega finalmente en las manos del consumidor. También se la conoce como cadena productiva que está compuesta por fases anteriores y sucesivas de la actividad principal.

La organización de la actividad productiva de la empresa responde a los costos de uso del mercado, especialmente a los costos de descubrir los precios relevantes y a los costos de negociación de contratos. Detrás de cada operación comercial existe lo que se conoce como costos de transacción que dependiendo de información permanente sobre los mercados y los precios, la facilidad de realización de los contratos y la existencia de riesgos éstos pueden ser mayores o no.

Cuando los costos de transacción son más altos, se recurrirá cada vez menos al mercado, y la empresa buscará realizar, por ella misma, aquellas actividades que generan este alto costo como una forma de disminuirlo, es decir que la empresa

buscará integrarse, llevando al emprendedor a evaluar los costos y beneficios de ésta (Bueno y Moreillo 1994).

En otras palabras, los conceptos económicos que fundamentan las decisiones de integración y/o especialización, aparte de los mencionados costos de transacción, son también las economías de escala y las de alcance. Dichas integraciones son esencialmente dos –que servirán para entender, más adelante, el desempeño de las empresas transnacionales en el Ecuador–: Integraciones verticales y horizontales.

Integración vertical es la incorporación, en la acción productiva de la empresa, de nuevas actividades complementarias relacionadas con el bien o el servicio, tanto por encima de la cadena (upstream) como por debajo de la cadena (downstream), con el fin de lograr eficiencias productivas asociadas a la disminución en los costos de producción y de transacción, al control de suministros y la mayor calidad del bien o servicio para el consumidor final. El grado de integración vertical depende del grado de participación de la empresa en la cadena del proceso productivo.

Los motivos clásicos de la integración vertical se encuentran en la búsqueda de ventajas en costos, que deberían llevar a las empresas integradas a incrementar su rentabilidad y ventajas estratégicas y permitir a la empresa mejorar su posición frente a los consumidores.

Las integraciones verticales se dividen en dos: hacia adelante (downstream o más abajo) y hacia atrás (upstream o más arriba). La primera hace énfasis en la comercialización y distribución del bien al final de la cadena productiva, es decir, proporcionar al cliente el producto terminado. La otra está relacionada con la actividad de manufactura de los suministros o materias primas en el proceso productivo. En otras palabras, la empresa se convierte en su propio proveedor. Conforme aumenta el número de etapas en la que está presente una empresa, también lo hará el grado de integración.

En esa línea, para el informe anual CEPAL (2012), desde el enfoque de la inversión extranjera directa y las transnacionales en América Latina y el Caribe, explica que la sola instalación de nuevas plantas industriales en un país determinado puede tener un efecto de derrame. Se pueden definir tres tipos de efectos de derrame de la IED sobre la productividad y la capacidad de innovar de las empresas nacionales: el horizontal, el derrame hacia atrás y el derrame hacia delante (estos últimos usualmente denominados “efectos de derrame verticales”).

<sup>1</sup> Un ejemplo de ello es la empresa Ford que estaba totalmente integrada, desarrollaba todas las etapas productivas, desde la recolección de cauchos para neumáticos hasta la distribución de sus autos a los consumidores.

El derrame hacia atrás (uno de los más documentados en la literatura académica) se basa en la relación existente entre el inversor extranjero y sus proveedores locales, a quienes se imponen nuevos estándares a fin de acoplarse a las necesidades del inversor. En ese proceso los proveedores nacionales consiguen mejorar sus niveles de calidad, lo que se transmite al resto de los clientes y a las actividades asociadas. Existen menos estudios empíricos sobre los derrames hacia adelante, pero la lógica es la misma que la de los derrames hacia atrás: se mejora la productividad y la capacidad de innovación de aquellas empresas que forman parte de la cadena productiva del inversor extranjero.

### Las transnacionales en Ecuador y sus encadenamientos productivos

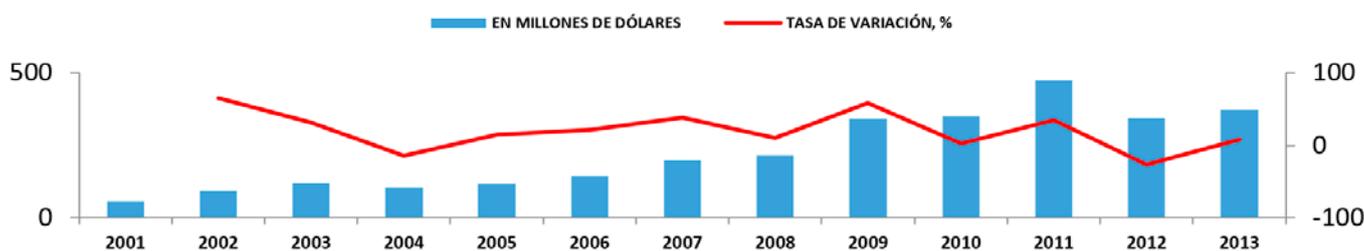
En la introducción de este trabajo se justificó la elección de productos como el cacao y el banano para analizar sus cadenas de valor y la presencia de las transnacionales en base en que emplean mucha mano de obra y tienen efectos sobre la distribución de los excedentes y la riqueza. Pero también en que los dos bienes escogidos pertenecen como parte de los cinco productos no petroleros más exportados en 1990 y 2000. En 2012, el banano no ha dejado de ocupar el primer lugar de estas exportaciones, y el cacao disputa el quinto lugar con el rubro de los automóviles. Pero dentro de los productos no petroleros tradicionales ocupa el tercer lugar<sup>2</sup>.

