



GRADO EN ECONOMÍA

CURSO 2015 – 2016

TRABAJO FIN DE GRADO

**ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN
EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO
GRAVITACIONAL**

**ANALYSIS OF EUROPEAN TRADE POLICY IN THE
BANANA SECTOR FROM A GRAVITY MODEL**

AUTORA: SARA PELAYO PELAYO

TUTOR: RAMÓN NÚÑEZ SÁNCHEZ

30/06/2016

ÍNDICE

RESUMEN	4
ABSTRACT	5
1. INTRODUCCIÓN	6
2. RÉGIMEN TARIFARIO Y NO TARIFARIO DE LOS PLÁTANOS EN LA UE	8
2.1 MEDIDAS NO ARANCELARIAS	19
3. MODELO GRAVITACIONAL	22
3.1 APROXIMACIÓN TEÓRICA DEL MODELO GRAVITACIONAL	22
3.2 IMPLICACIONES EMPÍRICAS DEL MODELO GRAVITACIONAL	23
4. ESPECIFICACIÓN DEL MODELO	24
5. DATOS Y ESPECIFICACIÓN ECONOMETRICA	28
5.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO	28
5.2. ESPECIFICACIÓN ECONOMETRICA	29
6. ESTIMACIÓN ECONOMETRICA Y RESULTADOS	30
7. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA COMERCIAL	33
BIBLIOGRAFÍA	35
GLOSARIO	38
ANEXOS	39

ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS

TABLA 1. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PLÁTANOS 2008 – 2010 (TONELADAS)	6
TABLA 2. EXPORTACIONES DE PLÁTANOS PROCEDENTES DE PAÍSES LATINOAMERICANOS	8
TABLA 3. ARANCELES APLICADOS A LA IMPORTACIÓN DE PLÁTANO EN LA UE	13
TABLA 4. TIPOS Y ASIGNACIÓN DE CUOTAS A LA IMPORTACIÓN	14
TABLA 5. CÁLCULO DEL PRICE-GAP EN COMPARACIÓN CON LOS PLÁTANOS DE LA UE	21
TABLA 6. ANÁLISIS DESCRIPTIVO	28
TABLA 7. ESTIMACIÓN ECONOMETRICA	30
FIGURA 1. PAÍSES PRODUCTORES DE PLÁTANOS EN EL MUNDO, 2013 (EXPRESADO EN MILLONES DE TONELADAS)	6
FIGURA 2. PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES EN EL AÑO 2007 (MILES DE TONELADAS)	16
FIGURA 3. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES EN EL AÑO 2007 (MILES DE TONELADAS)	17
FIGURA 4. EXPORTACIÓN BANANERA A LA UE COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES	18
FIGURA 5. APLICACIÓN DEL MÉTODO DIFERENCIA DE PRECIOS PARA EL MERCADO PLATANERO	20

RESUMEN

Este trabajo tiene como finalidad evaluar los resultados obtenidos tras la implantación del nuevo régimen platanero en la Unión Europea, establecido en 1994. La motivación del estudio surge debida a que se trata del asunto más antiguo y con mayor duración en la UE, y el ánimo de saber si los cambios de política comercial han propiciado resultados positivos en un ámbito global. Además, a través de la replicación del modelo empírico de Anderson y Van Wincoop (2003), se realiza un modelo econométrico con datos de sección cruzada para el periodo 1988 – 2002, cuya variable dependiente es el logaritmo neperiano del valor del comercio, expresado en dólares. El objetivo de la realización de éste modelo econométrico es hallar un arancel equivalente a la cuota de importación establecida por la UE, a través de una ecuación de gravedad estimada para el comercio de plátanos a nivel mundial. Se realizan dos estimaciones, una de ellas para el caso del arancel aplicado sobre los países importadores de plátanos, y otra sobre el arancel aplicado a los demás casos, reflejando que los exportadores latinoamericanos soportan una mayor tasa arancelaria. Como resultados del establecimiento del nuevo régimen platanero se concluye que probablemente este nuevo sistema comercial acelere el declive de la industria platanera en la mayoría de los países caribeños, que a su vez, podrían ser reemplazados por productores africanos y dominicanos. Los países latinoamericanos en su mayoría aumentarán sus exportaciones hacia la UE, por lo que obtienen resultados positivos, y en el caso europeo, probablemente no se verán muy afectados. Aun así, la UE se ha implicado en política comercial estableciendo un paquete de asistencia con el objetivo de compensar cualquier caída de ingresos, con el fin de mejorar la eficiencia de la producción a través del procesamiento o diferenciación, mejorar en la calidad y potenciar la diversificación hacia otros sectores económicos.

ABSTRACT

This paper aims to evaluate the results obtained following the implementation of the new banana regime in the European Union, established in 1994. The motivation of the study arises due to that issue is the oldest and longest in the EU, and encouragement whether the trade policy changes have led to positive results on a global level. In addition, through replication empirical model of Anderson and Van Wincoop (2003), an econometric model with cross-section data for the period 1988 is made - 2002, the dependent variable is the natural logarithm of the value of trade, expressed in Dollars. The aim of the realization of this econometric model is to find an equivalent to the import quota established by the EU, through a gravity equation estimated for the banana trade tariffs worldwide. Two estimates, one for the case of importing countries applied on banana tariff, and another on the tariff applied to other cases are conducted, showing that Latin American exporters bear a higher tariff rate. As a result of the establishment of the new banana regime it is concluded that this new trading system is likely to accelerate the decline of the banana industry in most Caribbean countries, which in turn, could be replaced by African and Dominican producers. Latin American countries mostly increase their exports to the EU, so they get positive results, and in the European case, probably will not be much affected. Even so, the EU has been involved in trade policy by establishing an assistance package in order to offset any drop in income, in order to improve production efficiency through processing or differentiation, improve quality and enhance diversification into other economic sectors.

1. INTRODUCCIÓN

La industria platanera es relativamente dinámica en relación con otros productos agrícolas. La producción mundial ha incrementado en más del 70% desde principios de 1990.

La política comercial europea en el sector del plátano es un análisis realmente interesante debido a que es el asunto más antiguo y que mayor duración ha adquirido en la Unión Europea. Asimismo, el plátano es el cuarto producto agrícola más importante en términos de producción, después del arroz, el trigo y el maíz. A su vez, millones de personas dependen económicamente de él en América Latina, África y Europa. (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2003).

A su vez, se han llevado a cabo numerosas negociaciones con el fin de obtener una mejora significativa mundial en lo que compete al comercio del plátano.

A continuación, en la Tabla 1, se puede observar la producción mundial de plátano alcanzada entre 2008 – 2010.

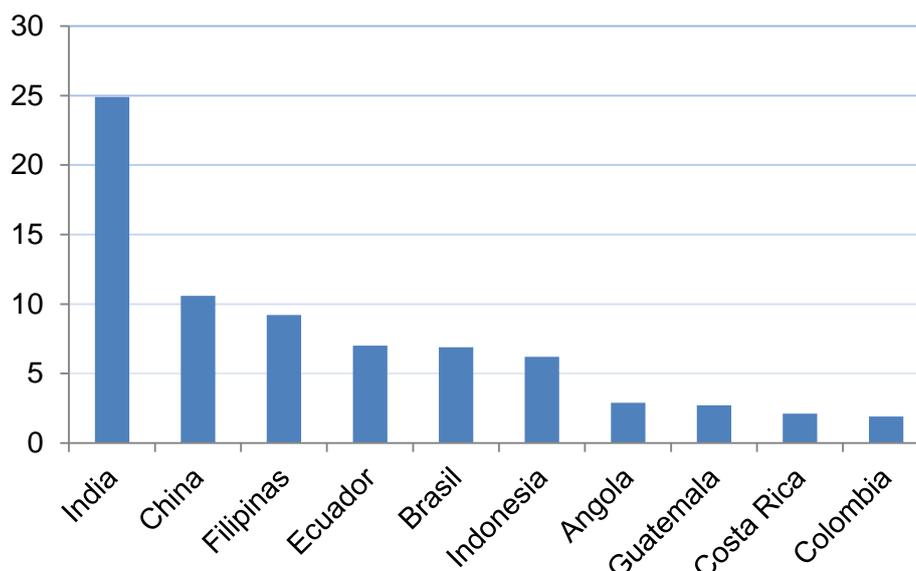
Tabla 1. Producción mundial de plátanos 2008-2010 (toneladas)

Producto	2008	2009	2010
Plátanos	35.987.005	36.819.005	36.561.851

Fuente: Elaboración propia a través de FAOSTAT, (2010)

El comercio internacional representa aproximadamente el 20% de la producción mundial de plátanos, puesto que la mayoría de la producción es dirigida al mercado nacional. De hecho, como puede observarse en la Figura 1, la India es el mayor país productor mundial, con una producción de 24,9 millones de toneladas en el año 2013, pero en cuanto a nivel de exportación no es un país altamente significativo, pues el cultivo de plátanos es destinado en su mayoría al mercado nacional.

Figura 1. Países productores de plátanos en el mundo, 2013 (expresado en millones de toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir del artículo del economista Guido Macas Acosta en la revista “El Agro”, (2013)

El objetivo del presente trabajo es replicar un análisis que forma parte del manual “A practical guide to trade policy analysis” editado por la OCDE en el año 2012 en el cual se trata de hallar un arancel equivalente a la cuota de importación sobre los plátanos introducidos en la UE entre 1988 – 2002. A su vez, se trata de realizar un análisis sobre las diferentes etapas del régimen arancelario y no arancelario de los plátanos en la UE así como valorar los resultados tras la implantación del nuevo régimen.

Por último, debido a los diferentes acuerdos entre países y la UE, el Acuerdo de Ginebra y los Acuerdos de Asociación Económica (AAE), se ha propuesto un programa de ayuda por parte de la UE para ayudar a los países con mayores costes de ajuste a la adaptación al nuevo régimen europeo, (BAM, Medidas de Acompañamiento del Plátano), entre las cuales los fondos irán destinados no sólo hacia pérdidas derivadas de la producción y exportación, sino también hacia mejoras sobre la eficiencia de la producción existente, mejoras en la calidad y potenciar la diversificación en países donde no es rentable el mercado del plátano.

La estructura llevada a cabo consiste en primer lugar en analizar y estudiar el régimen arancelario y no arancelario de los plátanos en la UE a partir de 1988. A continuación, se explica de manera breve el modelo gravitacional desarrollado por Isaac Newton, y la modelación que Jan Tinbergen realizó a partir de la Ley de la Gravedad para obtener una ecuación similar pero relacionada al ámbito comercial. Además, se muestra empíricamente el modelo sobre Estados Unidos y Canadá. Posteriormente se lleva a cabo la especificación del modelo a partir de la función de gravedad. En el apartado siguiente se muestran los datos y la especificación econométrica para posteriormente obtener los resultados de las estimaciones pertinentes. Y por último, se expondrán las conclusiones obtenidas así como las implicaciones de política comercial.

2. RÉGIMEN ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO DE LOS PLÁTANOS EN LA UE

En este apartado se realizará un estudio del tipo de sistema arancelario aplicado para la entrada de plátanos en la Unión Europea a partir del año 1988 ya que posteriormente se analizará econométricamente a partir de dicha fecha.

