



Universidad de Jaén

Facultad de Ciencias Sociales
y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

**EXPORTACIÓN Y
DESARROLLO ECONÓMICO:
EL CASO DE LA BANANA
ORGÁNICA EN LA
REPÚBLICA DOMINICANA**

Alumno: Manuel Francisco Cobo Espantaleón

ENERO, 2020

RESUMEN

A lo largo de la historia, el comercio internacional ha tenido diferentes consecuencias para las naciones que en él han participado. Mientras que su contribución al avance de las más industrializadas es fácilmente palpable, sus efectos en los países menos favorecidos no son siempre tan sencillos de apreciar. En este marco, las exportaciones se han convertido en un importante instrumento para el desarrollo de muchos de esos países que, especializándose en los bienes y servicios donde cuentan con cierta ventaja comparativa, han encontrado en ellas una posible vía de mejora de su nivel de vida. Este trabajo explora la realidad de un mercado tan representativo como es el de la exportación de bananas orgánicas en la República Dominicana, para descubrir cómo dicha actividad ocupa un puesto clave en el desarrollo socioeconómico del país, impactando positivamente en los trabajadores, en las comunidades locales y en el medio ambiente.

ABSTRACT

Throughout history, international trade has had various consequences for the nations that have participated in it. While its contribution to the welfare of the most developed ones is easily noticeable, its effects in the less favoured countries are not always as simple to recognize. In this context, exports have become an important tool for the development of many of these countries that, by specializing themselves in the goods and services in which they have certain comparative advantage, have found a possible way to enhance their living standards. This paper explores these realities through a representative market: the export of organic bananas from the Dominican Republic, and its key role in the socioeconomic development of the country, having a positive impact on the workforce, on the local communities and on the environment as a whole.

AGRADECIMIENTOS

Este Trabajo de Fin de Grado ha sido realizado gracias a la colaboración del Vicerrectorado de Estrategia y Gestión del Cambio de la Universidad de Jaén, la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID) y la Diputación Provincial de Jaén.

Del mismo modo, quisiera agradecer la encomiable ayuda de la Universidad ISA de Santiago de los Caballeros (República Dominicana); en particular, la de Dña. Yanilka Alcántara (directora del Departamento de Investigaciones y Publicaciones) y la de D. Aldo Paula (coordinador del Centro MIPYMES), quienes han aportado el contacto con la empresa entrevistada para la realización del trabajo.

Mis agradecimientos también a la empresa exportadora *Banama* y a sus dos socios fundadores -cuyos nombres no aparecen en el trabajo por motivos de privacidad-, quienes me orientaron sobre el modo más apropiado de enfocar este estudio y me concedieron una larga y fructífera entrevista, una visita a las instalaciones de la empresa y un tour por la región de Mao, una de las principales productoras de bananas orgánicas en la República Dominicana.

Por último, agradecer también los consejos y la buena disponibilidad de mi tutora, Dña. Encarnación Moral Pajares, a lo largo de la realización de esta memoria.

El presente trabajo ha sido realizado con la ayuda y el apoyo de los anteriormente mencionados individuos e instituciones. Pese a ello, las incorrecciones y faltas que en él puedan haber sido cometidas son responsabilidad única y exclusiva del autor.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN.....	3
1.1. OBJETIVOS	6
1.2. METODOLOGÍA	7
1.3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO.....	7
2. MARCO TEÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	9
2.1. LAS TEORÍAS TRADICIONALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL	9
2.1.1. <i>Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo ..</i>	<i>10</i>
2.1.2. <i>Reformulación neoclásica.....</i>	<i>13</i>
2.2. NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	15
2.2.1. <i>Comercio internacional y competencia perfecta: El modelo Heckscher-Ohlin</i>	<i>15</i>
2.2.2. <i>Comercio internacional y competencia imperfecta: innovación tecnológica, economías de escala y diferenciación del producto</i>	<i>18</i>
2.3. LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS PAÍSES MENOS DESARROLLADOS	22
3. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA	26
3.1. CONTEXTO Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA	26
3.2. PRINCIPALES SECTORES DE LA ECONOMÍA DOMINICANA	28
3.2.1. <i>Sector Primario.....</i>	<i>29</i>
3.2.2. <i>Sector secundario.....</i>	<i>30</i>
3.2.3. <i>Sector terciario</i>	<i>30</i>
3.3. SITUACIÓN COMERCIAL Y COMPOSICIÓN DE LA ESTRUCTURA EXPORTADORA	31
3.3.1. <i>Principales destinatarios de las exportaciones</i>	<i>32</i>
3.3.2. <i>Acuerdos comerciales.....</i>	<i>33</i>
4. ACTIVIDAD E IMPACTO DE LA EXPORTACIÓN DE BANANAS ORGÁNICAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA.....	37
4.1. EL MERCADO DE LAS BANANAS	37
4.1.1. <i>Un poco de historia: las «banana wars»</i>	<i>38</i>
4.1.2. <i>Actualidad del mercado de exportación de bananas</i>	<i>40</i>

4.2. IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA EXPORTACIÓN DE BANANAS EN REPÚBLICA DOMINICANA	43
4.2.1. Los inﬂujos semanales de divisa extranjera.....	44
4.2.2. El premio Fairtrade.....	45
4.2.3. La regularización laboral.....	47
4.2.4. El impacto medioambiental	48
4.3. A MODO DE EJEMPLO: CASO DE LA EMPRESA EXPORTADORA <i>BANAMA</i>	49
5. CONCLUSIONES.....	53
BIBLIOGRAFÍA	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: <i>Mapa de las exportaciones de República Dominicana</i>	33
Gráfico 2: <i>Exportación mundial de bananas por región - 2018</i>	41
Gráfico 3: <i>Porcentaje de importación global de bananas en 2018</i>	42
Gráfico 4: <i>Impacto de las diferentes etapas del ciclo de vida de la exportación de la banana orgánica</i>	49

1. INTRODUCCIÓN

Al observar con detalle el recorrido del panorama económico en los últimos siglos, no debe sobresaltar al espectador el papel preponderante del comercio como agente impulsor del desarrollo de ahora grandes naciones que, gracias a éste, han conseguido progresar en lo económico y en lo social de manera extraordinaria. A lo largo de este intenso período histórico, hemos sido testigos también del avance sin precedentes de la globalización, entendida como fenómeno unificador que ha ido destruyendo a pasos agigantados fronteras físicas, culturales, económicas e incluso éticas/filosóficas. Uno de los ámbitos más afectados por este fenómeno ha sido el comercio mismo, ampliándose repentinamente el alcance de los diferentes participantes y construyéndose, no sin dificultades y daños colaterales, un mercado global en el que las distancias materiales han sido recortadas.

Dentro de este marco global, los países han tratado de adaptar sus estructuras comerciales a los cambios contemporáneos, buscando sacar el mayor provecho a los avances técnicos y jurídicos para su propio desarrollo. Estos designios y voluntades han sido analizados a lo largo de la historia por filósofos y economistas de la talla de Adam Smith o David Ricardo, de forma que desde el inicio de la expansión del fenómeno globalizador se han desarrollado diferentes teorías que tratan de explicar las razones y motivos que mueven a los diferentes agentes a participar en el intercambio de bienes y servicios con sus homogéneos. También las empresas, cuyo protagonismo y poder en el escenario económico global ha crecido en estos últimos años de forma insólita, se han subido al carro del avance del comercio internacional, pasando a ser piezas clave en cualquier estudio que se precie sobre los fundamentos teóricos del actuar comercial.

Impulsados por los vientos extensores de poder comercial, los países y empresas con mayor capacidad han llevado este crecimiento al extremo y, ampliando el aforismo clásico «*homo homini lupus*» a la esfera institucional/empresarial, se han convertido en feroces contingentes de una competición en la arena internacional que, como todas las competiciones, resulta en ganadores y perdedores. Del mismo modo, el fenómeno de la globalización antes referido ha provocado que las diferencias entre estos ganadores y perdedores de la carrera comercial se magnifiquen exponencialmente, permitiendo a los

vencedores progresar de manera proporcionalmente mayor que los derrotados, los cuales han visto su desarrollo obstruido ante el inexorable avance de los primeros.

De tal forma, nos encontramos ante un escenario en el que los bienintencionados propósitos que podría tener el comercio internacional se han visto frustrados en pro de la avaricia y el egoísmo -por desgracia, tan amigos de lo humano-. Sin embargo, el potencial benévolo y unificador que el mismo tiene sigue estando presente y constituye la principal motivación para la realización del presente trabajo. Observando desde una postura bien fundada y razonable, es fácil apreciar no pocas injusticias en los diferentes ámbitos del transcurrir diario. Se da por supuesto que para conseguir mejorar la situación en toda su extensión harán falta numerosísimos esfuerzos de personas valientes y comprometidas; sin embargo, con el comercio internacional como medio y las exportaciones como instrumento, no serán pocos los avances que se podrán conseguir hacia un mundo más justo y *bueno, en el buen sentido de la palabra*.