### Cacao

Históricamente la explotación cacaotera fue realizada de forma extensiva a base de una escasa exigencia de capital y de tecnología, sin expandirse a nivel nacional. Esta se determinó a los vaivenes de la demanda internacional, que determinaba los precios y la comercialización del producto, cuya fase de producción se mantuvo en manos nacionales (Acosta 2001).

La producción de este producto en el Ecuador se duplicó en 1880 (15.000 TM), y durante la década de 1890, Ecuador se convierte en el principal exportador mundial de cacao permitiendo la expansión del sector bancario pero también la desvinculación entre la producción cacaotera y el resto de la economía, imponiendo un sistema productivo atrofiado y vulnerable.

Gráfico 1: Las exportaciones de cacao en el Ecuador 2001-2013\*



M.T.A

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

\*A noviembre de 2013

Actualmente, Ecuador ocupa el séptimo lugar como País Productor Mundial de Cacao (PPMC), no obstante en el mercado mundial de cacao fino y de aroma es el primero con más del 70% de la producción global, seguido de Indonesia con un 10%. Durante el periodo 2001-2013 se registran tasas de crecimientos positivos en la mayoría de sus años, exceptuando los años 2004 y 2012 donde se dan tasas negativas de 14,13% y 27,18%, respectivamente.

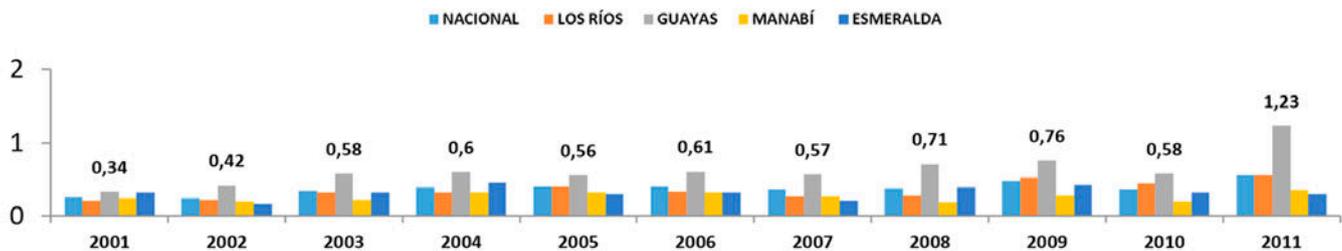
Desde 2007 las exportaciones cacaoteras experimentaron su consolidación en el mercado mundial y se prevé que para el 2015 será el cuarto productor mundial de cacao en grano. Para 2012 es el octavo exportador de este producto. En ese mismo año, este sector sufrió una caída en sus precios (gráfico 1) pero aún así pudo exportar mayores cantidades llegando a la cifra de 220.000 toneladas métricas. Hay que enfatizar que los países desarrollados -como Alemania- son los que producen los derivados de este producto mientras que los países en desarrollo -como Costa de Marfil, Ghana, Nigeria, Camerún y Ecuador- sólo cacao en grano.

<sup>2</sup> Análisis titulado "Exportaciones crecen pero siguen concentradas" de María Alexandra Castellanos y Mateo Samaniego, publicado en Revista Gestión N° 231 de Septiembre/Octubre.

Cuando se analiza las productividades del sector cacaotero es llamativo observar las toneladas métricas conseguidas por superficie cosechadas a pesar de tener más superficies cultivadas que otras exportaciones tradicionales como el banano<sup>3</sup>. Las tasas de rendimiento del cacao son reducidas como consecuencia del limitado uso tecnológico en la producción en todas sus etapas, de la existencia de un elevado número de plantaciones viejas y por ser muy sensible a las enfermedades (y/o plagas) que atacan a este tipo de plantaciones lo que hace estragos en la productividad (Rosero 2000).

El limitado uso tecnológico y la falta de rehabilitación de las plantaciones viejas es producto -en parte- de que las 58.466 Unidad de Producción Agropecuaria (UPA) de cultivo sólo de cacao, según el último censo poblacional, el 50% son pequeñas, es decir, van de 1 hasta 10 hectáreas; el 17% UPA, de hasta 20 hectáreas; el 20%, hasta 50 hectáreas; y la diferencia, mayores de 50 hectáreas. En cuanto a cultivo asociado, de las 38.360 UPA, el 49% son de 1 a 10 hectáreas; el 20,35%, de 10 a 20 hectáreas; el 20,66%, de 20 a 50 hectáreas y la diferencia son superiores a esta última extensión<sup>4</sup>.

**Gráfico 2: Productividad a nivel Nacional, de Los Ríos, Guayas, Manabí y Esmeralda a, b 2001-2011**



M.T.A

Fuente: Ministerio de Agricultura (MAGAP)

a. Producción (toneladas métricas) / Superficie cosechada

b. Por orden de las mayores superficies sembradas al 2011.