El mercado europeo del plátano es abastecido a través de diferentes fuentes:

- “Plátano Comunitario”, procedente de Portugal, Grecia y sobretodo de las Islas Canarias (España) y las Islas de Martinica y Guadalupe (Francia).
- “Plátano ACP”, producido en África, el Caribe y Pacífico.
- “Plátano dólar”, con origen en América Latina.

En 1988 el mercado europeo del plátano se caracterizaba por un abastecimiento mayoritario del “plátano dólar”, debido en gran parte por situarse en una zona privilegiada por su rápida reproducción y presentar un aspecto más agradable de cara al consumidor. Es así que América del Sur llegó a producir cerca del 60% de la producción mundial hasta 1992.

A continuación en la Tabla 2, se puede observar cuales eran los principales países productores de plátanos en América Latina.

Tabla 2: Exportaciones de plátanos procedentes de países latinoamericanos

Porcentaje	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Colombia	21,4	19,5	20,0	21,5	21,5	19,5	23,4	23,8
Costa Rica	21,3	26,5	27,3	23,9	19,2	22,4	30,9	24,6
Nicaragua	2,2	1,7	2,4	2,7	1,1	0,4	0,0	0,0
Venezuela	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,6
Ecuador	19,9	16,2	17,5	25,2	28,1	28,2	28,0	27,8
Guatemala	2,2	3,6	0,5	0,6	1,6	1,3	1,0	2,5
Honduras	11,8	8,8	6,1	5,8	8,2	9,0	1,4	2,5
Méjico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0
Panamá	21,2	23,6	26,2	20,3	19,9	19,2	15,2	18,3

Fuente: MAGRAMA, (1997)

Se puede señalar que los mayores productores de la zona del sur de América eran Colombia, Costa Rica, Panamá y Ecuador, representando en 1988 aproximadamente el 84% de exportación total. Además éstos cuatro países han ido aumentando su cifra de exportación entre los años analizados en la tabla salvo Honduras, Panamá y Nicaragua.

Por lo que respecta a los tipos de políticas comerciales de los distintos países europeos, prevalecían tres tipos de sistemas:

- El mercado preferencial para los productores de la UE y/o de los productores ACP en Gran Bretaña, Francia, España, Portugal, Grecia e Italia.
- Libre de aranceles en Alemania.
- En Dinamarca, Bélgica, Irlanda, Luxemburgo y Holanda se trataba de un mercado sometido a un régimen tarifario del 20%. (Sutton, 1997)

El mercado platanero funcionaba a través de un sistema de licencias confuso, favoreciendo a unos en mayor medida que a otros, como es el caso de España, que en 1990 la mayor parte del plátano consumido procedía de sus propias islas, las Islas Canarias. Es por esto, que se establecen diversos grupos de interés en cada país a través de alianzas Estado/empresa.

En 1990, América Latina exportó el 75% del total de exportaciones mundiales, a través en gran medida de las compañías United Brands, Standard Fruit y Del Monte, suponiendo el 35%, 20% y 15% de mercado mundial, respectivamente.

Como se ha expuesto anteriormente, Ecuador, Colombia, Panamá, y Costa Rica fueron los países con mayor porcentaje de exportaciones hacia la UE, suponiendo ser una parte fundamental de la economía en estas áreas latinas, debido a tener unos costes de producción relativamente bajos, propiciando así ser el plátano más competitivo mundialmente. Para este grupo de países son Alemania, Bélgica, Holanda y Luxemburgo a quienes en mayor parte exportan su producción.

En este sentido, la UE impone trabas a la comercialización del plátano dólar, acusando a través de la Comisión Europea de abuso de control a United Brands, como es el caso de precio discriminatorio a diferentes compradores, prohibir la reventa del banano verde..., imponiendo una multa de un millón de ECUS¹.

Esta situación conllevaba un conflicto debido al interés particular de la UE. En este sentido, el objetivo de la UE era establecer un mercado interno "sin fronteras", es decir libre circulación de bienes, servicios, capital y personas en lo que compete a la Comunidad Europea. Pero, esto a su vez, suponía una consecuencia directa con las relaciones comerciales internacionales, sobre todo con los compromisos establecidos en el Tratado General sobre Aranceles y Comercio (GATT) ya que la UE se había comprometido a impulsar una liberalización lo más plenamente posible en el comercio de productos tropicales. Por lo tanto, se trataba de una relación compleja, pues los objetivos de la UE dificultaban el compromiso de llevar a cabo una política de liberalización comercial.

El objetivo de la UE, a su vez radicaba en un problema de ajuste, pues se veía complicado mediar cinco tipos de intereses compitiendo entre sí, los cuales se comentan a continuación:

- **Artículo 115 y el Protocolo Alemán**

El artículo 115 del Tratado de Roma expone que los Estados Miembros tienen la capacidad de crear barreras nacionales al libre comercio de bienes, estableciendo así la base jurídica de los regímenes favorecedores en el Reino Unido, Italia, Grecia, Francia y posteriormente a España y Portugal. Esto suponía una contradicción con los propósitos de la UE. Otro aspecto discordante fue el protocolo del Tratado de Roma, pues otorgaba a Alemania el privilegio de una cuota exenta de impuesto, siempre y cuando Alemania no fuera la nueva base del

¹ Unidad Monetaria Europea, usada como unidad de cuenta en la Comunidad Europea, sustituida por el euro el 1 de enero de 1999.

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

régimen comercial para los Estados Miembros, para alcanzar de esta forma el objetivo de la UE.

- **El Protocolo Bananero**

El problema radicó en que según lo establecido en la IV Convención de Lomé, los países ACP recibirían el mismo trato que habían recibido en años anteriores en lo que respecta a las exportaciones a los mercados tradicionales. Pero, el conflicto surge debido a que tanto países ACP como europeos no podían competir con los latinoamericanos. Por ello surge un tipo de trato diferencial entre los productores ACP y de la UE para poder competir con los plátanos de los países latinoamericanos.

- **El GATT**

A través de la Ronda de Uruguay, la UE se comprometió en promover una liberalización de la forma más amplia posible en relación al comercio de productos tropicales.

EEUU propició una disputa sobre las medidas proteccionistas hacia las importaciones, por lo que en 1991, el Secretario General del GATT, el Sr. Dunkel planteó la transformación de todas las cuotas a la importación en equivalentes arancelarios. A pesar de que dicha iniciativa no tuvo éxito, sirvió para que la UE deliberara sobre su relación con los países ACP y, a su vez, se condujera hacia la aprobación de la arancelización parcial.

- **El Consumidor**

El consumidor es quien se beneficiaba de la liberalización comercial, originando precios y niveles de consumo diferentes entre los países europeos, pues un mayor consumo deriva menores precios. El conflicto radica en que un régimen de libre comercio, para los productores de la UE y ACP los precios serían demasiado bajos, por lo que el mercado tendría que tomar medidas, teniendo en cuenta los compromisos internacionales.

- **Las Transnacionales**

Uno de los motivos preocupantes para los países europeos era la posición privilegiada de las transnacionales extranjeras en el mercado europeo. Por ello, la UE propuso mejorar la competitividad de los productores europeos para lograr una mayor eficiencia. Esto permitiría disuadir la opción de abandonar el mercado por parte de las compañías europeas. Dicho objetivo fue analizado entre 1988 y 1992, donde se dio con la solución, la conformación de un régimen común otorgando libre entrada a los plátanos procedentes de la UE y países ACP, y limitando el acceso a los plátanos de los países latinoamericanos, a través de un sistema de cuotas y aranceles. (Sutton, 1997)

Como solución a estos problemas, en julio de 1992 se establece un nuevo régimen comercial en el sector del plátano, el cual se caracterizaba por:

- Cuota básica exenta de aranceles para las importaciones de los países ACP.

- Cuota arancelaria para las importaciones latinoamericanas de 2 millones de toneladas métricas/año, junto a un arancel de 100 ECUS/tonelada, y un arancel de 850 ECUS/tonelada para volúmenes superiores a la cuota de importación.
- Implantación de un “arreglo de cooperación”: Los importadores del plátano ACP y del Departamento de Ultramar de Francia (DOM), podrían beneficiarse a través de licencias importando hasta un tercio de la producción del plátano dólar.
- Establecimiento de una “cláusula de salvaguardia” para restringir la entrada de plátano americano si se viesan perjudicados los intereses de los países ACP y DOM.

La reacción de los países latinoamericanos, Alemania, Bélgica, Holanda y Dinamarca, supuso una modificación de la propuesta inicial, por lo que el Consejo Agrícola vinculó la cuota de 2 millones de toneladas en función a la demanda establecida mensualmente. Además, se acordó una revisión paulatina sobre los precios, pues éstos solamente podrían aumentar en el caso de existir escasez de plátanos. Es así como se estableció el nuevo régimen, gracias al apoyo de Dinamarca, quien ocupaba la presidencia de la UE.

El nuevo régimen bananero (NRB) supuso una serie de reacciones, creándose un Acuerdo Marco en 1994, el cual la UE firmó junto a Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela.

Tanto Francia como Gran Bretaña apoyaban al nuevo régimen. La visión de Francia era apoyar a los productores de los países DOM que no podían competir anteriormente con los precios de la zona latinoamericana. Gran Bretaña se centraba en las islas de Barlovento y los intereses de la compañía británica dedicada a la agroindustria Geest, la cual proporcionaba servicios de embarque y apoyo a los importadores de los plátanos producidos en dichas islas. Es importante señalar que los británicos a diferencia de los franceses se postularon en términos comerciales más que en términos nacionalistas. Por ello, Gran Bretaña prestó apoyo económico a los países ACP del Caribe para así poder mantener los niveles de ingresos.

El nuevo régimen para los países ACP del Caribe fue bien recibido y las cuotas anuales, calculadas como el promedio de exportaciones entre 1986-1990, para este conjunto fueron: 127,000 toneladas para Santa Lucía; 105,000 para Jamaica; 82,000 para San Vicente; 71,000 para Dominica; 40,000 toneladas para Belice; 38,000 para Surinam y 14,000 para Granada.(Sutton, 1997)

La cuota representativa de Guadalupe fue de 150.000 toneladas y Martinica 219.000 toneladas, cuyas estimaciones fueron dadas en función de las importaciones registradas en los mejores años anteriores a 1991. Así mismo, se acordó una cuota a la República Dominicana para las importaciones de plátano ACP no tradicional.

A su vez, los países DOM propusieron una compensación por pérdida de ingresos de 254 ECUS/tonelada, pero tras varias impugnaciones de Gran Bretaña, Alemania, Bélgica y Holanda por ello, se acordó dicha prestación en 180 ECUS/tonelada.

En el caso del centro y sur de América, varios presidentes como es el caso de Colombia, Costa Rica, Guatemala, Panamá, Nicaragua, Venezuela y México,

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

impugnaron el nuevo régimen acusando a la UE de proclamar medidas proteccionistas, discriminatorias y restrictivas.

Concretamente, los países centroamericanos presentaron un comunicado en el cual no se reconocían los avances logrados en materia de liberalización comercial formulados en la Ronda de Uruguay². Ante esto, los Ministros de Asuntos Exteriores de la UE contestaron manifestando que su idea era lograr el equilibrio justo entre productores y consumidores europeos, los países ACP y los latinoamericanos. Tras ello, Colombia, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Venezuela remitieron el caso al GATT.