Entendidas como flujo de salida en el ámbito del comercio internacional, las exportaciones pasan a ser, de esta forma, una de las actividades clave de estos intercambios. El exportar supone ampliar el alcance comercial hacia un sinnúmero de posibilidades, entrando en nuevos mercados que permitirán sacar mayor provecho a la producción al contar con un mayor número de clientes. En esta línea, la acción exportadora, enfocada desde el ángulo apropiado, suele reportar una serie de beneficios económicos que suponen un incremento del bienestar de los exportadores. Esta conclusión lógica, sin embargo, no siempre se ha cumplido y no en pocas ocasiones los exportadores no han sido capaces -o no se les ha permitido- sacar el correspondiente provecho de su actividad.

El presente trabajo pretende así realizar un esfuerzo analítico para, una vez observadas las razones y motivos que impulsan a los países y empresas a participar del comercio internacional, tratar de comprender cómo la actividad exportadora ayuda al desarrollo de éstos, pudiendo actuar como potenciadora de los beneficios económicos y sociales que el comercio internacional trae consigo.

Desde los albores del estudio teórico de estos fenómenos, la doctrina ha venido centrando su análisis en los países o regiones más avanzadas, que permitían un mejor acceso a la información disponible y que a lo largo de los años permitieron construir los fundamentos de las teorías clásicas sobre los intercambios comerciales. Grandes economistas como Paul Krugman, sin embargo, se percataron de la gran proporción del

mundo que estaba siendo olvidada en dichos análisis y trataron de reconducir el estudio hacia unos principios más universales y aplicables a un mayor número de participantes. De esta forma, se ha tratado de incluir a los países menos desarrollados en los estudios doctrinales más recientes desde el último siglo, contrariando de tal forma numerosas de las conclusiones de las líneas de estudio anteriores. Sin embargo, el núcleo esencial de las primeras teorías se ha mantenido firme, aunque corregido en muchos de sus pormenores.

En línea con esta propuesta, una de las regiones que ha pasado a formar parte de los análisis recientes por su situación histórica, cultural y geográfica ha sido la de los países del Caribe. Por una parte, a lo largo del trascurso del tiempo encontramos en dichas naciones pasados muy unidos a la historia comercial de otras regiones de la geografía mundial -sobre todo, europeas-, lo cual es de gran interés para el adecuado análisis de los intercambios comerciales. Por otro lado, sus condiciones geográficas les permiten contar con una serie de ventajas para la producción y comercialización de determinados bienes y servicios. De esta forma, el presente estudio focaliza sus esfuerzos en la observación del discurrir de una de estas naciones, como es la República Dominicana.

Del mismo modo, es reseñable el protagonismo de los productos primarios en la cartera de bienes de intercambio de estos países. Aunque esta preponderancia está siendo reducida con el incremento de la externalización de los procesos productivos de otro tipo de bienes más refinados, los productos agroalimentarios siguen ocupando una posición líder en la actividad comercial de estas naciones. Como veremos a lo largo del desarrollo del primer bloque del presente trabajo, cada participante del juego comercial tenderá a especializarse en aquello que le dé mayor rentabilidad o aquello que pueda producir de manera más eficiente. Así, nuestro estudio se centra en este sector agroalimentario, tan predominante en la mayoría de estos países; en concreto, será el mercado de la banana o banano orgánico el objeto de nuestros esfuerzos, ya que ocupa una posición privilegiada en la escala exportadora del país previamente mencionado -la República Dominicana-, además de formar parte de una categoría de productos que, como luego se explicará, cuentan con el potencial transformador de dar ejemplo en un ámbito tan dinámico y vanguardista como es el comercio internacional como medio para el desarrollo.

1.1. Objetivos

El principal objetivo del presente trabajo es llevar a cabo un análisis bien fundado sobre el papel que tienen las exportaciones como instrumento para conseguir un avance en el desarrollo y prosperidad de países y comunidades.

Con el sucinto recorrido histórico que se realizará en el primer bloque, se pretende aglomerar las distintas posiciones doctrinales acerca del comercio internacional: entender por qué los países participan en el intercambio de bienes y servicios entre ellos, abrazar las razones que mueven a los diferentes agentes a especializarse en aquello en lo que tengan cierta ventaja y actualizar las teorías clásicas con otras posiciones más recientes que incluyen relajación de los supuestos de las tradicionales, avances tecnológicos, imperfecciones de distinta índole en los mercados y otras cuantas variaciones que exigen adaptar los modelos a la realidad imperante en cada momento.

El estudio ubica sus esfuerzos posteriores en la República Dominicana, por lo que las pretensiones se enmarcan en la comprensión de los efectos de la exportación en dicho país y en países homogéneos donde pueda ser de aplicación las teorías o conclusiones a las que se llegará al término de estas páginas.

Del mismo modo, al tratarse sobre la exportación de bananas orgánicas, el presente estudio tiene como núcleo el análisis de este mercado en concreto, aunque su aplicación pueda extenderse a otros en los cuales la exportación suponga también una remarcable ayuda al desarrollo. La distinción de fruta orgánica en el presente caso marcará una ventaja competitiva que podrá suponer efectos positivos en la actividad exportadora; esta iniciativa diferenciadora será también objeto de estudio en los siguientes puntos y se pretenderá extraer una conclusión sobre su papel en el marco comercial que aquí se analiza.

Así, es nuestra más sincera pretensión el aportar a la ciencia comercial y económica una perspectiva alternativa sobre el papel de las exportaciones como herramienta de la que poder servirse los países menos desarrollados para prosperar y tratar de recuperar una posición más justa en la escena económica global.

1.2. Metodología

El método procedimental seguido en este trabajo ha sido el del análisis de fuentes secundarias en el capítulo dos, de forma que se ha recorrido la teoría sobre el comercio internacional acudiendo a los textos de grandes autores¹ que han conformado las diferentes líneas doctrinales presentes hasta la fecha, y en el capítulo tres, examinando diferentes documentos oficiales sobre la situación histórico-económica del país objeto de estudio.

Por otra parte, el capítulo cuatro se ha enfocado desde un punto de vista más pragmático, y se ha acudido a fuentes primarias para analizar la situación concreta de la exportación de bananas y, en particular, la empresa *Banama* y su actividad en la región noroeste de la República Dominicana. Las entrevistas llevadas a cabo con los diferentes colaboradores que han permitido la exitosa construcción de este punto han versado sobre los acontecimientos y motivaciones que han posicionado a la empresa exportadora en el lugar que ocupa en la actualidad, y sobre las pretensiones de futuro y valoraciones personales que invaden las preocupaciones actuales de los trabajadores, directivos y todos aquellos afectados de algún modo u otro por la labor exportadora.

Por último, las conclusiones extraídas son fruto del meditar del autor, alimentado por experiencias personales previas y contemporáneas con la realización del presente trabajo, además de por obras que le han supuesto un antes y un después en el entendimiento de la economía en su conjunto, de autores como E. F. Schumacher, Jason Hickel o Enrique Lluch, entre otros.

1.3. Estructura del trabajo

Así las cosas, el trabajo ha quedado dispuesto como se expone de seguido, tratando en todo momento de respetar un hilo organizador que, de forma coherente, siga la lógica discursiva de analizar la situación concreta de un caso en particular a partir del estudio de ámbitos más amplios de los que deriva. De esta forma, la estructura del presente trabajo es la siguiente;

¹ Entre ellos, cabe destacar la ingente labor sintetizadora llevada a cabo por el profesor Óscar Bajo en su obra *Teorías del Comercio Internacional* (1991), además de los elocuentes textos de Paul Krugman

- a) En el capítulo segundo, se realizará un recorrido general acerca de las distintas teorías del comercio internacional para poner al tanto al lector sobre las razones y motivos que dan luz a tal fenómeno y dar sustento doctrinal a las ideas que posteriormente se expondrán. Tal recopilación será completada con concreciones que acercan este análisis abstracto al caso que nos ocupa, como es la del caso especial de los países menos desarrollados².
- b) El capítulo tercero expondrá una visión panorámica de la situación del país objeto de este trabajo, la República Dominicana. Es menester tratar aquí los hitos históricos y socioculturales que le han conducido a ocupar la posición que actualmente ocupa en la esfera internacional, además de analizar de forma más técnica las particularidades de su estructura económica y comercial para entender su evolución y hallar sus puntos de mejora. Se dará también mayor peso a los esfuerzos analíticos relacionados con el sector agroalimentario por ser de especial interés para nuestro estudio.
- c) En el capítulo cuarto, cuerpo central de este trabajo y principal aportación al estado de la ciencia contemporáneo, se concretará el análisis en el mercado exportador de bananas haciendo referencia a la evolución histórica del mismo -con hincapié en episodios como la *Guerra de la banana*-, y al estado actual del mercado. Se presentará también aquí, a modo de ejemplo, la situación de la empresa dominicana *Banama*.
- d) Por último, en el capítulo quinto se extraerán una serie de conclusiones derivadas del análisis realizado y se tratará de configurar un avance en el entendimiento de la actividad exportadora como instrumento de desarrollo haciendo referencia al caso particular de la exportación de bananos orgánicos por parte de *Banama* en la República Dominicana.