El gráfico 2, además de mostrar la baja productividad del sector, también refleja una de las características principales de la economía ecuatoriana la llamada heterogeneidad estructural. En la provincia del Guayas las toneladas métricas por superficie cosechadas durante todo el periodo son superiores a las demás provincias, y en algunos años por el doble. Los Ríos, que es la provincia en tener la mayor superficie cosechada, sólo han obtenido productividades por encima de la nacional desde 2009.

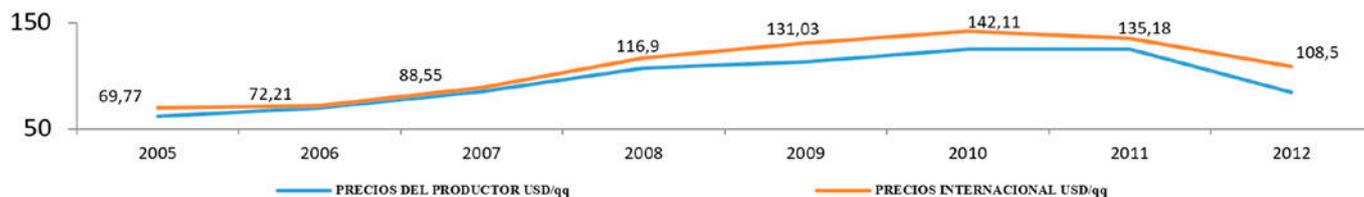
En lo que respecta a la cadena de valor, luego de las etapas de siembra, cosecha, fermentación y secado viene la negociación, que puede destinar el producto al mercado internacional (en caso de que sea cacao en grano) o para su transformación (producto final o semielaborado), donde participan también, además del productor y el exportador, el intermediario y el bróker. Este último se encarga de recibir el producto del exportador para colocarlo en la industria del país de destino, en caso de que se trate de cacao en grano. El intermediario además de ser un nexo entre el productor y el exportador, también puede encargarse de su industrialización gestionando él mismo su colocación en el mercado nacional o internacional sin pasar por un bróker (Rosero, 2000).

La relación productor - intermediario - exportador, en lo que respecta a los precios, se puede observar en el gráfico 3, donde se pueden verificar características de este sector: el primero, es que la expansión de este sector no se debe solo a un efecto precio sino también a un aumento de la producción; segundo, el aumento del precio internacional ha beneficiado a miles de productores haciendo posible en algunos casos la renovación y/o rehabilitación de sus fincas; por último, la corta brecha que existe entre los precios al productor y el internacional vislumbra de que el productor cacaotero no queda marginado del auge de los commodities y de lo requerido que es este producto -por su aroma y sabor- en los países desarrollados. Esta situación es muy diferente a la que se desarrolla en el mercado mundial del cacao, donde los productores solo captan el 5,5% de los ingresos totales (Cuadro 1).

<sup>3</sup> Según cifras del Ministerio de Agricultura (MAGAP) en 2011 la superficie sembrada del cacao fue de 521.000 hectáreas (ha), mientras que en la actividad bananera fue de 200.110 ha. Así mismo, de la superficie cosechada la relación fue de 2 a 1 (400.000 ha. frente a 191.973 ha.).

<sup>4</sup> Los distintos casos de pequeños productores puede encontrárselos en una nota publicada del EL UNIVERSO, el 23 de abril de 2010, titulada "El cacao es la esperanza de muchos productores". También puede revisar la nota publicada en el mismo diario el 29 de junio de 2012, titulada "Productores de cacao venden al mercado francés" donde se da a conocer la relación que existe entre la empresa francesa Kaoka, los productores y sus contratos.

**Gráfico 3: Precios al productor e internacional del cacao 2005 - 2012**



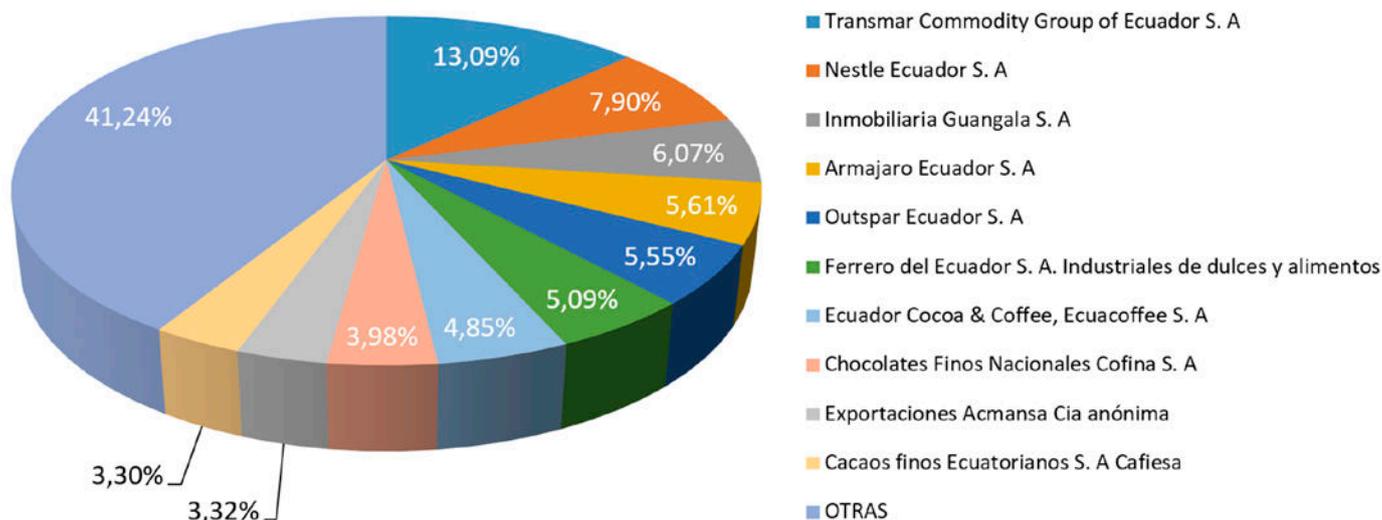
M.T.A  
Fuente: Ministerio de Agricultura (MAGAP)