Los países de América del Sur solicitaron revisar el régimen hasta y a partir del 1 de julio de 1993. Hasta el 1 de julio se establecieron dos fallos. Uno de ellos diagnosticó que las restricciones establecidas con los países europeos no eran consistentes con las estipulaciones del GATT, por lo que se encomendó ajustar el régimen al GATT. El otro estableció que las tasas a los productos de países ACP no eran consistentes con el artículo I del GATT, y por lo tanto, la UE estaba obligada a lograr el consentimiento del GATT para cualquier disposición discriminatoria.

Así se unieron los países ACP y la UE para afrontar las decisiones tomadas por el Consejo del GATT.

EEUU se proclama opositor al nuevo régimen comercial cuando junto con Cuba propulsaron el primer panel del GATT que continuaría con el surgimiento de un segundo panel debido a que los países ACP habían sido beneficiados con este nuevo sistema perjudicando así a las compañías estadounidenses dedicadas al comercio de plátanos dólar. Es así como se lleva a cabo una serie de modificaciones establecidas en el borrador del Acuerdo Marco (Framework Agreement), en el cual la cuota global estadounidense aumentaba para 1994-95 en 100.000 toneladas/año, repartiéndose dicha cuota por países:

- Costa Rica: 23,4%.
- Colombia: 20%.
- Panamá: 19%.
- Honduras: 6,6%.
- Nicaragua: 1,8%.
- Guatemala: 1,8%
- Venezuela y otros países (incluidos los países exportadores no tradicionales ACP): 4,8% (Sutton, 1997)

Esto originó diferencias entre los países sudamericanos puesto que algunos países aceptaban la nueva situación, y otros como Ecuador, Guatemala, Panamá y Honduras se oponían puesto que esperaban la sentencia del segundo panel del GATT, que resultó con el incremento de la cuota de importación del plátano latinoamericano a 590.120 toneladas para los meses de abril a junio de 1994.

² Se trata de una de las reuniones establecidas con el objetivo de negociar la política de liberalización mundial comercial y los aranceles, que abarca los años 1986 y 1993.

Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela alcanzaron un acuerdo con la UE en el cual incrementaba la cuota de importación de plátano dólar en 1994-95 y el impuesto/tonelada descendió hasta situarse en 75 ECU.

Es importante diferenciar entre plátanos tradicionales ACP y no tradicionales ACP, como se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3: Aranceles aplicados a la importación de plátano en la UE.

Categoría	Origen/Definición	Aranceles aplicados
Plátanos tradicionales ACP	Plátanos sometidos a límites cuantitativos fijados por países, por un total de 857.600 toneladas para 12 países ACP	En franquicia arancelaria
Plátanos no tradicionales ACP	Importaciones ACP superiores a las asignaciones "tradicionales" para países ACP tradicionales o toda cantidad suministrada por países ACP que son proveedores no tradicionales	En franquicia arancelaria hasta 90.000 tn, divididas en asignaciones otorgadas a países específicos y a una categoría de "otros países ACP"; 693 ECUS/tn para los envíos no incluidos en el contingente en 1996/97
Plátanos de terceros países	Importaciones de cualquier origen no ACP	75 ECUS/tn hasta un total de 2,11 millones de tn, según lo dispuesto en la Lista de la CE. En 1995 y 1996 se agregaron 353.000 tn. Se otorgaron con asignaciones a países específicos que son parte en el Acuerdo Marco para el plátano y una categoría de "otros países" 793 ECUS/tn para los envíos no incluidos en el contingente en 1996/97

Fuente: Informe de la OMC, (1997)

En 1995 se acordó una medida que beneficiaría a la República Dominicana, un nivel adicional de 90.000 toneladas para importaciones no tradicionales, es decir plátanos comercializados por terceros países y/o plátanos no tradicionales.

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

En el nuevo sistema, se establecieron nuevas cuotas de importación, las cuales no podían ser transferidas y los gobiernos de la zona dólar asignarían el 70% de las licencias y el resto se vincularían a las compañías.

Tabla 4: Tipos y asignación de cuotas a la importación

Definición de la categoría de operador	Asignación de cuotas a la importación	Base para determinar el cupo del operador
A: Operadores que han comercializado plátanos de terceros países y/o plátanos no tradicionales ACP	66,5 %	Cantidades medias de plátanos de terceros países y/o plátanos no tradicionales ACP comercializados en los últimos tres años de los que se tengan datos
B: Operadores que han comercializado plátanos comunitarios y/o tradicionales ACP	30 %	Cantidades medias de plátanos tradicionales ACP y/o plátanos comunitarios comercializados en los últimos tres años de los que se tengan datos
C: Operadores que han empezado a comercializar plátanos distintos de los plátanos comunitarios y/o tradicionales ACP a partir de 1992 ("categoría de nuevos operadores")	3,5 %	Se divide a prorrata entre los solicitantes

Fuente: Parlamento Europeo, (2010)

Los resultados obtenidos tras la implantación del nuevo régimen comercial fueron los siguientes:

- Las transnacionales: En el ámbito europeo el resultado fue mixto, en Francia y Gran Bretaña se vieron beneficiados con precios de consumo menores, pero en el caso de la compañía británica Geest asentada en Costa Rica, tuvo que vender sus intereses en 1995 debido a la baja rentabilidad que generaba. Alemania permaneció descontenta debido al aumento de precios y a la caída del consumo. En el caso de Norteamérica, no se esclareció totalmente lo que supuso para EEUU el nuevo sistema, a pesar de que según revela un estudio de los consultores del Sr Arthur D. Little International, la cuota de mercado registrada por las transnacionales de los EEUU cayó desde 1991 hasta 1994 un 2%, las compañías Dole y Del Monte aumentaron su cuota y fue Chiquita quien sufrió

una caída considerable, por su apuesta de mejorar su posición en el mercado europeo.

- América Latina: Los países beneficiados fueron los pertenecientes al Acuerdo Marco, propiciando de nuevo problemas. Es así que la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), principal organización de productores de América Latina planteó la posibilidad de establecer un tercer panel del GATT. Este hecho resultó con que tanto EEUU, Guatemala, Honduras y México se unieran con el objetivo de que la OMC se declarase en contra de la UE y que EEUU investigase sobre posibles alternativas al nuevo régimen.
- El Caribe: Los países caribeños se encontraban en una situación compleja pues sus intereses estaban relacionados tanto con la UE como con EEUU. Además, estos países experimentaron una disminución de los precios, lo cual repercutió directamente a la caída de sus ingresos. Adicionalmente, entre 1994 y 1995, la situación se vio agravada debido a la presencia en la zona de huracanes, provocando una importante recesión. Debido a esto, los países caribeños se pronunciaron reclamando cuotas de importación fijas, y en el caso de sufrir catástrofes naturales optar por fuentes sustitutivas del fruto, además de transferir estas cuotas a otros países ACP. La Comisión Europea propuso la asignación de licencias de cuantías adicionales a los países ACP en caso de catástrofe natural, y establecer una mayor cuota a los productores de la zona dólar en caso de ampliación del mercado europeo. Asimismo, el Caribe atacó a EEUU para proteger el nuevo sistema, pues la intención de EEUU era acusar a la UE de un trato discriminatorio, exigiendo la modificación del volumen de exportación de los plátanos latinoamericanos y la supresión de la cuota B, a los cual los caribeños se oponían.
- Europa: En Europa se produjeron posiciones defensoras y opuestas al nuevo sistema. Francia y Alemania apoyaban a los propósitos de los países DOM, pero Alemania no, pues su visión del nuevo régimen era contrario a la legalidad solicitando al Tribunal que se emitieran las concurrencias entre el Acuerdo Marco y el Reglamento de la OMC, hecho que propició la demanda de Atlanta ante el Tribunal Constitucional alemán alegando que el nuevo sistema quebrantaba el Tratado de Maastricht. Tras ello, importadores alemanes consiguieron adquirir el plátano a un coste significativamente menor.

En octubre de 1995, Franz Fischler, Comisario Europeo de Agricultura, presentó un documento que recogía lo acontecido durante los dos primeros años del nuevo régimen. Éste mostró que nunca anteriormente un régimen había sido objeto de tantas críticas e investigaciones. Según el informe, la Comisión pretendía realizar modificaciones en el sistema platanero, a favor de los países latinos y por lo tanto, incurriendo en problemas para los países ACP del Caribe y DOM.

Otro tema que alcanzó gran divergencia de opiniones ante la Comisión fue el asunto de las cuotas de importación. Los argumentos tomados por la Comisión en 1996, proponían una modificación en el porcentaje de dichos “permisos”, situando las licencias A en un 70,5% y del tipo B en un 26%, provocando nuevamente un rechazo por parte de los países ACP y la UE.

El nuevo régimen fue declarado incompatible en diversos aspectos después del primer informe del Grupo Especial y la apelación en 1997. Uno de los puntos más criticados

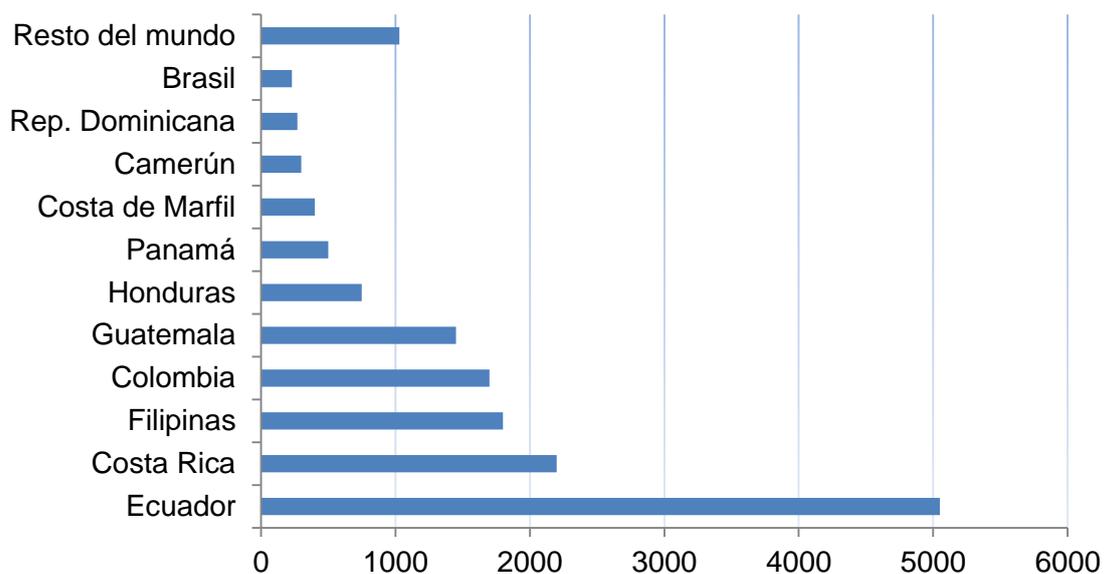
ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

fue el tema de las licencias de importación, por lo que en 1998 las regulaciones se vieron simplificadas y las asignaciones específicas por países dentro de contingentes arancelarios fueron o bien transformados o bien suprimidos, debido a la incompatibilidad del régimen con las obligaciones de la CE en el marco del GATT.