² Para lo cual se seguirá, principalmente, la línea de estudio del profesor Paul Krugman (ver Bibliografía)

2. MARCO TEÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Con el objeto de comenzar situando al lector en posición adecuada para abordar correctamente el tema de las exportaciones como instrumento de desarrollo, se exponen en este segundo capítulo las principales teorías que han tratado de explicar por qué los diferentes países participan en el comercio internacional.

Para ello, nos ocuparemos primero de las líneas teóricas dominantes desde el inicio del estudio de esta disciplina hasta mediados de los años ochenta del siglo pasado, las cuales se basan en la existencia de competencia perfecta en los mercados mundiales de bienes y factores, y que sitúan las distintas dotaciones de factores de cada país y las distintas intensidades con que los utilizan como principales motivos para el intercambio internacional de bienes. Seguidamente, trataremos las teorías más modernas desarrolladas desde la segunda mitad del siglo XX y que, con base en las tradicionales, introducen la existencia de elementos de competencia imperfecta que creen presentes en los mercados internacionales, los cuales darían lugar al intercambio de productos similares entre países con parecidas dotaciones factoriales.

Iremos recorriendo así el transcurso de la teoría del comercio internacional haciendo hincapié en las ideas que más de cerca afecten al tema central de este trabajo. Con este propósito, terminará este capítulo analizando una línea de estudio que centra sus esfuerzos en la ampliación del campo de aplicación de la teoría hacia países menos desarrollados, al considerarlos de enorme peso e importancia en el comercio internacional.

2.1. Las teorías tradicionales sobre el comercio internacional

La *Teoría clásica del comercio internacional* fue elaborada por los economistas Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill en el lapso de tiempo que va de 1776, con la publicación de la conocida obra de Smith *La riqueza de las naciones*, a 1848, con la obra fundamental de Mill, *Principios de economía política*. Entre dichas fechas se publicó la primera edición de *Principios de economía política y tributación* (1817), de David Ricardo (TORRES GAYTÁN, 1977).

Las principales ideas que inspiraron a estos autores ahondaban sus raíces en el empirismo, en los enciclopedistas franceses y en la filosofía de la ilustración -sintetizada por Kant en su famosa cita «ten el valor de servirte de tu propia razón». El fenómeno del *liberalismo* invadió en esta época todas las esferas de la vida social; entre ellas, la economía política, en la que se estaba gestando el comercio internacional. Así, tras la superación de los preceptos mercantilistas -que dieron origen al capitalismo comercial defensor del libremercado interno y del proteccionismo frente al exterior-, se hizo evidente la necesidad de ampliar el mercado y los principales teóricos defendieron el comercio exterior libre de trabas en pro de la industrialización de Inglaterra y Francia.

En este marco, las principales aportaciones de los autores de esta teoría clásica, que guiarán las líneas de estudio que posteriormente se expondrán, fueron (a) El posicionamiento del egoísmo individual como centro impulsor de la actividad económica en sustitución de la intervención del Estado, (b) El impulso del libremercado entre países y la libre competencia en lo interno, (c) La consideración del trabajo como único factor que generaba factores económicos, (d) El enfoque de su atención sobre el estudio de la mercancía, y por último (e) La elaboración de una teoría del comercio internacional basada en principios científicos y orgánicamente sistematizados.

2.1.1. Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo

Fue el economista escocés Adam Smith el primero en ofrecer una aproximación de la economía política clásica al comercio internacional³. Su **teoría de la ventaja absoluta** afirma que un país exportaría aquellas mercancías en las que tuviera una ventaja absoluta de costes -aquellas cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en otro país-, e importaría aquellas en las que tuviera desventaja absoluta de costes, consiguiendo así un incremento del bienestar del país y del mundo en su conjunto por el aumento en eficiencia. De esta forma, el país en cuestión podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tuviera ventaja absoluta -especialización

³ Previamente, algunos autores habían hecho referencia a las ventajas de la división del trabajo, pero en el interior de un país, especialmente William Petty.

internacional del trabajo-, lo cual conllevaría un incremento en la producción mundial, compartido por todos los países participantes en el comercio.

Smith quiso extender su teoría al mundo entero, pues con la generalización de la división internacional del trabajo a muchos países se obtienen dos ventajas: mayor volumen al mismo costo en trabajo, y cada país puede, a través del intercambio, abastecerse de mayor variedad de mercancías y a precios menores (TORRES GAYTÁN, 1977). Smith reconocía que, *«mientras las ventajas existieran, sería más provechoso para un país especializarse e importar lo que por sí mismo produciría a costos y precios mayores»* (SMITH, 1776).

De esta forma, el mérito de Adam Smith fue el presentar por vez primera un estudio sistemático de la economía política y, en materia de comercio internacional, demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre ellos.

Sin embargo, como señaló el economista londinense David Ricardo, aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto a otro país, si los costes relativos -coste de un bien medido en términos de otro bien- son diferentes, el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. De esta forma, *«para que el comercio internacional aumente el bienestar de los países que lo practican no es necesario que existan diferencias absolutas de costes entre los países, sino que es suficiente el que dichas diferencias de costes sean relativas»* (BAJO, 1991). El propio David Ricardo, *«agudo espíritu observador aunque poco elegante como escritor»*⁴, adelanta un ejemplo sencillo en su obra para comprender la formulación de su teoría de la ventaja competitiva: *«dos hombres pueden hacer zapatos y sombreros y ser uno superior al otro en ambas ocupaciones; pero el primero haciendo sombreros puede aventajar al segundo en un 20 por 100, y haciendo zapatos en un 33 por 100, en este caso ¿no sería interesante para ambos que el primero hiciera zapatos únicamente y el segundo sombreros?»* (RICARDO, 1821).

Por lo tanto, siguiendo la tesis de Smith previamente explicada sobre la especialización internacional del trabajo, la nación menos eficiente debería especializarse

⁴ Ricardo Torres Gaytán describe a David Ricardo como *el más profundo y penetrante de los cuatro economistas clásicos, agente de bolsa y hombre práctico, fue quien mejor comprendió la realidad inglesa de su tiempo y es el autor sin el cual no se concibe la escuela clásica en materia económica*. Teoría del comercio internacional, 1972 (p. 74).

en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior –bien en el que tendrá ventaja comparativa-. Este razonamiento sobre la **Ley de la ventaja comparativa** fue explicado por Ricardo en un sencillo ejemplo con dos países con los que guardaba especial relación, Inglaterra (nación que le vio crecer) y Portugal (país de proveniencia de su familia), y dos bienes (paño y vino);

	Portugal	Inglaterra
Vino (horas/unidad vino)	80	120
Paño (horas/unidad paño)	90	100

Fuente: elaboración propia en base a (RICARDO, 1821)

Portugal tiene la ventaja absoluta en la producción de sendos bienes al contar con una necesidad menor de mano de obra en ambos, lo cual significa una mayor productividad de la mano de obra en dicho país en los dos productos. De acuerdo con la teoría de la ventaja absoluta, se llegaría a la imposibilidad de un comercio mutuamente beneficioso entre Portugal e Inglaterra. Sin embargo, según la teoría de Ricardo, lo importante es centrar la atención en los diferentes grados de ventaja en los distintos bienes. En Portugal el paño, en términos de vino, es más caro y en Inglaterra el vino resulta más caro, en términos de paño. De forma que, si Portugal se especializa en la producción de vino e Inglaterra en paño, Portugal obtendría por su vino hasta 1,2 unidades de paño si comercia con Inglaterra (en vez de 0,88 unidades de paño sin comercio internacional); del mismo modo, Inglaterra obtendría por su paño 1,125 unidades de vino como resultado del comercio con Portugal (frente a las 0,83 unidades de vino que obtendría sin comercio) (GONZALEZ BLANCO, 2011).

Los supuestos utilizados en su formulación numérica fueron, pues, los siguientes: (a) Existen solamente dos países y dos productos, (b) Se cumple la teoría del valor trabajo -el número de horas que cueste producir una mercancía determinará su precio- y el trabajo se supone completamente móvil en el interior de un país pero completamente inmóvil entre países, (c) Los costes unitarios son constantes, (d) No existen costes de transporte ni ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías.

Los estudios hasta aquí presentados aplicaban la teoría de la ventaja comparativa para explicar la dirección de los flujos internacionales de mercancías. Sin embargo, no permitían determinar la relación de precios a que se intercambiaban dichas mercancías en el mercado internacional -relación real de intercambio-; *«todo lo más que señala es que la relación real de intercambio se encontrará entre las relaciones de precios nacionales en la situación de autarquía que, de acuerdo con la teoría del valor trabajo, coinciden con los ratios de costes»* (BAJO, 1991).

Con el fin de determinar dicha relación de precios, era necesario contar también con la demanda en el modelo ricardiano, que contemplaba únicamente el lado de la oferta. Esta tarea fue llevada a cabo por el último de los economistas clásicos -**John Stuart Mill**- quien centró su empeño en definir los factores o fuerzas que determinaban la relación real de intercambio entre los países. Según J.S. Mill, la relación real de intercambio vendrá determinada por la **demanda recíproca**, en virtud de la cual *«la relación real de intercambio de equilibrio sería tal que, para cada mercancía, la demanda de importaciones de un país y la oferta de exportaciones del otro país se igualasen; si esto no sucediera, el precio de la mercancía en exceso de oferta descendería hasta que se alcanzase una relación de precios de equilibrio»* (BAJO, 1991).