**Cuadro 1: Distribución de los ingresos en la cadena de valor del cacao 2003**

ACTORES	% DE LOS INGRESOS TOTALES
INDUSTRIA CONFITERA	38,9%
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS	33,4%
TRANSPORTE	22,2%
PRODUCTORES	5,5%

Fuente y elaboración: Observatorios de Corporaciones Transnacionales (OCT) (2005)

**Gráfico 4: Principales empresas exportadoras de cacao y elaborados<sup>a</sup> 2012**



M.T.A  
Fuente: Revista Gestión N° 228

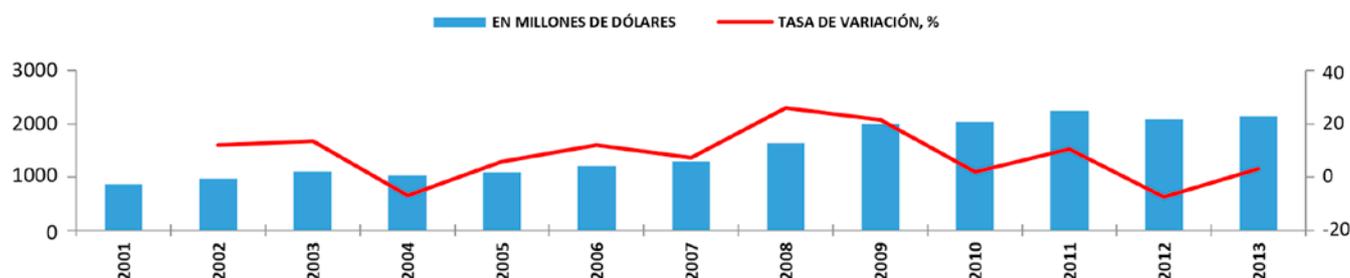
a. En este gráfico se registra, aparte de las exportaciones de cacao en grano (345 millones de dólares), las ventas de elaborados. En total suman 456 millones de dólares.

Las características únicas del cacao ecuatoriano hacen de este producto muy apetecido por las exportadoras nacionales y las transnacionales. Éstas últimas concentran más de la cuarta parte de las exportaciones hacia los países que transforman este producto. La más importante de ellas es Transmar Commodity Group of Ecuador S. A, una empresa familiar fundada en Nueva Jersey (EE.UU.), en 1980, por Peter Johnson. En 1998, Transmar Group abrió una oficina de exportación de granos de cacao en Guayaquil, bajo el nombre de Colonial Cocoa de Ecuador S.A. El crecimiento y éxito del negocio llevó a la firma a abrir en el 2008, una planta de licor de cacao en el kilómetro 14,5 de la vía a Daule, en el norte de Guayaquil. Así, la oficina y la planta se integraron y juntas pasaron a llamarse Transmar Ecuador. Timothy Johnson, hijo del fundador Peter Johnson, es quien dirige la empresa en Ecuador. Sin embargo, las operaciones se manejan de manera vertical e independiente.

## Banano

En el segundo quinquenio de los años cuarenta y con más fuerza en la década de los cincuenta, la producción y exportación de banano rescató al país de la fase depresiva. Esta etapa es de significativo desarrollo económico ya que es completamente diferente a lo que ocurrió durante el auge cacaotero, cuyo modelo fue económica y socialmente muy concentrador. Ampliar las fronteras agrícolas a base de pequeñas y medianas fincas bananeras, posibilitó el ascenso de nuevos grupos de la sociedad y hasta el apareamiento de nuevas poblaciones (Acosta 2001 y Miño 2008).

*Gráfico 5: Las exportaciones de banano en el Ecuador. 2001-2013\**



M.T.A

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

\*A noviembre de 2013

Este modelo de explotación bananera no eliminó la presencia de las grandes transnacionales en la comercialización, donde ellas marginaron utilidades superiores a las correspondientes a la fase de producción. Sin embargo, el modelo era mucho más participativo y beneficioso para el Ecuador, a diferencia de lo sucedido en Centroamérica donde se controlaba todas las fases de explotación, donde la población que participó era productora y no jornaleros (Miño 2008).

Desde una investigación realizada por Alvarado y Paz Y Miño (2004) los problemas estructurales del mercado bananero son:

**Productores poco tecnificados:** en la investigación se argumenta esta problemática en base al análisis comparativo de las hectáreas sembradas de la provincia de El Oro y Los Ríos, y sus productividades. También se resalta la clase de productor en cada área geográfica. En la provincia de Los Ríos la productividad –durante el periodo 2001-2012- es muy superior con respecto a la provincia de El Oro, dado en que esta última la producción está a cargo de muchos productores (1 a 30 hectáreas) a diferencia de Los Ríos donde existen pocos productores con mayor poder de negociación y tecnificación (gráfico 6).