Dichos cambios no fueron suficientes, por ello la CE se encontró ante una perspectiva negativa con EEUU y Ecuador. Ecuador solicitó un nuevo panel en 1999, puesto que las modificaciones llevadas a cabo no eran coherentes con las normas estipuladas de la OMC. Las negociaciones llevadas a cabo con ambos países, culminaron en dos acuerdos bilaterales por separado con la CE. Uno de los objetivos era modificar el coste arancelario para los países ACP, y el otro, realizar cambios sobre la concesión de licencias, e imponer un régimen exclusivamente arancelario. Debido a esto, la CE tuvo que renegociar su tasa arancelaria con la OMC, lo cual culminó con que la nueva cuota a partir de enero de 2006 sería de 230 euros/tonelada. Así es que los principales grupos arancelarios (para los proveedores NMF) fueron suprimidos y se aplicó un nuevo tipo arancelario de 176 euros/tonelada.

A continuación, se observa la distribución de los países según se clasificaron en el año 2007, en función de su producción y consumo de plátano.

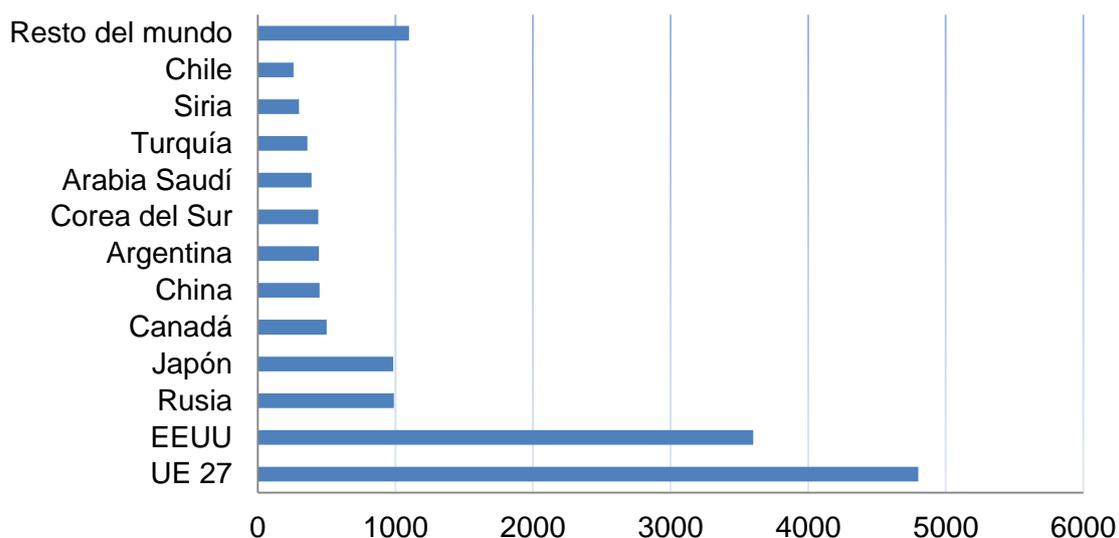
Figura 2: Principales países exportadores en el año 2007 (miles de toneladas)



Fuente: FAOSTAT, (2010)

En la Figura 2, se observa que es Ecuador el país que mayor cantidad de plátanos exporta con una notable diferencia sobre el segundo país exportador, Costa Rica. Algunas causas que afectan a que los países latinoamericanos se sitúen en los valores más altos son debidas a las condiciones geográficas y métodos de producción empleados más modernos con respecto a países ACP, así como la disponibilidad de buques encargados al transporte.

Figura 3: Principales países importadores en el año 2007 (miles de toneladas)



Fuente: FAOSTAT (2010)

A través de la Figura 3, se puede observar que la UE es el mayor importador de plátano mundialmente en el año 2007 con cerca de 5 millones de toneladas en 2007. Junto con EEUU representan aproximadamente dos tercios de las importaciones mundiales.

A pesar de ser grandes exportadores, Colombia y Panamá propiciaron de nuevo disputas asociadas a los resultados de la Ronda de Doha³ presionando para obtener una mayor reducción de los aranceles NMF, lo cual desencadenó que un grupo de países presionaran para alcanzar su propósito de reducción arancelaria, y otros se resistieran al cambio. En julio de 2008, diversos ministros se reunieron con el objetivo de participar en las negociaciones de la Ronda de Doha para tratar de llegar a una solución, las cuales no tuvieron éxito. Finalmente en 2009 se estableció un nuevo acuerdo entre miembros de la OMC, productores ACP y otros productores e importadores de plátanos, el Acuerdo de Ginebra. (Organización Mundial del Comercio, 2009)

Bajo este acuerdo, el arancel sobre el plátano disminuiría en etapas hasta llegar a situarse en 114 euros/tonelada el 1 de enero de 2017. Dicho acuerdo, llevaba consigo la abolición del sector platanero de la negociación de Doha sobre productos tropicales y poner fin a todas las disputas pendientes de la OMC.

³ “La Ronda de Doha es la ronda de negociaciones comerciales más reciente entre los Miembros de la OMC. Tiene por objeto lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas. La Ronda se inició oficialmente en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001. La **Declaración Ministerial de Doha** establecía el mandato para las negociaciones, entre ellas las relativas a la agricultura, los servicios y un tema de propiedad intelectual, que habían comenzado antes”. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

Una vez que el Acuerdo de Ginebra fue legalizado y el arancel aduanero de la UE modificado en la OMC, se logró la solución de todo posible altercado.

Los países ACP no habían formado parte de forma directa en las negociaciones, por lo que se llevó a cabo una negociación paralela con la UE. El objetivo de la UE era acabar con los problemas del comercio de plátanos, anticipando que podría darse el caso de verse reducidos aún más los aranceles en los siguientes ocho años. También se acordó con varios socios de la OMC que los aranceles sobre otros productos tropicales de interés especial para los países ACP se reducirían de forma más simple, aunque sigue siendo parte de un borrador y no se ha acordado por todas las partes de la Ronda de Doha.

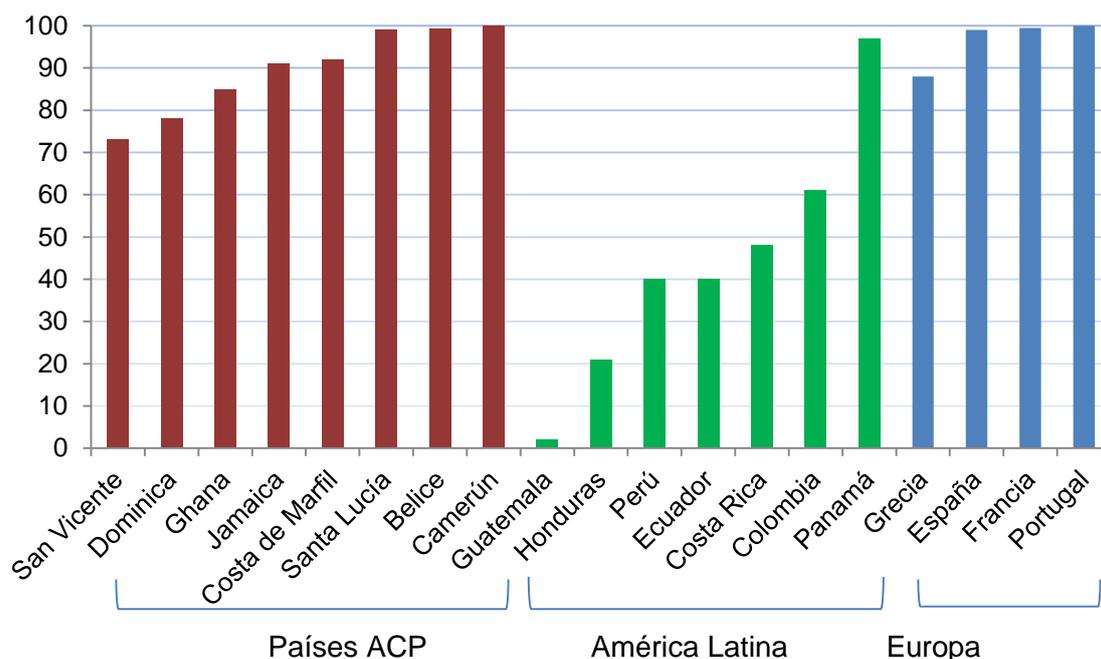
Durante el año 2010, la UE firmó un principio de acuerdo para la zona de libre comercio con países centroamericanos, Colombia y Perú que verían reducido el coste asociado a sus exportaciones de forma significativa. Estos acuerdos, fueron suscritos en la Cumbre UE-América Latina. Bajo los términos de exportación bananera, los aranceles se verían reducidos en etapas llegando a alcanzar en 2020 la cantidad de 75 euros/tonelada. Esto ha provocado a su vez el establecimiento de tres tipos de regímenes arancelarios:

- Régimen arancelario NMF: 114 euros/tonelada.
- Régimen arancelario de la zona de libre comercio: 75 euros/tonelada.
- Régimen arancelario libre de derechos para los países ACP. (Parlamento Europeo, 2010)

A continuación, se observan las exportaciones reales de plátano a la Unión Europea, como porcentaje del total de exportaciones de dicho alimento, entre los años 2001 y 2009.

En la figura 3, se puede observar que los principales exportadores ACP dependen altamente del mercado europeo, representados por el color granate, los productores de la UE son prácticamente dependientes, sin embargo, los exportadores latinoamericanos son mucho menos dependientes, a excepción de Panamá y Colombia.

Figura 4: Exportación bananera a la UE como porcentaje del total de exportaciones (%).



Fuente: Eurostat y COMTRADE (2010)

2.1 MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Por otro lado, con lo que respecta a las **medidas no arancelarias (MNA)**, se definen como *medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de transacciones, los precios o ambas cosas* (UNCTAD, 2012). En este grupo de medidas no arancelarias se puede observar una serie instrumentos como pueden ser las cuotas, licencias, obstáculos al comercio (OTC), restricciones a la exportación, medidas antidumping... Con lo que respecta a la utilización de dichas medidas sobre el bienestar social, las MNA en general suponen un perjuicio.

La clasificación internacional de las medidas no arancelarias se ven reflejadas en el anexo 1.

Estas medidas no arancelarias, suelen referirse en términos generales a barreras no arancelarias, pero sí que hay que saber que dicha calificación sólo puede hacerse al llevar a cabo un análisis basado en datos completos.

Como se ha dicho anteriormente, la cuantificación de dichas medidas es un tema muy complejo. En este caso, lo que se pretende es presentar dos enfoques para la medición de las medidas no arancelarias; enfoque de la diferencia de precios, cuyo objetivo sería calcular un arancel que generara unos efectos parecidos a los de la medida no arancelaria, y medidas de frecuencias basadas en inventario.