De esta formulación se extrae la conclusión de que la relación de intercambio será más favorable para un país cuanto más fuerte y elástica sea la demanda externa por los productos en los que tiene ventaja relativa y cuanto menos elástica e intensa sea la propia demanda por los productos importados.⁵

2.1.2. Reformulación neoclásica

Como ha sido anteriormente expuesto, uno de los supuestos fundamentales en los que se basaban los clásicos era la teoría del valor trabajo, doctrina muy criticada por lo irreal de sus suposiciones ya que situaba al trabajo como único factor productivo empleado, dando por hecho que éste fuera homogéneo y que existiera competencia perfecta entre los trabajadores. Como parece obvio, dichos supuestos se apartaban de la realidad, pues ni el trabajo es homogéneo (existen diferencias en las retribuciones) ni es el único factor de producción. Comprendido esto por los economistas posteriores a los

⁵ P.T. Ellsworth, en su obra *Comercio internacional, en Teoría*, expone de manera más dilatada y clara la conclusión inferida en este párrafo.

clásicos⁶, hizo que las aportaciones siguientes se basaran, precisamente, en el abandono y relajación de las hipótesis iniciales.

De esta forma, la teoría de la ventaja comparativa pasó a ser reformulada en términos de **teoría del coste de oportunidad**, introducida por vez primera por Gottfried Haberler en 1936 y que permite, hasta cierto punto, eludir los problemas comentados. En virtud de esta teoría, los costes de producir una mercancía vendrían dados, no por la cantidad de unidades de trabajo que incorpora, sino por la producción alternativa a la que se ha de renunciar para permitir la producción de la mercancía en cuestión; así, el coste de oportunidad de un bien pasa a ser la cantidad de un segundo bien que debe sacrificarse para liberar los suficientes factores de producción para poder producir una unidad adicional del primer bien. De esta forma, «*ni el trabajo es el único recurso ni se supone que éste sea homogéneo – el país con el coste de oportunidad más bajo para un bien tiene una ventaja comparativa en ese bien y una desventaja comparativa en el otro bien*» (GONZALEZ BLANCO, 2011).

Para abordar correctamente esta teoría, podemos hacer referencia a ciertos instrumentos microeconómicos como son la *frontera de posibilidades de producción* (también llamada *curva de transformación*), la cual muestra las diversas combinaciones alternativas de dos bienes que un país puede producir utilizando plenamente todos sus factores de producción de la manera tecnológicamente más eficiente posible.

Así las cosas, la pendiente de la curva de transformación representa la tasa marginal de transformación, la cual hace referencia a la cantidad de un bien X que el país debe sacrificar para obtener una cantidad adicional del bien Y. Al igual que en la teoría precedente, se mide así el coste de producir un bien en términos de otro. Sin embargo, la ventaja que aporta esta teoría de los costes de oportunidad es que, a pesar de poder obtener los mismos resultados, llega a ellos con axiomas más realistas (HELLER, 1968).

Por último, la doctrina neoclásica se percató de que la demanda jugaba también un papel fundamental en los intercambios comerciales internacionales y había sido soslayada en el análisis clásico, únicamente referida por el último de ellos. De esta forma, introducen las *curvas de indiferencia social* para indicar las fuerzas de la demanda

⁶ Los economistas que escribieron después de J.S. Mill, sin romper con las bases de Hume, Smith, Ricardo y Juan Bautista Say, se les conoce como los *neoclásicos*. Estos fueron numerosos y cubrieron el período posterior a la obra fundamental de Mill *Principios de la economía política* hasta el final de las obras de Pigou en 1932, considerado el último autor destacado de los neoclásicos.

contenidas en los gustos de la comunidad, completando así la línea de pensamiento iniciada por J.S. Mill.

2.2. Nuevas teorías del comercio internacional

A pesar de la reformulación neoclásica de la teoría tradicional de la ventaja comparativa, el principal escollo de la teoría clásica - ¿de dónde provenía la susodicha ventaja? - siguió sin resolverse. Esto dio lugar a la aparición de explicaciones sobre el origen de la ventaja comparativa destacando, entre todas ellas, la propuesta por los economistas suecos Eli Heckscher, en 1919, y su discípulo predilecto Bertil Ohlin, en 1933.

2.2.1. Comercio internacional y competencia perfecta: El modelo Heckscher-Ohlin

La aportación de estos dos economistas ha tenido una influencia decisiva para determinar la causa del comercio internacional. Primero Heckscher y después Ohlin, desarrollaron su teoría sobre las bases de las clásicas, pero dando un paso más y llegando a la conclusión de que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de las diferencias de costes comparativos y, por lo tanto, del intercambio. El propio Heckscher (1950) afirmaba que *«los requisitos previos ara que se inicie el comercio internacional pueden quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos»*.

En su versión más simple, el modelo Heckscher-Ohlin (en adelante, modelo H-O), parte de una formalización que utiliza dos países (A y B), dos productos (X e Y) y dos factores productivos (K y L). En este teorema, el factor productivo K representa al capital, desmonopolizando el papel protagonista que el trabajo tenía como único factor productivo en los anteriores modelos. Además, el modelo H-O adopta los siguientes supuestos: (a) Existe competencia perfecta en los mercados de factores y productos, siendo los bienes perfectamente movibles entre los países y los factores productivos móviles únicamente dentro de cada país; (b) No hay inversión factorial, es decir, la diferente intensidad factorial de los bienes no cambia de un país a otro; (c) Los factores productivos, cuya oferta viene dada y son de idéntica calidad en ambos países, se utilizan

con distintas intensidades en la producción de cada bien; (d) Por el lado de la demanda, las preferencias de los agentes se suponen idénticas y homotéticas⁷.

A partir de estos supuestos, como bien resume el profesor Óscar Bajo, se deduce el teorema Heckscher-Ohlin de la siguiente manera: un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso. Ello se debería a que el país en el que un determinado factor fuera relativamente abundante, podría producir el bien que utiliza más intensivamente dicho factor a un menor precio relativo, en términos de otro bien, por lo que tendería a exportarlo, y viceversa.

De este teorema que en líneas generales ha sido en el párrafo superior expuesto, se han deducido otras tesis básicas que suponen importantes implicaciones para las retribuciones de los factores. Entre ellas encontramos el *teorema de la igualación de los factores*, que deriva de la demostración de Samuelson a finales de los años cuarenta y según el cual el libre comercio internacional iguala, además del precio de los productos, el precio de los factores productivos, tanto absoluto como relativo, haciendo del comercio un vehículo para la movilidad internacional de factores.

Por otro lado, Los efectos del comercio internacional y de la protección sobre la distribución de la renta son tratados por el *teorema de Stolper-Samuelson*, que postula que un aumento del precio relativo de uno de los dos bienes (que sucedería si se impone, por ejemplo, un arancel) incrementa la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción de ese bien y disminuye la retribución real de otro factor.

Por último, el *teorema de Rybczynski* afirma que, manteniéndose los precios de los bienes constantes, un aumento en la oferta de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad y una disminución de la producción del otro bien.

En suma, la teoría de H-O deriva una serie de proposiciones relativas a las ganancias del comercio, de acuerdo con las cuales el comercio internacional produciría un aumento del bienestar de los países que lo llevan a cabo. Sin embargo, este modelo parece obvio únicamente para los bienes basados en recursos naturales, pero no lo es para

⁷ Este término se refiere a que, dados unos mismos precios de los bienes, en ambos países se consumirán los dos bienes en las mismas proporciones, independientemente del nivel de renta.

explicar las ventajas comparativas en la producción industrial. Esto explica los numerosos intentos que pretenden contrastar empíricamente el modelo H-O.

La primera y más importante contribución en este sentido fue la realizada por Wassily Leontief en 1953, quien demostró que, en contra de lo que inicialmente se creía, Estados Unidos importaba más bienes capital-intensivos que los que exportaba. La **paradoja de Leontief**, como posteriormente se conoció, guio los resultados de numerosos estudios empíricos del modelo H-O, y afirmaba lo siguiente: *«el resultado según el cual la intensidad factorial de los bienes que un país exporta e importa no se correspondería con la abundancia factorial relativa que cabría presumir de acuerdo con las dotaciones factoriales efectivas de dicho país»* (LEONTIEF, 1953).

Esta paradoja ha conllevado que numerosos autores hayan tratado de darle una explicación, buscando diferentes motivos por los que pueda encajarse la situación anteriormente mencionada en países como EEUU y muchos otros a los que se amplió el estudio empírico y dieron resultados del tipo Leontief.⁸ El propio J. Bhagwati (1969) reconoce que *«la verosimilitud de las proposiciones del modelo de H-O es tan poderosa que se dedicaron esfuerzos en la tarea de salvarlos de la refutación que había surgido de los trabajos de Leontief»*.