**Baja productividad de la tierra:** Según el estudio, una buena proporción de las plantaciones de banano son calificadas como no tecnificadas.

**La sobreoferta mundial.**

**Oligopsonio de los exportadores:** De lado de la demanda, los productores venden su fruta a tres tipos de compañías: Transnacionales, Exportadores nacionales y otros exportadores. Sólo dos grandes grupos (las transnacionales y los exportadores nacionales) exportan la fruta a los mercados de precio alto, lo que constituye poder de mercado hacia dentro del país.

**Oligopolio de las transnacionales:** Ecuador tiene una importante participación en la oferta mundial de banano pero, como se señaló anteriormente, el control de las multinacionales sobre la cadena productiva es diferente en los demás países productores de banano (estrategia que los hace competitivos). En este contexto, Ecuador y sus exportadoras no tienen un alto poder de mercado como deberían de tener.

El estudio de Alvarado y Paz Y Miño (2004) afirma, a la fecha de publicación, que los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el hectareaje refleja que la actividad bananera en el Ecuador en los últimos años se ha mantenido sobre la base de un crecimiento de la superficie más que a un crecimiento de los niveles de productividad o rendimiento.

Sin embargo, desde 2007 los índices de productividad alcanzaron niveles records no observados durante el primer quinquenio de los años 2000, no solo en la provincia de Los Ríos sino también a nivel Nacional y en El Oro. Pero hay que recalcar que

el índice de productividad a nivel nacional se vio disminuido, a pesar del conseguido por la provincia de Los Ríos (en 2009 y 2010 con 60,35 y 60,76, respectivamente), por la baja productividad en las demás provincias, como en el caso de El Oro, reafirmando las conclusiones de Alvarado y Paz Y Miño para estos últimos años.

**Gráfico 6: Productividad a nivel Nacional, de Los Ríos y de El Oro<sup>a</sup> 2001-2012**



M.T.A

Fuente: Ministerio de Agricultura (MAGAP)

a. Producción (toneladas métricas) / Superficie cosechada

En la línea de este análisis, en lo que respecta a la estructura de apropiación y control de los recursos físicos, se puede profundizar en lo anteriormente expuesto con respecto a la concentración de la propiedad. En un estudio realizado por Sylva (1987) detalla que en los cinco cantones de la provincia de El Oro no había ni una sola propiedad de más de 500 ha. y las haciendas cuyas superficies oscilaban entre las 150 ha. y las 490 ha. se concentraban en Machala y Pasaje. Por el contrario, en Babahoyo, Naranjal y Ventanas estaban ubicados cuatro de las ocho más grandes plantaciones bananeras del país. En el cantón Babahoyo el 92% de la superficie sembrada con la fruta era propiedad del grupo Noboa.

En dicha investigación se enfatiza que si bien la participación de las propiedades pequeñas y medianas en la actividad bananera es alta, en cuanto a volúmenes exportados son las propiedades grandes las que comercializaban el 68% de la fruta exportada en 1983.

En el cuadro 2, el 5% de los productores de esta actividad controlan cerca de las 2/5 partes de la superficie plantada, lo que da entender que la situación no ha cambiado mucho desde la publicación de ese estudio, por lo menos, en lo que se refiere a concentración de la propiedad<sup>5</sup>. También se puede inferir que los dueños de esas propiedades son las grandes exportadoras, identificado como dos de cinco problemas (oligopsonio de los exportadores y oligopolios de las transnacionales).

**Cuadro 2: Estructura productiva del banano 2013**

TIPO DE PRODUCTOR	% PRODUCTOR	% SUPERFICIE
PEQUEÑO (0 A 30 ha.)	79%	25%
MEDIANO (30 A 100 ha.)	16%	36%
GRANDE (MÁS DE 100 ha.)	5%	38%

Fuente y elaboración: PROECUADOR, 2013

En el mismo estudio de Sylva (1987), aborda sobre el reparto del excedente apropiado por los productores donde explica que aquellos se repartieron asimétricamente, de acuerdo con el nivel de tecnificación alcanzado: los tecnificados absorbieron el 61%; los semitecnificados se beneficiaron con solo el 26%; y, los no tecnificados recibieron apenas el 13%.