- Enfoque de la diferencia de precios: evalúa el impacto de las medidas no arancelarias en el hogar del precio de un bien en relación con un precio de referencia. La diferencia de precios es la relación existente entre el precio interno y el precio externo. La expresión de la tarifa asociada a una medida no arancelaria sería:

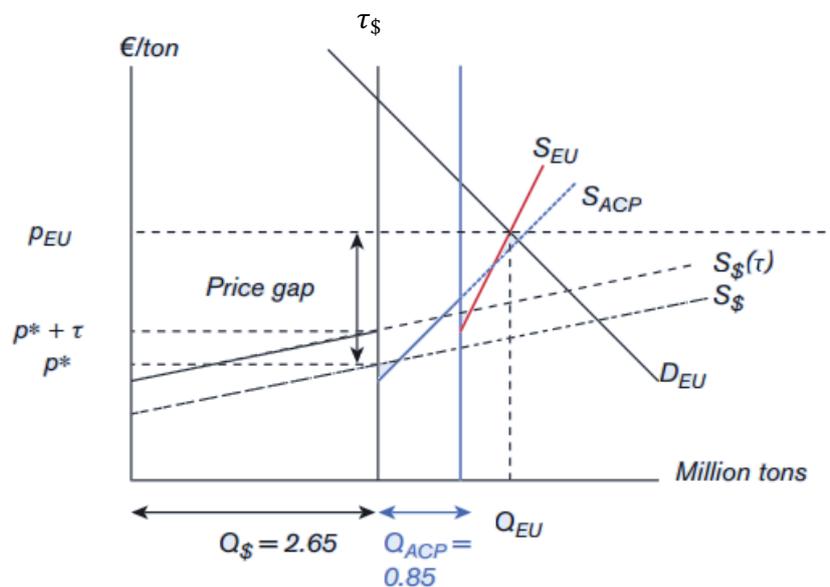
ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

$$TE_{NTM} = \left(\frac{p_d}{p_w} \right) - (1 + \tau + c) \quad (1)$$

dónde TE_{NTM} = tarifa equivalente (TE) de una medida no arancelaria (cuyas siglas en inglés son: NTM), p_d = precio interno, p_w = precio mundial, τ = arancel expresado en términos *ad valorem* y c = coste de transporte internacional (CIF/FOB) expresado en términos *ad valorem*.

A pesar de que la diferencia de precios es un concepto simple, la dificultad para hallar este término es la gran variedad de formas que existen para el cálculo de los precios internos y externos. A continuación se muestra un gráfico donde se observa el punto que alcanza el precio interno en un mercado.

Figura 5: Aplicación del método diferencia de precios para el mercado platanero de la UE



Fuente: Organización Mundial del Comercio, (2012)

En la Figura 5 se observa la curva de oferta mundial (S_{EU}) expresada en dólares, junto a la curva de demanda europea (D_{EU}). También se observa la oferta mundial con arancel ($S_{\S}(\tau)$), derivado del régimen existente a partir de 1993 por la UE. La línea vertical (τ_{\S}) indica la cuota que han de pagar el resto de países no pertenecientes al grupo ACP ni europeos. A partir de ahí, el punto que corta la oferta mundial con dicha cuota es lo que se denomina precio mínimo (p^*), y la intersección de la oferta mundial con arancel ($S_{\S}(\tau)$) y esta cuota conforman el precio con arancel ($(p^* + \tau)$). Es así que la cantidad de plátanos importados por la UE es de 2,65 millones de toneladas. Por otro lado, la cuota de los países ACP es inferior, mostrándose en el gráfico de forma paralela desplazada a la derecha de la anterior cuota, la cual informa de que la cantidad importada procedente de este grupo de países alcanza los 0,85 millones de toneladas de plátanos. A su vez, se puede observar tanto la curva de oferta como la de la UE. Esta última se caracteriza por ser una oferta muy inelástica ya que su grado de competitividad es muy bajo en relación al resto de sus competidores mundiales; es decir, soportan unos costes de producción

muy superiores a los demás países. Por último, la intersección entre la curva de demanda (D_{EU}) y la oferta europea (S_{EU}) origina el precio interno europeo. El margen de precio por lo tanto se definiría como la diferencia del precio interno europeo y el precio mínimo al que se puede comercializar.

A continuación, se muestra un ejemplo de estimaciones de la diferencia de precios. En la tres primeras columnas se puede observar que el precio exterior tomado como referencia se calcula de diversas formas: en (a) se utiliza el precio de EEUU, en (b) el precio de Noruega y en (c) el precio CIF de la UE antes de impuestos y adquisición de licencias de importación. Es importante señalar que las estimaciones dan como resultado una diferencia de precios menor al arancel dentro del contingente de 75 €/tonelada, lo cual implica un precio negativo de licencias de importación.

Tabla 5: Cálculo del Price-gap en comparación con los plátanos de la UE

	(a)	(b)	(c)	NERA
Precio interno (u.m)	631	631	631	521
Precio externo (u.m)	563	627	579	262
Price-gap (u.m)	68	4	52	259

Fuente: Elaboración propia a partir de NERA Economic Consulting y Gestión de Políticas de Oxford (2004) y Raboy, (2004)

Estos ejemplos de la Tabla 5, exponen que los resultados del cálculo de la diferencia de precios pueden variar según el método a utilizar para hallar los precios internos y externos. Es por ello que resulta más sencillo operar con flujos comerciales, es decir, cantidades de operaciones de compra y venta de productos entre países, en lugar de cantidades de precios unitarios, ya que estos últimos suelen contener errores. Aun así, para el cálculo de valores unitarios el Banco Mundial y la FAO proporcionan periódicamente información sobre los precios, aunque no del todo fiables, ya que en el caso del Banco Mundial la información deriva de empresas privadas que tienden a publicar las listas de precios y no el verdadero precio a pagar procedente de una transacción. (Organización Mundial del Comercio, 2012)

3. MODELO GRAVITACIONAL

3.1 APROXIMACIÓN TEÓRICA DEL MODELO GRAVITACIONAL

La Ley Universal de la Gravedad de Newton afirma que “los objetos con mayor masa, o que están más cerca uno del otro, ejercen una mayor fuerza gravitacional entre ellos” (Feenstra y Taylor, 2011).

Dicha Ley puede verse representada a continuación, de la siguiente manera:

$$F_g = G \times \frac{M_1 \times M_2}{d^2} \quad (2)$$

Dónde G es una constante que mide la intensidad de la relación existente entre los cuerpos, M_1 y M_2 son los objetos de masa y d es la distancia entre los cuerpos.

Por otro lado, pero a su vez muy relacionado, en 1962 el reconocido economista holandés y premio Nobel Jan Tinbergen, propuso que la misma forma funcional de la ecuación de Newton podía ser modelada para predecir el comercio entre países. El nexo común entre el modelo físico y el económico es que cuanto mayor sean las masas o PIB de los países y menor sea la distancia entre ellos, mayor será el resultado.

$$\text{Comercio}_{1,2} = B \times \frac{\text{PIB}_1 \times \text{PIB}_2}{\text{dist}^n} \quad (3)$$

Comercio es el volumen de comercio medido a través de las importaciones, exportaciones o el promedio de éstas entre dos países, 1 y 2. B es una constante que puede controlar otros factores como puede ser el idioma, los aranceles, las cuotas... PIB_1 es el Producto Interior Bruto del país 1. PIB_2 es el Producto Interior Bruto del país 2 y dist^n , “dist” es la distancia entre los países, y está elevado a “n” y no al cuadrado como sería en la ecuación de Newton porque no hay certeza de la relación exacta entre la distancia y el comercio.

Lo que es lo mismo que la siguiente expresión matemática:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times \left(\frac{Y_j}{D_{ij}} \right) \quad (4)$$

Donde $j \neq i$, representando cada letra a un país.

Un aspecto muy importante que destacar de esta ecuación con la desarrollada por Newton es que divergen en dos grandes diferencias. Una de ellas, se utiliza el PIB de dos países en lugar de la masa de dos cuerpos, y la otra es que se pronostica el volumen de comercio en lugar de la fuerza gravitacional.

Por lo tanto, se observa a partir de la ecuación de la gravedad del comercio que cuanto más elevado sea la cuantía del PIB de los países o menor sea la distancia que limita entre ellos, mayor número de operaciones comerciales se llevarán a cabo.

La relación comercio, distancia y tamaño de la economía viene dada por el modelo de competencia monopolística⁴, el cual demuestra que los grandes países (refiriéndonos siempre al PIB) comercializan más debido a que producen una mayor cantidad de bienes por lo tanto la cuantía de exportaciones es superior, y a su vez, la demanda es mayor lo que provoca que el número de importaciones también sea más elevado.

A partir de la anterior ecuación de comercio, se puede llegar a la siguiente expresión, la cual explica con mayor profundidad las razones por las que se cumple la ecuación de gravedad gracias al modelo de competencia monopolística.

$$\text{Comercio} = \frac{\text{PIB}_1 \times \text{participación}_2}{\text{dist}^n} = \left(\frac{1}{\text{PIB}_M} \right) \times \frac{\text{PIB}_1 \times \text{PIB}_2}{\text{dist}^n} \quad (5)$$

Donde PIB_1 es el Producto Interior Bruto de país 1, participación_2 es la participación en el PIB mundial del país 2, lo que es lo mismo el cociente $\left(\frac{\text{PIB}_2}{\text{PIB}_M} \right)$ y dist^n será utilizado para evaluar los costes de transporte relacionados al comercio.

Como se puede observar se trata de una ecuación similar a la ecuación de la gravedad, suponiendo que B es igual al cociente $\left(\frac{1}{\text{PIB}_M} \right)$. Por lo tanto, una vez analizado esto, se puede decir que el comercio entre dos países es directamente proporcional al producto de sus PIB y se encuentra inversamente relacionado con la distancia que los separa, ceteris paribus.

3.2 Implicaciones empíricas del modelo gravitacional

A partir del estudio de Anderson y Wincoop, se observa la relación comercial entre varios estados de EEUU y diversas provincias canadienses en el año 1993. En este análisis se puede observar que cuando se alcanza la unidad en el término de gravedad, se localiza un comercio expresado en millones de dólares de 93 unidades, que concretamente gracias al análisis realizado, corresponde a la provincia de Alberta y al estado de New Jersey. A su vez, otro análisis realizado muestra que se alcanza un mayor número de transacciones cuando el comercio es intranacional, es decir que se lleva a cabo en el propio país. Esto ha sido demostrado y se observa que cuando la función de gravedad es igual a uno, el comercio establecido entre dos provincias canadienses, es muy superior al obtenido anteriormente al igual que con respecto a dos estados, concretamente siendo este de 1300 millones de dólares. Este hecho puede deberse en gran parte a la existencia de barreras al comercio entre países. Los factores que bien dificultan o bien facilitan las transacciones son denominados efectos frontera, entre los que podemos destacar los aranceles, cuotas, factores culturales, geográficos y otras normas administrativas. (Feenstra y Taylor, 2011).

⁴ La competencia monopolística es una estructura de mercado en la que existen múltiples vendedores, los productos son sustitutivos cercanos –imperfectos- entre sí, y existe libre entrada y salida de empresas en la industria –no hay barreras-.

4. ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

En este apartado la idea es alcanzar una solución en la ecuación de gravedad para los costes de comercio en vez de los flujos comerciales y expresar estos costes como una función de datos de comercio perceptible. La ventaja que conlleva este enfoque con lo que respecta a otros es el requerimiento de datos más ligero, de hecho es difícil obtener información numérica sobre precios de bienes sustitutivos o similares y costes de comercio en diversos países.

Anderson y Van Wincoop muestran que en el caso de “n” países y una variedad de productos diferenciados por el país de origen, la ecuación de gravedad toma la siguiente forma:

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y} \left(\frac{t_{ij}}{\pi_i P_j} \right)^{1-\sigma} \quad (6)$$

donde Y_i es el PIB del país i, Y_j es el PB del país j, Y representa el PIB mundial, t_{ij} es el coste del país j por importar un bien del país i, π y P representan la facilidad de acceso a los mercados, “resistencia multilateral” y σ es > 0 , representando la Elasticidad de Sustitución.