Para dar fin a este capítulo, cabe seguir la línea argumental del profesor Bajo, el cual concluye que una reformulación apropiada del teorema H-O debería hacerse en términos del contenido factorial de las exportaciones e importaciones, y no en términos de los bienes intercambiados. Para ello, entiende necesaria una definición de abundancia factorial aplicable en un contexto multidimensional. De esta forma, se llegaría a la versión del teorema conocida como *teorema de Heckscher-Ohlin-Vanek*: *«un país exportaría los servicios de los factores abundantes e importaría los servicios de los factores escasos»*. (VANEK, 1968). De tal forma, se *«subrayaría el hecho de que lo que realmente se intercambiaría en el comercio internacional serían los servicios de los factores productivos incorporados en los bienes, donde éstos no constituirían sino un mero envoltorio de dichos servicios»* (BAJO, 1991).

⁸ Véase Baldwin (1971), Stern y Maskus (1981), Deardoff (1984), Bowen et al. (1987) o Feenstra (2004).

2.2.2. Comercio internacional y competencia imperfecta: innovación tecnológica, economías de escala y diferenciación del producto

Del anterior análisis se deriva la conclusión de que el comercio internacional, en virtud de la teoría de la ventaja comparativa, sería mayor cuanto mayor fuesen las diferencias (en tecnología o en dotaciones factoriales) entre los países. Sin embargo, tras la Segunda Guerra Mundial se observa la tendencia estadística contraria; un crecimiento del comercio internacional produciéndose sobre todo entre países con dotaciones factoriales similares. Por otra parte, una gran proporción de este comercio preponderante es liderado, principalmente, por flujos comerciales de productos diferenciados dentro de los mismos sectores o industrias, lo cual constituye el fenómeno conocido como *comercio intraindustrial (CI)*.⁹

Estas digresiones que separan la realidad del comercio internacional de las bases teóricas propuestas hasta la fecha han supuesto la consideración de otros factores para el desarrollo de las nuevas teorías que tratan de explicar la realidad del asunto. Entre estas separaciones, encontramos el ya mencionado comercio intraindustrial, extensamente criticado por opiniones doctrinales que lo consideran un fenómeno puramente estadístico. Sin embargo, son numerosas las comprobaciones empíricas que le han dado firme entidad, siendo los principales factores que lo explican los siguientes: (a) Existe un CI que puede ser explicado por la ventaja comparativa, cuando se comercian productos sustituibles en su consumo pero diferenciados en sus inputs; (b) El factor considerado clave, sobre el que volveremos más adelante, es la diferenciación de productos; (c) Las economías de escala también constituyen un importante pilar de las irregularidades que sufren los mercados internacionales; y (d) La innovación y diferencias tecnológicas que han conducido a una serie de modelos neotecnológicos que se explicarán en los párrafos venideros. A todo esto se le suma también la inevitable dificultad a la hora de definir las intensidades factoriales de cada país para el posterior cálculo de las estimaciones de los flujos comerciales, lo cual contribuye del mismo modo a que sea difícil reconciliar la realidad fáctica con el modelo H-O, basado en las dotaciones factoriales de cada país.

Pasamos, pues, a profundizar brevemente en la consideración de cada uno de estos factores clave para acercar el análisis teórico a la realidad del comercio internacional, para comprender así la adecuación de los nuevos modelos que, con base en los antiguos,

⁹ Véase Verdoon (1960) o Grubel (1970)

actualizan sus supuestos y les aportan mayor verosimilitud. Lo que precisamente hacen estos nuevos modelos es que, teniendo en cuenta lo expuesto hasta ahora, relajan los supuestos del modelo de competencia perfecta estudiado previamente para tratar de explicar las principales tendencias del comercio internacional en sus diferentes aspectos.

En cuanto a las **economías de escala**, nos dejan ver fácilmente cómo la presencia de rendimientos crecientes a escala internos a las empresas constituye de forma autónoma un motivo para que exista comercio internacional, pues éste amplía el mercado de salida de los bienes en los que cada país tenga producción con rendimientos crecientes a escala (bienes en los que se habrá especializado, según la teoría de especialización internacional del trabajo).

Por su parte, la **diferenciación del producto** ha adquirido una importancia extraordinaria en el comercio internacional al explicar el fenómeno del comercio intraindustrial, detalladamente estudiado a partir, de la formación de uniones aduaneras - en particular, la Comunidad Económica Europea-. Uno de los primeros modelos en desarrollarse en esta línea fue el conocido como *dumping recíproco* (BRANDER Y KRUGMAN, 1983), en el que se justifica la existencia de comercio intraindustrial debido a los mercados segmentados en los que se practica la discriminación espacial de precios y donde existe rivalidad competitiva al estilo de Cournot, pues se exportaría e importaría un mismo producto siempre que el coste unitario de transporte sea inferior al margen del precio sobre el coste. Anteriormente, Burenstam Linder (1961) había formulado su tesis sobre las razones de los intercambios internacionales de productos manufacturados, el cual concluyó que la explicación no viene por las diferentes dotaciones factoriales, sino por la estructura de la demanda; los gustos tienden a ser similares en países con renta per cápita similar.

A raíz de esto, se desarrollan una serie de modelos para dar fundamento teórico a lo expuesto hasta aquí. Surgen así, por un lado, los modelos de *diferenciación horizontal* del producto, donde los bienes se diferencian a partir de atributos particulares siendo de similar calidad, y que acepta dos supuestos; (a) que existe diferenciación de producto y demanda para toda la gama de variedades, y (b) que cada variedad del producto diferenciado se produce con economías de escala. En este caso, «*el comercio internacional sería una forma de ampliar el mercado y permitir la explotación de las economías de escala, y aparecería, aunque los países tuvieran los mismos gustos, la misma tecnología y las mismas dotaciones factoriales*» (BAJO, 1991). Por otro lado, se

han propuesto modelos de *diferenciación vertical* del producto (basada en la calidad de los bienes) que concluyen que el comercio internacional llevaría a una disminución del número de variedades ofertadas, al incrementar los costes variables medios con la calidad de los productos; el bienestar de los países aumentaría con el comercio al reducirse los precios y aumentar la calidad de los productos.

Otro grupo de teorías son las denominadas **teorías neotecnológicas**. Éstas constituirían una variable de la teoría clásica ricardiana, en la que las diferencias internacionales en las condiciones tecnológicas pasarían a ser la fuente de la ventaja comparativa y el comercio internacional. Los principales modelos de esta clase son: (a) el *modelo del desfase tecnológico*¹⁰, según el cual un país que disfruta de cierta ventaja tecnológica en la producción de un bien tenderá a exportarlo; y (b) el *modelo del ciclo del producto*¹¹, que identifica diversas etapas en la vida de un producto (nuevo, maduro y estandarizado) a lo largo de las cuales será producido en diferentes áreas geográficas para reducir costes y ganar en eficiencia.

Estas nuevas teorías remarcan la importancia de las decisiones adoptadas en el seno de las empresas envueltas en el comercio internacional, tanto para la introducción y difusión de innovaciones, como para la opción entre exportar o invertir en el extranjero. Las empresas pasan, de esta forma, a incrementar su protagonismo en el juego comercial y se empieza a vislumbrar la relación entre la organización industrial y el comercio internacional. De esta forma, podemos añadir a lo previamente expuesto la consideración del papel de las **empresas multinacionales**. Helpman desarrolló un modelo en 1984 que *«partía de la existencia de una serie de inputs específicos a una empresa que pueden ser utilizados en plantas productivas situadas en países diferentes a aquel donde dichos inputs se emplean»* (BAJO, 1991). De esta forma, aparecerían empresas multinacionales por las diferentes remuneraciones relativas de los factores productivos. Siguiendo esta misma lógica, se crearía también un comercio intra-empresa para que las multinacionales pudiesen transferir sus inputs de unos lugares a otros.

Hasta aquí hemos presentado un sucinto estudio de cada uno de los factores que hacen imperfecta la competencia en los mercados globales y cómo cada uno de ellos afecta al comercio internacional. Todos estos argumentos fueron inmejorablemente

¹⁰ Véase Posner, 1961

¹¹ Véase Vernon, 1966

tratados en la obra de Helpman y Krugman de 1985 (HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985)). Tras estos brillantes estudios, se ha ido completando la comprensión de los elementos que perfilan el comercio internacional con aportaciones centradas en dos áreas principales: la relación entre el comercio internacional, la innovación tecnológica y el crecimiento económico; y la localización de las actividades económicas o «geografía económica», sobre la que hablaremos más adelante.

En primer lugar, la innovación tecnológica ha pasado a considerarse una actividad productiva más, cuya difusión produce una serie de externalidades positivas que favorecen el desarrollo de la productividad de las empresas. La doctrina que más ha desarrollado esta línea ha concluido una relación positiva entre el aumento del comercio internacional y el incremento de la inversión en investigación, explicada por el aumento del tamaño de mercado que el primero conlleva y que permitiría aprovechar mejor los rendimientos a escala en I+D, evitando investigaciones redundantes sobre la misma materia. En lo que nos interesa, estos efectos producirían un cambio en la asignación de los recursos, pues se vería modificada en función de las ventajas comparativas de los distintos países.