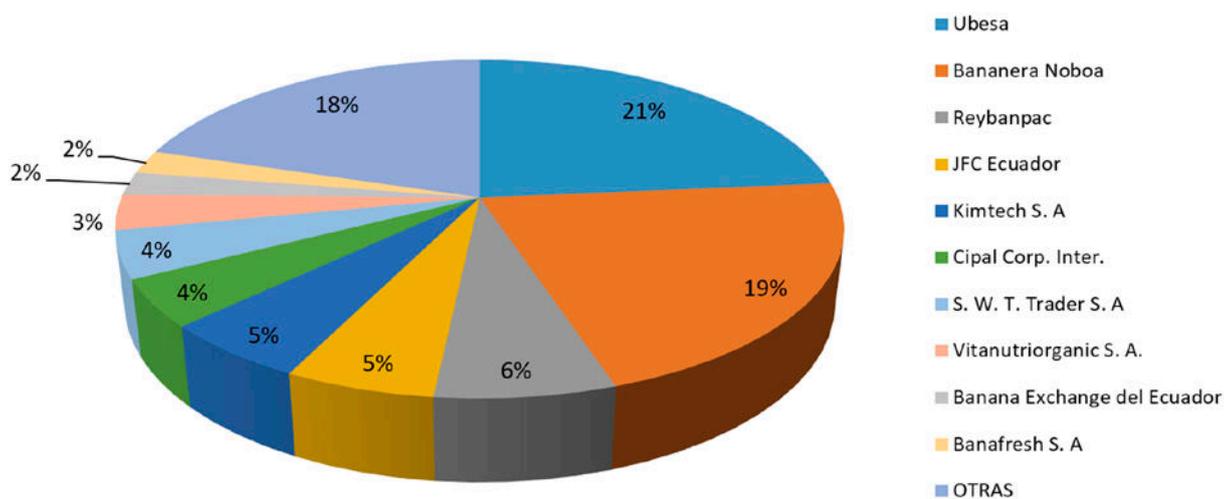
<sup>5</sup> En un análisis de la Revista Gestión N° 148, titulado “El futuro del banano: interrogantes en bola de cristal”, precisa que para el 2003 había 5.295 pequeños productores con plantaciones de hasta 40 hectáreas (41,4% de la superficie cultivada) y con un tamaño promedio de 11. Otros 686 propietarios fueron calificados como medianos, de hasta 100 hectáreas (28,5% de la superficie cultivada) y un tamaño promedio de 63. El 30% restante pertenecía a 209 propietarios grandes mayores a 100 hectáreas y un promedio de 200 hectáreas. Esta situación tuvo que haber cambiado por el embargo realizado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) de la hacienda Clementina (11.500 has.), propiedad del Grupo Noboa, ubicada a una hora de Babahoyo en la provincia de Los Ríos, por el incumplimiento del pago del impuesto a la renta (102 millones de dólares).

Para comprender mejor el reparto del excedente en la actividad bananera se debe analizar cómo operan las transnacionales y las grandes exportadoras en el país. La transnacional Dole (también conocida como Standard Fruit o UBESA) mantuvo históricamente un rasgo importante: nunca intervino directamente en la producción, ni tuvo tierras en propiedad, como las grandes firmas nacionales. Pero actualmente tiene propiedades como la hacienda La Reforma donde se procesa la marca Dole. La plantación tiene unas 200 hectáreas<sup>6</sup>. La compañía opera en base al programa de productores asociados, que le permite exportar fruta de alta calidad. Su mercado es principalmente el norteamericano, de gran exigencia, pero mercados como el de Rusia cobra relevancia.

Como parte de las exportadoras nacionales se encuentran: REYBANPAC (o Favorita) y el Grupo Noboa, que comercializa la marca Bonita. Las dos empresas han aplicado integraciones verticales (convirtiéndose en su propio proveedor de insumos y de transporte para la producción de la fruta), mantienen como propiedad grandes extensiones de tierra, han incursionado en actividades económicas no relacionadas con el banano, y compran a productores independientes -además de producciones propias y de productores asociados- a bajos precios haciendo valer su posición de poder de mercado (oligopsonio).

Para fines de los ochenta, el estudio de Sylva (1987) concluye que “después de las transnacionales, los agroexportadores tienen un enorme control, no solo sobre vastas superficies cultivadas con la fruta, sino también sobre otros productores a quienes imponen precios, cupos y condiciones”. Tomando en cuenta la expansión comercial y el grado de profundización de sus encadenamientos productivos de REYBANPAC y exportadora Noboa en la década de los noventa y en los años 2000, se puede afirmar que lo único que se cambiaría (u omitiría) del estudio de Sylva es la parte “después de las transnacionales”, a pesar de la pérdida de mercados del grupo Noboa a favor de Dole en los últimos años<sup>7</sup> (gráfico 7).