Los costes del comercio se obtienen de la siguiente manera:

A través de la Función 7, se trata de hallar una expresión para el comercio intra-nacional de un país

$$X_{ii} = \frac{Y_i Y_i}{Y} \left(\frac{t_{ii}}{\pi_i P_i} \right)^{1-\sigma} \quad (7)$$

donde, t representa costes de comercio intra-nacionales, tales como costes de transporte nacionales. Esta ecuación muestra que el comercio intra-nacional no solo depende de la capacidad económica, sino también de la resistencia multilateral.

A continuación, se multiplica la ecuación 7 por la ecuación $X_{ji} = \frac{Y_j Y_i}{Y} \left(\frac{t_{ji}}{\pi_j P_i} \right)^{1-\sigma}$, reemplazar la ecuación 8 en esta expresión y reorganizar. El resultado es el siguiente:

$$\frac{t_{ij} t_{ji}}{t_{ii} t_{jj}} = \left(\frac{X_{ii} X_{jj}}{X_{ij} X_{ji}} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \quad (8)$$

El arancel referente a los costes comerciales domésticos puede expresarse de la siguiente manera:

$$\tau = \left(\frac{t_{ij} t_{ji}}{t_{ii} t_{jj}} \right)^{\frac{1}{2}} - 1 \quad (9)$$

mostrando que el comercio internacional conlleva mayores costes que el comercio nacional, pero no supone esto que los costes comerciales nacionales sean nulos ni simétricos entre países.

Es fundamental observar el grado de diferenciación de los productos, pues de ellos depende la sensibilidad de los costes de comercio.

Se puede utilizar la ecuación 9 para estimar los costes globales del comercio usando datos de flujos comerciales, esto es añadiendo barreras arancelarias y no arancelarias. Hay que tener en cuenta que la estimación para el nivel del coste de comercio depende de la elasticidad de sustitución, σ (rango entre 5 y 10, pues no hay evidencia alguna sobre el valor exacto de este parámetro), y los cambios en el tiempo no.

El problema es la complejidad en obtener las cifras del comercio intra-nacional. Bajo el supuesto de que los costes comerciales domésticos son bilaterales y los costes comerciales simétricos, es posible descomponer los costes del comercio en general en sus numerosos componentes por tomar una función de coste de comercio arbitraria.

A través de la siguiente estimación es posible la descomposición de los costes de comercio generales distinguiendo entre la distancia física, los aranceles o las barreras no arancelarias:

$$\ln \tau_{ij} = \delta_1 \ln(\text{distance}_{ij}) + \delta_2 \ln(1 + \text{tariff}_{ij}) + \delta_3 \text{NTB}_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (10)$$

Dónde NTB es una variable dummy que toma valor 1 si es una barrera no arancelaria y 0 si es arancelaria.

Para calcular el arancel equivalente de una cuota, se calcula el arancel que tendría la misma repercusión en los costes de comercio que una cuota.

$$\text{tariff equivalent} = \exp\left(\frac{\delta_3}{\delta_2}\right) - 1 \quad (11)$$

Por lo que respecta al estudio propuesto, el régimen platanero en la UE, se trata de un sistema especial, pues combina aranceles y cuotas a la importación. Como se ha dicho anteriormente, es importante recordar que uno de los supuestos es que los costes comerciales son simétricos y los costes comerciales domésticos nulos. La expresión para los costes comerciales sería la siguiente:

$$t_{ij} = d_{ij}^{\delta_1} \times \exp\left(\frac{\delta_2 \text{cont}_{ij} + \delta_3 \text{lang}_{ij} + \delta_4 \text{ccol}_{ij} + \delta_5 \text{col}_{ij} + \delta_6 \text{landlock}_{ij}}{\delta_7 \text{RTA}_{ij}}\right) \quad (12)$$

Dónde d_{ij} es la distancia entre los países i, j , cont_{ij} es la variable ficticia que indica si los países i, j , tienen una frontera común, lang_{ij} es la variable ficticia que denota si los países comparten idioma, ccol_{ij} es una variable ficticia que muestra si los países poseen un colonizador común, col_{ij} es la variable ficticia que indica si un país ha sido colonia de otro país en algún momento del tiempo, landlock_{ij} es una variable ficticia que señala si uno de los países no tiene salida al mar y RTA_{ij} es la variable que muestra si los dos países son miembros de un acuerdo comercial regional.

Dejando que τ_{ijt} y Q_{ijt} sean cualquier arancel y cuota a la importación impuesta por el país j al país i , en el sector platanero en el año t , la función de la gravedad es la siguiente:

$$\ln X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln(1 + \tau_{ijt}) + \beta_2 \ln Q_{ijt} + \sum_{n \neq 2} \beta_n Z_{ijnt} \quad (13)$$

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

Dónde Z_{ijt} = variables explicativas distintas de la cuota, es decir: PIB del país j e i, distancia entre ambos países y tipo de cambio del país j e i.

En el apartado 5, se muestran los resultados de una estimación de la ecuación de gravedad para el comercio del plátano entre los años 1988-2002.

Para recuperar el equivalente arancelario de la cuota, se utiliza la siguiente estimación:

$$\ln \hat{X}_{ijt} = \sum_{n \neq 2} \hat{\beta}_n Z_{ijn} + \hat{\beta}_2 Q_{ijt} \quad (14)$$

Dónde se usan sombreros sobre las variables de coeficientes estimados.

Teniendo en cuenta que Q_{ijt} es una variable dummy que toma valor 1 si la cuota es aplicada y cero en caso contrario, la diferencia comercial entre dos países con cuota y dos países sin cuota sería:

$$\ln \hat{X}_{ijt,quota} - \ln \hat{X}_{ijt,noquota} = \sum_{n \neq 2} \hat{\beta}_n Z_{ijn} + \hat{\beta}_2(1) - [\sum_{n \neq 2} \hat{\beta}_n Z_{ijn} + \hat{\beta}_2(0)] = \hat{\beta}_2 \quad (15)$$

Un cálculo similar puede ser utilizado para medir el efecto de un arancel a una tasa τ_{ijt} en comparación a la inexistencia de un arancel.

$$\begin{aligned} \ln \hat{X}_{t,tariff}^{it} - \ln \hat{X}_{t,notariff}^{it} &= \sum_{l \neq 4} \hat{\beta}_l Z_{lt}^{ij} + \hat{\beta}_4 (\ln(1 + \tau_{lt}^{ij}) - [\sum_{l \neq 5} \hat{\beta}_l Z_{lt}^{ij} + \hat{\beta}_4(1)]) \quad (16) \\ &= \hat{\beta}_4 (\ln(1 + \tau_{lt}^{ij})) \end{aligned}$$

Un arancel $\tilde{\tau}$ equivalente a la cuota Q_{itj} tiene el mismo efecto comercial. Igualando las ecuaciones 16 y 17, el arancel equivalente a la cuota satisface que

$$(17) \quad \hat{\beta}_1 \ln(1 + \tau_{lt}^{ij}) = \hat{\beta}_2 \quad \text{ó lo que es lo mismo } \tilde{\tau} = \exp\left(\frac{\hat{\beta}_2}{\hat{\beta}_1}\right) - 1 \quad (18)$$

Esta ecuación puede ser utilizada como el arancel *ad valorem* equivalente a la cuota de importación de plátanos a la UE. Concretamente en nuestro estudio, los equivalentes arancelarios calculados de acuerdo a este método y convertidas en tasas específicas sobre la base de un valor unitario CIF de 438 €/tonelada, aparece situado en la parte inferior de la tabla. Esto es, al número obtenido en la ecuación 19 se le multiplica el valor unitario CIF (438), obteniendo así el equivalente arancelario a la cuota de importación.

Por otro lado, se muestra que dependiendo de la zona productora los precios varían dependiendo de distintos factores, como puede ser la tierra, la localización geográfica, la sobreprotección europea a sus islas, Canarias, Dominica, Martinica... Es por ello que se han incluido variables artificiales que recojan dichas diferencias.

Guyomard, Laroche y Le Mouël (1999) toman una elasticidad $\sigma = 1$ para los productores europeos y de los países ACP. A su vez, suponen que el valor para el caso de los productores de la zona del dólar sea de $\sigma = 2$, debido a que pueden responder a cambios en los precios con mayor flexibilidad, debido a su capacidad territorial para el cultivo, transformar los cánones de control de calidad, etc. Sin embargo, otros autores como Borrel y Bauer (2004) indican que los países más sensibles a cambios en los precios son los ACP de África concretamente. Se asume

que Camerún y Costa de Marfil tienen una elasticidad de $\sigma = 3$, sin embargo en otros países este valor se sitúa en $\sigma = 1$.

5. DATOS Y ESPECIFICACIÓN ECONOMETRICA

5.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

A través de los datos obtenidos del manual “A practical guide to trade policy analysis” se seleccionan ciertas variables para realizar un análisis del estudio que se quiere llevar a cabo.

En la Tabla 6 se expone las variables así como sus componentes descriptivos principales.

Tabla 6: Análisis descriptivo

Variable	Descripción	Media	D. Típ	Máximo	Mínimo
Val	Log. Neperiano del valor comercio (expresado en dólares)	4,451	3,999	13,044	-6,908
Atr	Ln del arancel aplicado sobre plátanos de los países importadores	0,108	0,122	0,784	0
Ctr	Ln asociado al arancel aplicado por la UE a los plátanos dólar posterior a 1994	0,038	0,091	0,406	0
Utr	Ln del arancel asignado a los demás casos	0,071	0,109	0,784	0
Qr	Cuota del nuevo régimen platanero	0,216	0,412	1	0
Fr	Marco de referencia del régimen	0,104	0,305	1	0
ACPr	Vble ficticia para el régimen africano, caribeño y pacífico (ACP)	0,099	0,298	1	0
CIVt	Vble artificial para Costa de Marfil multiplicado por la vble año	49,772	311,37	2002	0
CMRt	Camerún lo mismo que la anterior	39,191	277,06	2002	0
Dist	Ln de la distancia	8,630	0,853	9,897	20,241
mGDP	Ln PIB correspondiente al país de importación	26,523	1,777	29,971	20,241
xGDP	Ln PIB correspondiente al país de exportación	24,51	2,03	29,971	23,914
mrat	Ln tipo de cambio del país importador	1,043	2,100	12,945	-13,32
xrat	Ln tipo de cambio del país exportador	2,873	2,980	14,226	-23,074
Y2-Y15	Vble dummy que expresa el periodo temporal 1988 – 2002				
M2-M98	Vble artificial paraca cada uno de los				

países importadores

X2-X118 Vble artificial para cada uno de los
países exportadores

Fuente: Elaboración propia a través del software "Gretl"

5.2 Especificación econométrica

En este estudio, se pretende estudiar dos estimaciones, en las cuales en primer lugar se trata de hallar el arancel equivalente a la cuota de importación sobre los plátanos de los países importadores, y en la otra estimación, el arancel equivalente aplicado a los demás casos.

Ambas estimaciones se pueden ver reflejadas a continuación:

$$val = \beta_0 + \beta_1 Atr + \beta_2 Qr + \beta_3 Fr + \beta_4 ACP_r + \beta_5 CIV_t + \beta_6 CMR_t + \beta_7 dist + \beta_8 mGDP + \beta_9 xGDP + \beta_{10} mrat + \beta_{11} xrat + \sum_{j=2}^{15} \gamma_j Y_j + \sum_{k=2}^{96} \delta_k M_k + \sum_{l=2}^{237} \mu_l X_l + u \quad (19)$$

$$val = \beta_1 utr + \beta_2 ctr + \beta_3 Qr + \beta_4 Fr + \beta_5 ACP_r + \beta_6 CIV_t + \beta_7 CMR_t + \beta_8 dist + \beta_9 mGDP + \beta_{10} xGDP + \beta_{11} mrat + \beta_{12} xrat + \sum_{j=2}^{15} \gamma_j Y_j + \sum_{k=2}^{96} \delta_k M_k + \sum_{l=2}^{237} \mu_l X_l + u \quad (20)$$

Es importante señalar, que en el caso de las tres últimas variables ficticias (dummies), en la estimación se elimina una de las variables en cada grupo, ya que si no se estaría incurriendo en un problema de multicolinealidad⁵ perfecta, conocida como "la trampa de las variables ficticias".