Por otra parte, el fenómeno antes citado de la «geografía económica» es de gran interés al respecto de este trabajo pues canaliza de forma gráfica cómo la producción de cada bien tendería a localizarse de forma natural en lugares donde pudiera aprovechar al máximo las economías de escala, dependiendo en última instancia de aspectos históricos o incluso accidentales. Esta línea se enmarca en la idea propuesta por Krugman de que *«la teoría del comercio internacional no sería sino un caso particular de la teoría de la localización, cuando las distintas áreas geográficas están sometidas a jurisdicciones políticas diferentes»* (KRUGMAN, 1993). Esta concentración geográfica vendría explicada, según Paul, por las economías de escala, los costes de transporte y el nivel de demanda -relacionado con el porcentaje de la población ocupada en la industria-.

Por último, desde finales de los años 90 hasta la fecha actual, se han desarrollado modelos que centran su consideración alrededor de la importancia de la heterogeneidad de las empresas en los mercados globales. Desde los primeros trabajos de A.B. Bernard y J.B. Jensen en 1995¹², se ha venido demostrando empíricamente que la actividad

¹² BERNARD, A.B. y JENSEN, J.B. (1995): *Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing 1976-87*. Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics.

exportadora ha estado concentrada en un porcentaje pequeño de empresas y que éstas son, generalmente, más productivas. En la primera década de este siglo se siguen obteniendo resultados similares, «considerando que los países difieren en la abundancia relativa de factores, que las industrias varían en intensidad factorial y que las empresas tienen diferentes productividades»¹³ (GONZÁLEZ BLANCO, 2011). Encajando estas conclusiones con la «geografía económica» previamente analizada, los resultados obtenidos en esta línea desplazan los recursos no hacia los lugares con mayor dotación de recursos, sino hacia las empresas con más altas productividades, conllevando un aumento en la productividad global de toda la industria. Un último efecto de este fenómeno sería la expulsión gradual de las empresas menos productivas, al tener que hacer frente a un precio cada vez mayor de sus *inputs*, derivado del aumento de demanda que la expansión de la producción de las empresas exportadoras conlleva.

2.3. La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados

Una vez planteadas y comprendidas las principales teorías explicativas del comercio internacional, es hora de aterrizar el análisis al sujeto principal de este estudio: los países «menos desarrollados», que harán uso de las exportaciones como instrumento de desarrollo en el marco del comercio internacional. Con este fin, se presentará en este apartado las principales características de estos países y cómo éstas influyen en sus relaciones comerciales, para después centrar el estudio en las particularidades de la República Dominicana, país en el que este trabajo centra sus esfuerzos y sobre el que tratará el capítulo siguiente.

Las razones por las que los esfuerzos doctrinales se han focalizado tradicionalmente en los países más desarrollados y en el comercio Norte-Norte son varias y diversas. No entraremos aquí en un juicio particular sobre dichas motivaciones, pero sí presentaremos algunas explicaciones de las más relevantes hasta ahora. La que consideramos más relevante, de Paul Krugman, expone que la primacía de los intereses económicos de los países más desarrollados les ha hecho prevalecer sobre sus homólogos en vías de desarrollo; «No sabemos si la ausencia de aplicaciones de la

¹³ Véase BERNARD, REDDING y SCHOTT (2007)

nueva teoría a los países menos desarrollados refleja una ausencia genuina de aplicabilidad, o más bien un sesgo de la agenda de investigación. [...] El conocimiento del comercio y la política comercial del mundo menos desarrollados requiere que se consideren los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta en igual o mayor medida que en el análisis del comercio del mundo desarrollado. Si la investigación no ha aclarado todavía esta situación, se debe a que los problemas de los países avanzados han agotado temporalmente la capacidad de los economistas que trabajan en este campo.» (KRUGMAN, 1986). Pese a que en los últimos años cada vez más se ha ampliado la actividad doctrinal hacia nuevos horizontes comerciales, esto puede explicarse por el aumento de la importancia de algunos países en vías de desarrollo en el comercio internacional.

Como hemos visto en los últimos párrafos del apartado anterior, las nuevas teorías del comercio internacional no rechazan la idea tradicional de la ventaja comparativa como uno de los determinantes del comercio, sino que la complementan. Algunos de los elementos que se añaden a las teorías tradicionales son los efectos de los rendimientos crecientes a escala -manifestados en el comercio intraindustrial-, el papel de la política comercial en sus consecuencias respecto al poder de mercado de las empresas nacionales y extranjeras, o la política comercial estratégica -esfera más polémica de la nueva teoría comercial-. En cuanto a este último elemento, las conclusiones a las que ha llegado la doctrina son muy dispares: autores como Brander y Spencer (1983, 1984 y 1985) demuestran que, en caso de haber competencia de Cournot, los subsidios a la exportación supondrán un incremento del ingreso nacional; Venables y Smith (1986), por su parte, demuestran que los aranceles son óptimos para las industrias objeto de su estudio, pero las ganancias de bienestar correspondientes son muy escasas.

Para abordar mejor este enfoque, y aplicar las teorías y sus modificaciones vistas hasta aquí a los países «menos desarrollados», es necesario entender las características que hacen a estos países diferentes al resto y que, precisamente, servirán para personalizar la aplicación del marco teórico a cada caso particular. Con tal fin, seguiremos aquí la estructura adoptada en el ya citado artículo de Krugman (1986), que se centra principalmente en cuatro particularidades -el tamaño de estos países, su especialización en la exportación de productos primarios, la diferencia en las dotaciones factoriales y la sustitución de importaciones como vía para promover el crecimiento económico-.

El *tamaño*¹⁴ de los mercados de productos manufacturados en países menos desarrollados suele ser generalmente *pequeño* -ya sea porque el país en sí es pequeño o porque la población sea pobre y se encuentre en los segmentos iniciales de la curva de Engel-. Esto conlleva una serie de inconvenientes, pero también algunas ventajas como una preferencial capacidad negociadora al poder conseguir mejores concesiones por parte de las empresas extranjeras, pues serán menos lesivas que cuando se conceden a países grandes. De acuerdo con Krugman, estos países deben, en virtud de su pequeño tamaño, enfocar sus esfuerzos hacia el poder de monopolio interno de sus empresas nacionales y hacia la extracción de la renta de las extranjeras.

En cuanto a la *especialización* de estos países *en productos primarios*, este axioma se ha vuelto cada vez más dudoso en el transcurso de los últimos años. Países que antes se dedicaban casi exclusivamente a la exportación de productos agroalimentarios se han convertido en importantes exportadores de productos manufacturados de alta tecnología o de servicios especializados. Bien es cierto que, pese a esta actual corriente, la mayoría de estos países mantienen una estructura productiva centrada en bienes primarios y, los que lideran la deriva tecnológica, aún mantienen una estructura comercial en la que los bienes primarios conservan un importante peso. Krugman llega a la conclusión de que *«las economías de escala y el fenómeno asociado a la especialización arbitraria desempeñan en el comercio de productos primarios un papel mayor de lo que suele creerse, ya que no hay realmente ninguna exportación sin procesamiento»*. De esta forma, si a la ventaja comparativa que estos países siempre han tenido para la producción de bienes primarios se le suma el elemento adicional arbitrario, podemos entender su especialización en este tipo de productos.

Si analizamos las *diferencias en los recursos*, es apreciable el predominio del comercio intraindustrial entre países desarrollados -sin ventaja comparativa- y del comercio interindustrial entre países desarrollados y países «menos desarrollados» -con ventaja comparativa-. Aceptando también que los países avanzados son más ricos, el comercio Norte-Norte es mayor que el Norte-Sur, y éste a su vez mayor que el Sur-Sur. Para los países «menos desarrollados», esto significa que el comercio internacional

¹⁴ Al referirnos aquí al *tamaño* de los países, lo haremos desde una visión amplia del concepto que se justifica más en términos económicos que geográficos o demográficos (por ejemplo, en consideración del PNB u otros indicadores económicos).

supone intercambiar con países con economías muy diferentes en recursos, tecnología, etc.

Por último, la *sustitución de las importaciones* ha jugado un papel fundamental en el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo. Esto, sin embargo, puede ser peligroso si el mercado interno -en términos de demanda- no es lo suficientemente grande, lo cual suele pasar en los países menos desarrollados. «*La industrialización con sustitución de importaciones se ve peor aun en la nueva teoría que en la teoría tradicional*». (KRUGMAN, 1986).

Krugman termina su estudio presentando un modelo que analiza el papel de los rendimientos crecientes en el comercio Norte-Sur. Para ello, utiliza el ejemplo del mercado de la exportación de bananas por parte de países menos desarrollados, sobre el que se centrará también el presente trabajo en sus capítulos venideros. Tras presentar los supuestos y el equilibrio de mercado al estilo Cournot, consigue ilustrar el papel decisivo que los rendimientos crecientes de la provisión de infraestructura desempeñan en la estructura detallada de este comercio, a pesar de que el comercio Norte-Sur viene determinado en conjunto por la ventaja comparativa subyacente. También muestra el incentivo que tienen hasta los pequeños exportadores de productos primarios para seguir una política comercial estratégica y vigilar su competencia. En este sentido, una guerra comercial o de subsidios entre los diferentes exportadores conduciría a la disipación de las ganancias de la exportación, por lo que la competencia entre las diferentes exportadoras ha de intentar evitar en todo momento conformar una situación de «dilema del prisionero», en la que todos lograrán una posición igual o peor que la del *laissez-faire*.