Gráfico 7: Principales empresas exportadoras de Banano 2006<sup>a</sup>



M.T.A  
Fuente: Revista Gestión N° 148  
a. De enero a julio

### Análisis Comparativo

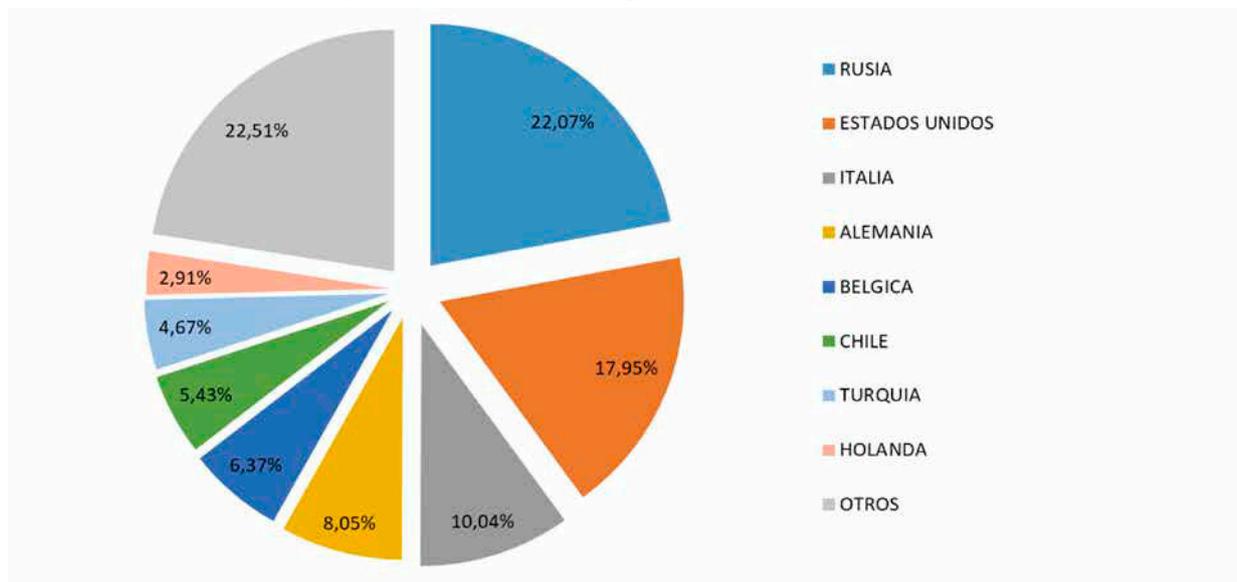
Las cuatro empresas más importantes concentraron en 2006 el 51% de las exportaciones de la fruta, siendo las tres primeras: Unión de Bananeros Ecuatorianos S. A. (Ubesa-Dole), Exportadora Bananera Noboa y Reybanpac. Presentar este gráfico al año 2006 nos muestra la pérdida del primer lugar, por primera vez, de la Exportadora Bananera Noboa cediendo su lugar a Ubesa. También se constata el ascenso de Reybanpac del cuarto al tercer lugar con el 6% del total exportado<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> EL COMERCIO, nota titulada “Dole desplazó a Bananera Noboa” publicada el 8 de septiembre de 2008.

<sup>7</sup> EL COMERCIO, nota titulada “Dole desplazó a Bananera Noboa” publicada el 8 de septiembre de 2008.

<sup>8</sup> EL COMERCIO, nota titulada “Dole desplazó a Bananera Noboa” publicada el 8 de septiembre de 2008.

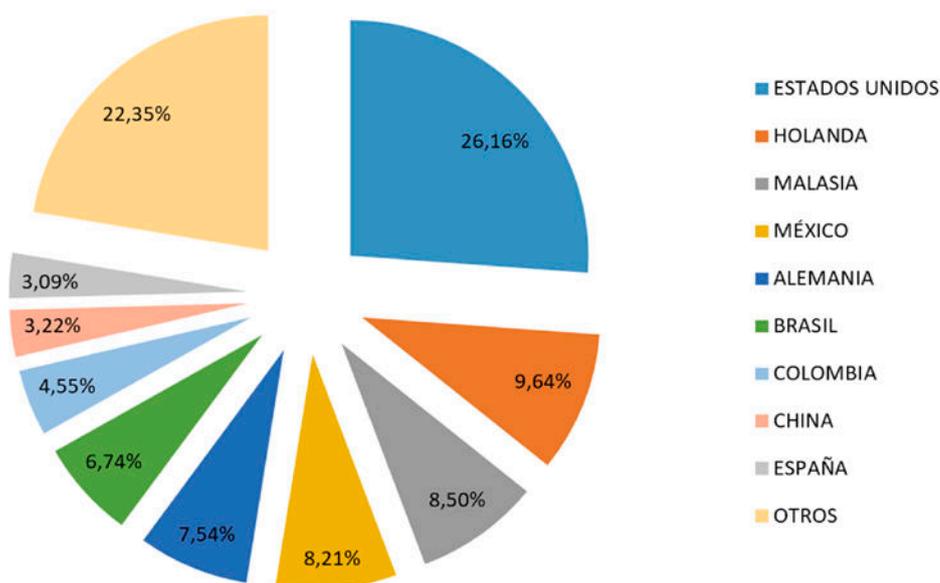
**Gráfico 8: Destino de las exportaciones de banana 2012**



M.T.A  
Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

El proceso de desconcentración del lugar de destino de las exportaciones cacaoteras y bananeras han tenido un relativo éxito si se toma en cuenta que Estados Unidos no es el principal importador, o en su caso, ha disminuido su importancia. En el caso del banano (gráfico 8), actualmente Rusia es el primer lugar de destino de la fruta (22,07%), siendo Estados Unidos el segundo (17,95%). La caída de mercado americano ha sido acentuada, ya que en 1982 representaba el 51,5%. En ese año, la alta concentración de Estados Unidos como país de destino fue acompañada de tendencias declinantes en la mayor parte de los restantes mercados. Situación muy diferente a la actual.

**Gráfico 9: Destino de las exportaciones de cacao 2012**



M.T.A  
Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

En el caso del cacao (gráfico 9), se diferencia del banano en que Estados Unidos sigue ocupando el primer lugar, muy lejos de Holanda, quien ocupa el segundo lugar. Además, goza de una participación de más de la cuarta parte de las exportaciones de cacao y elaborados.