⁵ Existencia de una relación lineal (no perfecta) entre las variables explicativas de un modelo de regresión. Uno de los supuestos de Gauss Markov, descarta la existencia de una relación lineal exacta o perfecta entre las variables explicativas.

6. ESTIMACIÓN ECONOMETRICA Y RESULTADOS

A continuación se muestran los resultados obtenidos aplicando las diferentes estimaciones presentadas anteriormente.

Tabla 7. Estimación econométrica

Vble dependiente: Val	(1) MCO	(2) MCO Robusto	(3) MCO Robusto
Atr	-1.150** (0.4875)	-1.150** (0.4968)	
Utr			-1.195** (0.5819)
Ctr			-1.065 (0.6754)
Qr	-0.671** (0.163)	-0.671** (0.165)	-0.691** (0.205)
Fr	0.426 (0.29)	0.426 (0.321)	0.428 (0.322)
ACPr	1.046** (0.2183)	1.046** (0.2400)	1.044** (0.2404)
CIVt	0.08706 (0.06519)	0.08706 (0.07557)	0.08768 (0.07542)
CMRt	0.2112** (0.07429)	0.2112** (0.07867)	0.2120** (0.07881)
Dist	-1.119** (0.06315)	-1.119** (0.07526)	-1.119** (0.07530)
mGDP	0.8515** (0.2799)	0.8515** (0.3035)	0.8530** (0.3039)
xGDP	0.1777 (0.2186)	0.1777 (0.2222)	0.1769 (0.2221)
mrat	-0.05141 (0.08845)	-0.05141 (0.07934)	-0.05108 (0.07940)
xrat	0.07006** (0.03202)	0.07006** (0.02740)	0.07027** (0.02740)
Const	-14.44* (8.063)		

N	6983	6983	6983
R ² corregido	0.5656	0.5656	0.5656
T	346	346	343 - 400

Fuente: Elaboración propia a partir del software "Gretl"

En dicha tabla se dan los resultados de la regresión para la ecuación de gravedad estimada para el comercio del plátano mundial durante 1988-2002. La primera columna engloba los resultados de una estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) del arancel aplicado sobre los países importadores de plátanos de la UE. En el caso del primer número perteneciente a (1), $\beta_1 = (-1,150)$ da una aproximación de la elasticidad precio de la demanda de plátanos de los países importadores para todos los años y países.

A pesar de que en la mayoría de las ecuaciones de gravedad la elasticidad de los flujos comerciales es cercana a la unidad, en este caso no es así, ya que solamente se está tratando un único producto con un método de transporte especial. La elasticidad con respecto al PIB de los países importadores puede ser tomada como una aproximación de la elasticidad ingreso del consumo de plátanos, pues no hay producción nacional en la mayoría de los casos, y es menor que uno. Esto es una ligera subestimación, puesto que la participación de los plátanos en los hogares tiende a incrementar con los ingresos, se podrían considerar como un “lujo”.

Los tipos de cambio son significativos y con el signo esperado para los países exportadores, pues las exportaciones de plátanos aumentan cuando la moneda del país exportador se deprecia, es decir para los países importadores es más barato comprar. Al contrario, los tipos de cambio para los países importadores no son significativos, a excepción de los países pertenecientes al Acuerdo Marco, (variables altamente significativas y con signo esperado).

Para las siguientes columnas, se ha evaluado la presencia de heterocedasticidad⁶ a través del método de Breuch-Pagan. A continuación se muestran tanto el contraste realizado como los resultados obtenidos:

$$H_0: \text{var}(u | x) = \sigma^2$$

$$H_1: \text{var}(u | x) = \sigma_i^2$$

Utilizando los ratios F, se rechaza la H_0 , es decir hay presencia de heterocedasticidad, pues el estadístico F es mayor que $F_{237,6745}^{0,05}$

$$F = \frac{R^2/q}{\frac{1-R^2}{n-k-1}} = 2,928 > F_{237,6745}^{0,05} = 1,57$$

En (2) se ha realizado la misma estimación que en (1), pero en este caso se aplica al modelo desviaciones típicas robustas ante heterocedasticidad. Y por último, en (3), se trata de una estimación aplicando desviaciones típicas robustas a la heterocedasticidad para el resto de países exportadores de plátanos hacia la UE.

Con respecto a las conclusiones que aporta el modelo econométrico, se observa que el arancel equivalente a la cuota de importación establecida para los países importadores de plátanos durante el periodo considerado es de 346 unidades

⁶ Es el incumplimiento de uno de los supuestos de Gauus – Markov (varianza condicionada del error aleatorio constante). Con presencia de heterocedasticidad $v(u/x) = \sigma_i^2$

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

monetarias. A su vez, se establece un arancel equivalente a la cuota de importación referente a los demás casos prácticamente igual, 343 u.m, a excepción del caso de los exportadores latinoamericanos, que soportan una tasa arancelaria superior, 400 u.m.

Los resultados obtenidos tras la eliminación de las cuotas a la importación son trasladados hacia los consumidores de la UE. Los precios disminuirán a medida que el número de toneladas de plátanos en la UE incremente, por lo que repercutirá directamente en un mayor consumo. A pesar de que los consumidores ganan menos que con el marco de libre comercio, el bienestar social está en mejor situación, ya que las rentas no recibidas derivadas de las cuotas, se convierten en ingresos por aranceles y menores precios para los consumidores.

7. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA COMERCIAL

Como se ha podido comprobar a lo largo de este trabajo, la política comercial del sector del plátano en la UE ha llevado consigo numerosas negociaciones, acuerdos entre países e incluso el establecimiento de un nuevo régimen.

Las principales conclusiones obtenidas son que en el caso de los productores ACP caribeños, no pueden competir en términos de productividad y competitividad con respecto a los países latinoamericanos. Los países del Caribe tienen desventajas en costes, debido en gran parte a la disponibilidad de buques encargados del transporte al por menor, pues éstos países soportan unos costes casi tres veces más altos que en el caso de Ecuador, por ejemplo. Desventaja no menos importante es la localización geográfica y los métodos de cultivo empleados, pues en el Caribe, la producción se da en pequeñas granjas en tierra montañosa, y sin embargo, la producción en América Latina se da en grandes plantaciones utilizando mejores técnicas como el sistema de riego, además de poseer un suelo más rico en mineral, provocando rendimiento por hectárea de más del doble que en el Caribe. (Parlamento Europeo, 2010).

Como compensación por posibles efectos negativos en la producción de plátanos en los países ACP, la UE ha introducido un fondo de ayuda mediante la mejora de la competitividad, y/o ayudando a participar en actividades económicas alternativas. Este fondo, se sitúa en aproximadamente 190 millones de euros.

Tras el Acuerdo de Ginebra (2009), Colombia y Perú incrementan las exportaciones hacia la UE. Las exportaciones de países no tradicionales ACP, como República Dominicana y Ghana han incrementado significativamente. A su vez, países tradicionales ACP, como Belice y Surinam también son los que más han incrementado su cifra de exportación. Sin embargo, los países del Caribe apenas han incrementado dicha cifra, e incluso podría decirse que ha disminuido.

Los efectos de los acuerdos bilaterales, según un estudio realizado por Anania (2010), ayuda a analizar cómo estos acuerdos pueden cambiar el panorama. Además, las reducciones de los ingresos arancelarios de la UE con el tiempo se traducirán en rentas susceptibles de ser transferidas a los comerciantes de plátanos.

Perú, Costa Rica y Panamá han propiciado un aumento en la producción, exportaciones y precios recibidos. Costa Rica y Perú muestran una tendencia positiva para sus exportaciones, sin embargo Panamá no.

Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras actualmente no exportan a la UE, a excepción de algunas exportaciones de este último país. Las exportaciones de estos países hacia Europa podrían ser rentables bajo el régimen arancelario de la zona de libre comercio, beneficiándose así los consumidores europeos pues generaría una reducción del precio interno, pero por otro lado, los productores de la UE verían caer sus ingresos, pues la caída del precio interno también les afecta a ellos.

A la hipótesis planteada, ¿han sido positivos los resultados obtenidos tras la implantación del nuevo régimen platanero en la UE con respecto a la situación previa?

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

La respuesta varía en función de los diferentes grupos de países. Por un lado, probablemente el nuevo régimen acelere el declive de la industria platanera en la mayoría de países caribeños. A su vez, estos productores pueden ser reemplazados por otros africanos y dominicanos. Por otro lado, los países latinoamericanos en su mayoría aumentarán sus exportaciones hacia la UE, sobre todo los países del régimen arancelario de la zona de libre comercio. Asimismo, los productores de la UE, es probable que no se vean muy afectados. Aun así, la UE se ha implicado en la política comercial estableciendo un paquete de asistencia (BAM), con el objetivo de compensar cualquier caída de ingresos.

Por lo tanto, los países caribeños, recibirán la mayor parte de las ayudas europeas con el objetivo de ayudar a los exportadores a adaptarse a los efectos de los cambios en el régimen. Este paquete no solo va dirigido hacia pérdidas por exportación o producción, sino también va destinado a mejorar la eficiencia de la producción a través del procesamiento o diferenciación, mejorar en la calidad y potenciar la diversificación hacia otros sectores económicos.

Gilson et al (2004), examinaron esquemas similares y tomaron lecciones que podrían aplicarse al paquete BAM. En primer lugar, con el objetivo de facilitar el ajuste e impedir alimentar la dependencia de las preferencias, el apoyo no debe estar vinculado a la producción. En segundo lugar, con el fin de ser eficaz cualquier esquema debe ser predecible ya que esto fomentará la inversión. El exceso de una regulación estricta de condiciones se debe evitar ya que esto podría retrasar los desembolsos y limitar la asistencia de transición con eficacia. La financiación debe ser proporcionada de manera que las inversiones se puedan llevar a cabo. Por último, una fuerte identificación nacional o regional del régimen, con estrechas relaciones entre el sector público y privado, contribuirá a garantizar que los fondos se utilizan de manera correcta. Lo que estos autores pretenden es que no se repitan errores que anteriormente se han producido en proyectos similares que en gran medida limitan la eficacia.

Como conclusión final, los acuerdos que la UE ha firmado con los países ACP y con los productores latinoamericanos, han revolucionado el mercado del plátano en la UE. El efecto desfavorable del Acuerdo de Ginebra para los países ACP, es mitigado por el incremento de las importaciones en la UE, y para los productores ACP no tradicionales por el efecto positivo de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE). Se espera que del Acuerdo de Ginebra junto a los AAE se obtengan unos efectos positivos para los países ACP, levemente negativos para los países latinoamericanos, e indiferencia para los productores de la UE.

Una futura línea de investigación podría ser realizar un análisis de bienestar económico, como aparece en el anexo 2, a partir de los parámetros estimados en la especificación econométrica.