De esta forma, concluimos este segundo capítulo enfocando nuestro análisis de la teoría del comercio internacional en países «menos desarrollados», lo cual nos sirve como punto de conexión para dar pie al capítulo siguiente en el que se estudiará de manera más pormenorizada las características de uno de estos países -la República Dominicana- para dar forma al marco contextual bajo el que se desarrollará posteriormente el análisis principal de este trabajo.

3. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

Tras la toma de contacto con el campo teórico del comercio internacional llevada a cabo en el capítulo anterior, toca ahora canalizar nuestro análisis al país sujeto del trabajo. De acuerdo con las ideas expuestas en el último apartado tratado, la República Dominicana cuenta con una serie de características que la hacen diferente a la mayoría de los países tomados como ejemplo en los estudios hechos hasta la fecha, por lo que resulta de vital importancia comprender estas particularidades para mejor entendimiento del papel del comercio internacional en una nación como esta.

Con tal fin, realizaremos a lo largo de este capítulo un sucinto recorrido histórico y sociocultural para permitir al lector situarse en contexto dominicano, analizando después la evolución y estructura de su economía, a partir de lo cual estaremos en adecuada posición para estudiar el papel de las exportaciones como instrumento de desarrollo, tomando como ejemplo la actividad de *Banama* en la exportación de bananos orgánicos.

3.1. Contexto y evolución histórica

El reciente recorrido histórico de la República Dominicana viene profundamente marcado por los grandes cambios que se produjeron a lo largo del pasado siglo, donde se transformó por completo la estructura social y económica del país, pasando de una sociedad rural y patriarcal, basada en la producción agrícola de plantación y autoconsumo, a una sociedad urbana basada en la producción industrial y de servicios.

A principios de siglo, la estrategia de la política económica norteamericana en el Caribe empujó a la economía dominicana a formar parte del mercado mundial capitalista, siendo el hito más importante la Intervención de 1916, *«a partir de la cual se expandieron las relaciones capitalistas, tanto en el área comercial como en actividades productivas y bancarias»* (CALDERÓN DEL GIUDUCE, 2016).

Con el estallido de la Primera Guerra Mundial, las naciones beligerantes trataron de asegurarse los mercados de materias primas, volviendo sus ojos a países exportadores de dichos bienes donde podrían destinar sus inversiones. Dando forma a tal intención con

el establecimiento de dos bancos privados con capital extranjero en la República Dominicana, se consolidó en el país una economía de plantación de productos de exportación -con una base en la fuerza de trabajo con salarios bajos-, además de una economía centrada en el autoconsumo agropecuario, provocando un debilitamiento en el mercado interno. Los efectos que la crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial tuvieron en el país fueron similares, concentrándose -como la mayoría de los países del Sur- en la producción agro-exportadora como parte de una estrategia de competencia en el mercado capitalista monopolístico mundial, que se basaba en precios bajos.

Junto con la modernización tecnológica de las principales industrias, el país pasó por un proceso de acumulación, concentración y centralización del capital, que fue invertido en los principales sectores productivos en manos de un gran poder personal, lo cual fue perfilando el marco de la dictadura trujillista. El paso del dictador Trujillo por el poder a partir de 1930 significó un aumento de las diferencias entre las regiones rurales (condenadas a subsistir) y las urbanas (productoras de bienes manufacturados), un incremento del empleo burocrático y militar, un control por la fuerza de la migración interna y trasfronteriza desde Haití y, en definitiva, *«una sociedad castrada en su vida espiritual, sin participación democrática y coartada en sus libertades individuales»* (CALDERÓN DEL GIUDUCE, 2016).

Una vez finalizado el Régimen de Trujillo en 1961 y tras la nueva ocupación militar estadounidense en 1965, se promulgó la Constitución de 1966, la cual estableció un sistema democrático representativo con tres partidos políticos principales y de corte presidencialista, conformado por los tres poderes tradicionales: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Estos tiempos de cambio político traen de forma paralela una etapa de crecimiento económico que se identifica con el aumento de la producción agro-minera exportadora y de bienes manufacturados, con lo que se comenzaron a sustituir las importaciones.

La siguiente década viene marcada por otro importante giro de la política económica hacia los nuevos sectores productivos, al empezarse a considerar el sector agrícola como la principal traba al despegue del crecimiento. El consecuente desplome de la participación de la agricultura supuso una migración masiva hacia centros urbanos y la estandarización de la pobreza en las áreas rurales.

Con la inestabilidad macroeconómica global de los años ochenta, vino una gran crisis para la producción agro-minera exportadora que reforzó los vaivenes que el sector

había comenzado a sufrir en los 70's, implementándose con mayor fuerza el modelo de servicios. La pobreza en el país aumentó en un contexto de crisis que sacudió a las economías latinoamericanas hasta que, en 1983, firmó un acuerdo con el FMI comprometiéndose a realizar una serie de cambios estructurales a cambio de un apoyo económico que estimaba necesario. Como con todas las «jugarretas» de este tipo¹⁵, el FMI consiguió así hacerse con el control de la economía dominicana endeudando al país cuando éste se encontraba en una situación desesperada. Estos ajustes acentuaron la diferencia entre los sectores productivos a nivel nacional y regional, la urbanización de la población, la apertura económica hacia el exterior y el aumento de la desigualdad a nivel nacional.

El siglo XXI no comenzó de forma mucho más alentadora para el país, teniendo que hacer frente a las crisis internacionales que sacudieron la primera década. De la misma forma, persistían en estos años los problemas que hacían que gran parte del crecimiento económico del país se concentrara en los sectores no transables de la economía. Las preocupaciones que han imperado en lo que va de siglo han versado sobre la debilidad institucional, el continuo socavamiento del imperio de la ley y el menor crecimiento de la productividad.

En este marco, el Poder Ejecutivo lo ostenta actualmente el presidente de la República que, con un mandato de cuatro años, forma gobierno y concentra el poder de decisión al no existir la figura del Primer Ministro. Tras una polémica modificación de la Constitución en 2015, para la cual los dos partidos rivales (PLD y PRD)¹⁶ se pusieron de acuerdo, le fue posible al presidente actual, Danilo Medina, ser reelegido en 2016 hasta las próximas elecciones del presente año.

3.2. Principales sectores de la economía dominicana

La participación de los diferentes sectores de la economía al PIB de la República Dominicana, que alcanzó los 188,34 billones de dólares internacionales en 2018 (Paridad

¹⁵ Véase el libro de Richard Peet (2003), *La maldita Trinidad*. Laetoli.

¹⁶ Estas siglas hacen referencia a los partidos mayoritarios del panorama político dominicano; el Partido de la Liberación Dominicana y el Partido Revolucionario Dominicano, respectivamente.

del Poder Adquisitivo)¹⁷ ha venido variando constantemente en el tiempo, como se ha expuesto en los apartados anteriores.

3.2.1. Sector Primario

El *sector primario*, que en este caso excluye la minería, aporta el 5,7% del producto interno del país, viniendo la mayor parte de este porcentaje de la producción agrícola (esencialmente destinada al mercado interno). Sin embargo, su importancia es mayor desde el punto de vista laboral, siendo la población rural vinculada al sector un 22% de la total del país. La mayoría de las explotaciones carecen de capital y adecuado equipamiento, dándose también fuertes variaciones estacionales de precios.

El azúcar aparecía como principal bien de exportación hasta finales del siglo XX, al cual se le han sumado actualmente frutas como el banano o el aguacate, el tabaco y el cacao. El banano y el cacao, en particular, disfrutaron de un importante aumento en sus envíos hacia Europa tras la entrada en vigor del Acuerdo EPA con la U.E. Además, se ha incrementado recientemente la producción de hortalizas y verduras de calidad en invernaderos, así como la de ciertas frutas entre las que destacan la piña y el banano orgánico, cuyos destinos principales son la exportación, el suministro a las cadenas hoteleras y los consumidores nacionales con poder adquisitivo medio-alto. Como dato de curiosidad, cabe reseñar que gran parte de los invernaderos que se han instalado vienen de España.

En la ganadería y sector avícola destaca la carne de pollo, muy dependiente de la importación de maíz. Pese a lo que se puede esperar de un territorio isleño, la pesca y silvicultura son marginales, al no existir rama profesional de pesca de altura, puertos pesqueros, flota, lonjas o industrias procesadoras significativas.

La minería, dominada por el oro y por el ferro-níquel¹⁸, contribuye entorno a un 2% del PIB dominicano, erigiéndose algunos ejercicios como principal motor de crecimiento.

¹⁷ De acuerdo con las previsiones del IMF, el PIB del país será de alrededor de 201 billones de dólares internacionales en 2019 y de alrededor de 216 billones en 2020.

¹⁸ La extracción de oro se encuentra en manos de la empresa canadiense *Barrick Gold* con su mina «La Rosario Dominicana»; la de ferro-níquel, en manos de la también canadiense *Falconbridge*.