La diversificación tan acentuada del sector bananero, con respecto al cacaotero, tiene su razón en la estrategia de diversificación aplicada por las transnacionales como Ubesa y las exportadoras nacionales como Reybanpac y Grupo Noboa. Además, aspectos propios de la actividad bananera en el mercado mundial como enfrentar fuertes (países) competidores y aspectos comerciales de los principales nichos han impulsado esta estrategia. Todo lo contrario sucede con el cacao. Los principales

países elaboradores de los derivados de esta fruta, requieren como materia prima la cosechada en el Ecuador.

La participación de las primeras cuatro exportadoras en el sector bananero y cacaotero difiere en mucho. Mientras que en el banano estas empresas representan el 51%, en el cacao suman solo 32,66%.

Las exportaciones realizadas por Ubesa (Dole) no superan a las realizadas por las dos principales exportadoras nacionales. En cambio, en el cacao las tres principales transnacionales suman más del 26%.

Uno de los mayores problemas de la economía ecuatoriana es su heterogeneidad estructural, que desde la perspectiva de Acosta (2001), las raíces del subdesarrollo se ahonda por las diferencias existentes entre los segmentos modernos y tradicionales. En el presente estudio se evidencia esa realidad tanto en la cadena del valor del cacao como en el banano (Gráfico 2 y 6).

Las transnacionales vinculadas a la exportación de las producciones estudiadas, tienen poco o nada de propiedad en plantaciones en el Ecuador, situación muy diferente al accionar de éstas en los otros países competidores. Y, así mismo, las relaciones entre las transnacionales y los productores son muy diferentes en cada producto.

Se identifica en cada una de las cadenas productivas muy poco valor agregado. En el caso del banano, una vez cosechado, el proceso a seguir es simplemente categorizar bajos estándares de calidad y exportarlo (el resto es considerado “rechazo”). Las exportaciones de cacao comprenden, en promedio, para los últimos 7 años en un 80% en grano, siendo la diferencia: chocolate, cacao en polvo, pasta de cacao, manteca, grasa, y aceite de cacao.

En la cadena de valor, el reparto del excedente apropiado es diferente si se trata de banano o del cacao, aunque las dos son afectadas por falta de tecnificación en los pequeños productores que se evidencia en las productividades tan dispares entre las provincias donde se encuentran las mayores superficies sembradas.

Lo que se evidencia en el sector cacaotero, es que la brecha que existe entre los precios internacionales y lo que recibe el productor no es tan distante como ocurre en el sector bananero. Además, en este último se constata la presencia de oligopsonio, con gran poder de mercado, que influye mucho en los precios que recibe el productor de banano.

## Conclusión

Después del análisis realizado del sector cacaotero y bananero se afirma que la presencia y accionar de las transnacionales en el país se ha diferenciado en mucho de lo ocurrido en países competidores más cercanos que tiene el Ecuador en lo que respecta a estos productos. Las transnacionales tienen que llegar a acuerdos con muchos productores de cada una de las frutas, y muchas veces deben impulsar asociaciones y hasta asesoramiento para mejorar la calidad del producto. Las transnacionales del cacao y del banano se comportan de forma diferente a la hora de negociar la compra de la producción, dada la sobreproducción que existe del banano.

Se recomienda reducir las brechas existentes entre las productividades de las provincias de cada producto, para ello se hace necesario tecnificar y asociar a los pequeños productores para que gocen de mayores precios. En el caso del banano hay que industrializar lo que no se exporta. Hay que producir elaborados. En el caso de las exportaciones cacaoteras, hay que invertir la situación existente de 80% cacao en grano–20% elaborados y semielaborados a 20% cacao en grano–80% elaborados y semielaborados. En otras palabras, en la primera hay que expandir la demanda, en la segunda hay que transformar la oferta, como parte del cambio de la matriz productiva.

## Listado de Referencias

- Acosta, a. (2001), *Breve Historia económica del Ecuador, Quito (Ecuador): Corporación Editora Nacional.*
- Alvarado, I. Y paz y Miño, g. (2004), “Exposición y análisis de la política económica en el mercado bananero ecuatoriano: causas, efectos y nuevas propuestas”. Tesis de grado, Guayaquil (Ecuador): Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).
- Bueno, E. y Moreillo, p. (1994), *Fundamentos de Economía y organización industrial.* Madrid.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2006), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe,* Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2012), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.* Santiago de Chile.
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (2013), *Análisis del sector cacao y elaborados.* Quito (Ecuador): Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR).
- Fernández, J. y Duch, n. (2003), “Economía industrial, un enfoque estratégico”. Madrid (España): Universidad de Barcelona.
- Larrea, C. (ed.) (1987), *El banano en el Ecuador: Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo.* Quito: Corporación Editora Nacional–FLACSO.
- Miño, W. (2008), *Breve Historia Bancaria del Ecuador, Quito: Corporación Editora Nacional.*
- Observatorios de Corporaciones Transnacionales (oct) (2005), *Las transnacionales del sector cacao, Boletín N° 9, Octubre.* Córdoba (España).
- Rosero, J. (2002), *La ventaja comparativa del cacao ecuatoriano. Apuntes de Economía, Junio, Quito (Ecuador): Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador (BCE).*
- Sylva, P. (1987), “Los productores de banano” en Larrea Carlos (ed), *Corporación Editora Nacional – FLACSO, Quito (Ecuador).*
- Tamayo, P. y Piñeros, J. (2007), *Formas de integración. Ecos de economía, N° 24, abril.* Medellín (Colombia).