BIBLIOGRAFÍA

ADKINS, L. 2014. *Using gretl for principles of econometrics* [en línea]. Universidad del Oklahoma. [Consulta: 20 enero 2016]. Disponible en: http://www.learneconometrics.com/gretl/using_gretl_for_POE4.pdf

ALBARRÁN, P. 2010-2011. *Introducción al análisis empírico de variables económicas: Datos económicos* [en línea]. Universidad de Alicante. [Consulta: 16 enero 2016]. Disponible en: <http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/15809/1/Tema1p.pdf>

ANDERSON, J.E., VAN WINCOOP, E. 2003. *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle*. *American Economic Review* 93: 170-92

ANDERSON, J.E., VAN WINCOOP, E. 2004. *Trade costs*. *Journal of Economic Literature* 42: 691–751

BUSINESSCOL. [sitio web]. 2016. *Incoterms. International Commerce Terms: CIF, FOB*. [Consulta: 28 enero 2016]. Disponible en: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA. 2012. *Perfil económico del plátano*. Disponible en: http://www.ceird.gov.do/ceird/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/platano.pdf

COMISIÓN EUROPEA. 2004. *El sistema de preferencias generalizadas de la Unión Europea* [en línea]. Dirección General de Comercio. [Consulta: 14 diciembre 2015]. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/march/tradoc_116449.pdf

COTTREL, A. 2005. *Guía del usuario de Gretl: Gnu Regression, Econometrics and Time-series* [en línea]. Universidad de Ancona. [Consulta: 28 enero 2016]. Disponible en: http://ocw.uniovi.es/pluginfile.php/2958/mod_resource/content/1/T_1C,A_668/Gretl/Guia_Gretl.pdf

DÍAZ ESPAÑA, V.A. 2013. Modelo teórico. En: Universidad del Valle, Cali-Colombia. *¿Se cumple la teoría neoclásica del comercio internacional?* [Biblioteca Online]. 2014. [Consulta: 29 enero 2016]. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1657-63572014000200008&script=sci_arttext

El Agro. 2012. [Consulta: 20 enero]. Disponible en: <http://www.revistaelagro.com/2014/03/28/cinco-paises-concentran-el-695-de-la-exportacion-de-banano/>

FENSTRA, R y TAYLOR, A. 2011. *Comercio Internacional*. Universidad de California. Disponible en: Biblioteca Universidad de Cantabria. [Consulta: 15 octubre 2015]

FENSTRA, R. 2004. *Advance International Trade. Theory and practice*. Universidad de California. [Consulta: 28 octubre 2015]

GUTIERREZ RODRÍGUEZ, R. 2010. *La hipótesis de Linder, la nueva teoría del comercio internacional y el comercio intranacional norte-sur: El caso de las economías*

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL

emergentes manufactureras J.L. ESTRADA LÓPEZ, asesor. Tesis doctoral, Universidad Autónoma Metropolitana. Disponible en: <http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI14640.pdf>

<http://www.astromia.com/astrologia/gravita.htm>

KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. 2012. *Economía Internacional. Teoría y Práctica*. Universidad de California y Universidad de Princeton. 7ª edición. Disponible en Biblioteca Universidad de Cantabria. [Consulta: 13 octubre 2015]

LAMY, P. PANITCHPAKDI, S. 2012. *A practical guide to trade policy analysis: Quantifying trade policy, Partial-equilibrium trade-policy simulation* [en línea]. WTO, UNCTAD. [Consulta: 14 noviembre 2015]. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf

MÁTYÁS, L. 1998. The gravity model: Some Econometric Considerations. En: *Onlinelibrary* [en línea]. Wiley. [Consulta: 2 noviembre 2015]. Versiones html y pdf. Disponible en: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9701.00136/abstract>

MINISTERIO DE AGRICULTURA PESCA Y ALIMENTACIÓN. 2003. *Estudio del mercado del plátano en la Unión Europea*. Informe fase III. Disponible en: http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/Habitos_de_consumo_tcm7-7915.pdf

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE. *La OMC y la solución de diferencias comerciales: el caso del plátano* [sitio web]. 1997. MAGRAMA. [Consulta: 15 diciembre 2015]. Disponible en: www.magrama.gob.es

MORENO MENCÍA, P. 2013. Apuntes de Econometría I, Universidad de Cantabria

NÚÑEZ SANCHEZ, R. e HIDALGO, S. 2015. Apuntes de Economía Internacional, Universidad de Cantabria.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA. *La situación de las preferencias comerciales en la OMC* [sitio web]. Departamento económico y Social: FAO. [Consulta: 17 diciembre 2015]. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/004/y2732s/y2732s08.htm>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. 2009. *Lamy encomia el acuerdo que pone fin a la larga diferencia sobre el banano* [sitio web]. OMC. [Consulta: 27 diciembre 2015]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres09_s/pr591_s.htm

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. 2016. *La ronda de Doha*. [sitio web]. WTO. [Consulta: 10 enero 2016]. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

SCHWARTZ, P. 2001. *El comercio internacional en la historia del pensamiento económico*. Instituto universitario de economía de mercado, Universidad de Madrid. [Consulta: 15 noviembre 2015]. Disponible en Eumed: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/schwartzgironcom.pdf>

STAMPA, G. 1999. *El conflicto del plátano: El régimen para la importación venta y distribución de plátanos en la Unión Europea*. Jones Day. [Consulta: 15 diciembre 2015] Disponible en: <http://www.jonesday.com/files/Publication/7b1c0e95-9d1a-4167-b29b-38f7548c9859/Presentation/PublicationAttachment/abd08146-416f-4aab-9fcb-274ea6279975/Stampa062005.pdf>

SUTTON, P. 1997. *El régimen bananero de la Unión Europea, el Caribe y América Latina* [en línea]. Revista pensamiento propio. [Consulta: 10 noviembre 2015]. Disponible en: <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=6542&opcion=documento>

VANZETTI, D. FERNÁNDEZ DE CÓRDOBA, S. y CHAU, V. 2005. *Banana split: How EU policies divide global producers* [en línea]. Naciones Unidas, Nueva York y Génova. [Consulta: 12 enero 2016]. Disponible en: http://unctad.org/en/Docs/itcdtab32_en.pdf

ZOFÍO, J.L. 2007-2008. Mercados de bienes: La competencia monopolística. En: *Universidad Autónoma de Madrid*. [en línea]. [Consulta: 12 diciembre 2015]. Versiones html y pdf. Disponible en: https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/jlzofiop/ade/Micro2-ADE-T3.pdf

GLOSARIO

Cláusula NMF: Arancel Nación Más Favorecida. “Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones (excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles aplicables en el marco de los contingentes)”. (OMC)

Se trata de un permiso hacia diferentes países por el cual la cláusula NMF garantiza que las exportaciones conllevarán aranceles no superiores a los aranceles mínimos. Concretamente los países privilegiados de dicha cláusula son Ecuador, Colombia, Costa Rica y Panamá.

CIF (Cost, Insurance, Freight): El vendedor se hace cargo de los costes y el flete⁷ además de contratar un seguro con el objetivo de hacer frente a posibles daños de la mercancía producidos durante el transporte.

FOB (Free On Board): A diferencia del CIF, el comprador ha de soportar todos los costes y daños o pérdida del producto. Es utilizado únicamente para el transporte marítimo o vías acuáticas interiores.

OMC: “La Organización Mundial del Comercio se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Su principal función es velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible”. (OMC, 2016)

Tratado ACP: Organización internacional de países de los estados africanos, del Caribe y Pacífico a partir de la Convención de Lomé⁸ en 1975. Los objetivos son llevar a cabo los propósitos de la Convención de Lomé, sistematizar las actividades llevadas a cabo y concretar las perspectivas comunes en relación con la UE.

⁷ Alquiler de un medio de transporte. En este caso concreto, hace referencia desde la fábrica hasta el lugar de exportación.

⁸ Sistema de cooperación económica y ayuda entre la UE y los países ACP, permitiendo la exportación de principales productos primarios hacia la UE libres de impuestos.

ANEXOS

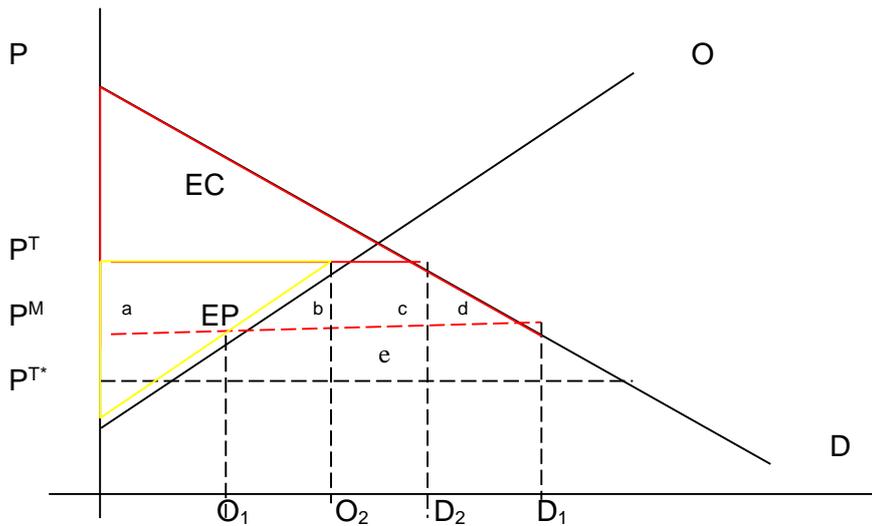
Anexo 1: Clasificación internacional de las medidas no arancelarias

Medidas sanitarias y fitosanitarias
Obstáculos técnicos al comercio
Inspección previa a la expedición y otras formalidades
Medidas de control de los precios
Licencias, contingentes, prohibiciones y otras medidas de control de la cantidad
Cargas, impuestos y otras medidas paraarancelarias
Medidas de financiación
Medidas anticompetitivas
Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
Restricciones a la distribución
Restricciones relacionadas con servicios posventa
Subvenciones (excluidas las subvenciones a la exportación)
Restricciones a la contratación pública
Propiedad intelectual
Normas de origen
Medidas relacionadas con las exportaciones

Fuente: Elaboración propia a través de UNCTAD, (2010)

Anexo 2. Análisis económico de un arancel

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA EN EL SECTOR DEL PLÁTANO A PARTIR DE UN MODELO GRAVITACIONAL



Fuente: Elaboración propia a partir de apuntes Comercio Internacional, Universidad de Cantabria, (2014-2015)

La imposición del arancel a cambio del libre mercado lo que produce es:

- Excedente del Consumidor: Se reduce en a , b , c , d .
- Excedente del Productor: Aumenta en a
- Gobierno: $t * M_2 = c + e$; $M_2 = D_2 - O_2$
- Efecto Total sobre el bienestar: $e - b - d$
donde, e = parte de los ingresos del arancel que no van a pagar los consumidores del país, b = distorsión en la producción. Se llama así porque se considera que los productores producen a un precio muy alto y d = distorsión en el consumo, ya que los consumidores consumirán poco a un precio elevado.

Si $e > b + d$, el arancel tendrá un efecto positivo sobre el bienestar.

Si $e < b + d$, el arancel tendrá un efecto negativo sobre el bienestar.

El arancel óptimo es aquel que maximiza el bienestar de un país. Siempre que el país importador sea una economía grande, el arancel óptimo será > 0 .