3.2.2. Sector secundario

El *sector secundario* conforma el 23% del PIB dominicano y emplea a más del 16,5% de la población, incluyendo la construcción. Dentro del mismo, destacan las manufacturas, la electricidad y el agua (en suma, un 13,1% del PIB).

Este sector se encuentra dividido en dos grupos diferenciados. El primer grupo lo componen las Zonas Francas y Especiales (ocupadas en su mayoría por empresas extranjeras), cuyas ventas exteriores suponen el 57% de la exportación total dominicana. Se centran en productos médicos y farmacéuticos, eléctricos, producción textil (aprovechando la coproducción en Haití) y en el tabaco y sus derivados. El segundo grupo es el sector manufacturero «nacional» y lo compone un reducido conjunto de grandes firmas y un gran número de pequeñas empresas.

El tejido empresarial dominicano es casi totalmente privado. Algunos de sus sectores clave sufren una elevada concentración, llevando así a graves déficits de competencia. Entre estas grandes entidades se encuentran *Gerdau-Metaldom* (monopolista de siderúrgicos largos), *Mercasid* (productora de todas las grasas alimentarias), *el grupo León Jimenes* (cervecería nacional y principal procesador de tabaco), *Brugal* (producción de ron), *BEICA* (ron Barceló y otras bebidas alcohólicas) o *Roig* (cacao).

Por su parte, la construcción ha disfrutado de un crecimiento sin precedentes debido a la incipiente edificación de escuelas, viviendas sociales y complejos hoteleros y residenciales, llegando a suponer casi un 10% del PIB nacional.

3.2.3. Sector terciario

Como se ha explicado algunos apartados atrás, el *sector servicios* es el predominante de la economía dominicana. En los últimos años, ha venido generando en torno a un 65% del PIB nacional, siendo este porcentaje aun mayor en cuanto al empleo generado (alrededor de un 70% del empleo nacional). El comercio es la principal actividad de este sector (21% del empleo total del país).

Por su parte, el turismo se ha erigido como pilar clave del modelo de desarrollo dominicano, tanto en lo productivo (más del 15% del PIB incluyendo su impacto indirecto), como en la generación de divisas por la doble vía de la inversión extranjera

directa para construir los complejos turísticos y el ingreso corriente aportado por los visitantes. Cabe señalar la naturaleza turística de la República Dominicana, país al que acudieron más de 7 millones de turistas en 2019 y al que se espera que acudan más de 10 millones en 2023. Los norteamericanos conforman cerca del 60% del contingente turístico total, seguidos por alemanes, rusos y españoles. Sin embargo, el gasto adicional al de la estancia no es particularmente pronunciado al predominar el sistema del *todo incluido* que induce al turista a no salir del complejo durante sus vacaciones.

El área de las telecomunicaciones también ha crecido remarcablemente, con gran influencia de la telefonía móvil (casi una línea por habitante). La mercantil *Claro* domina gran parte del mercado, lo cual supone de nuevo una imperfección en el mismo que lleva a un déficit de competencia.

El transporte de pasajeros y mercancías supone cerca del 10% del PIB, dominado por el aéreo, impulsado, en gran medida, por los nueve aeropuertos internacionales con los que cuenta el país.

Por último, el sistema financiero está dominado por el bancario, subdividido en Bancos Múltiples, Asociaciones de Ahorro y Préstamos, y Cooperativas Financieras y otras entidades. También aquí se da una fuerte concentración, dominando los Bancos Múltiples más del 90% de los activos totales y encontrándose, a su vez, concentrados en tres grandes entidades (Banco de Reservas, Banco Popular y BHD León).

3.3. Situación comercial y composición de la estructura exportadora

La República Dominicana presenta una economía con un grado de apertura comercial intermedio. El cociente (Exportaciones + Importaciones) / PIB da un resultado en torno al 0,6; siendo las importaciones más o menos un 30% del PIB. Dentro de las importaciones, la economía dominicana es gravemente dependiente del exterior en hidrocarburos, cuyas fluctuaciones de precio juegan un papel peligroso en el déficit comercial.

Desde su consolidación durante el pasado siglo, Estados Unidos ha sido el principal socio comercial del país, incrementando el peso de las importaciones de bienes estadounidenses en la última década, mientras las exportaciones dominicanas apenas han

variado¹⁹. Por su parte, China continúa ganando cuota de mercado año tras año (sobre todo como país exportador hacia la República Dominicana).

En cuanto a los principales sectores de bienes de exportación, la producción industrial sigue ocupando con claridad la primera posición, seguida de los bienes minerales y, por último, los agropecuarios del sector primario. Los equipos médicos y quirúrgicos se vienen debatiendo junto con el oro el primer puesto como bienes dominicanos de exportación. Entre las manufacturas de las Zonas Francas que se han consolidado en los primeros puestos de la lista, se encuentra la confección textil, la producción de bienes eléctricos, las manufacturas de tabaco y las de calzado. Cabe hacer mención también, en favor también del objeto de este trabajo, a los primeros puestos de los productos primarios de exportación, los cuales son ocupados por las bananas y el azúcar crudo y sus derivados.

Por último, en referencia a los sectores de servicios de exportación, es importante destacar la relevancia del resultado neto de su balanza para la disponibilidad de divisas y para la solvencia de la República Dominicana en el exterior. El primer lugar de la lista de servicios de exportación lo ocupa el turismo, seguido por los servicios a empresas.

3.3.1. Principales destinatarios de las exportaciones

Como se ha mencionado arriba, *Estados Unidos* se mantiene afianzada en la primera posición de la lista de naciones a las que la República Dominicana dirige sus exportaciones.

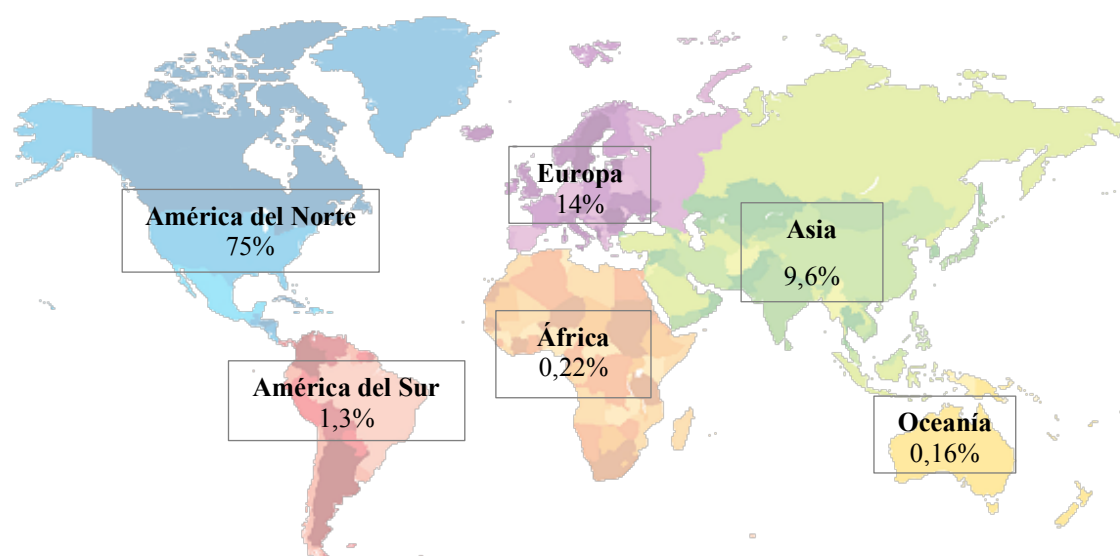
El segundo lugar lo ocupa *Haití*, hacia donde se incrementaron notablemente las exportaciones tras el gran terremoto (tanto por envíos de alimentos y materiales como por ayuda internacional canalizada desde el territorio dominicano). Después de este repentino aumento del flujo comercial, las exportaciones decayeron debido a los problemas políticos bilaterales, sin serle, de todos modos, arrebatada la medalla de plata a este país.

¹⁹ Los empresarios dominicanos echan la culpa a las concesiones arancelarias incorporadas en el acuerdo RD-CAFTA, expuesto posteriormente en este capítulo

Las exportaciones dominicanas van dirigidas después a países del mercado mundial como *Canadá, India o Suiza*²⁰.

En cuanto a los *países de la Unión Europea*, siguientes en el orden de exportación -como se puede apreciar en el **gráfico 1-**, los flujos comerciales han ido creciendo irregularmente desde la firma del tratado EPA. Los principales países europeos a los que la República Dominicana exporta sus bienes son Alemania, Países Bajos y Reino Unido (por sus compras de materias primas y productos agrícolas); seguidos luego por Francia, España y Bélgica. Sin embargo, en cuanto a importaciones de bienes europeos, España ocupa el primer lugar, seguida por Italia, Alemania y Francia.

Gráfico 1: Mapa de las exportaciones de República Dominicana



Fuente: elaboración propia con datos de *iContainers*

3.3.2. Acuerdos comerciales

De acuerdo con el informe UNCTAD, «*La República Dominicana ha enmarcado sus procesos de negociación comercial bajo esquemas de acuerdos de libre comercio de*

²⁰ Como se ha citado previamente en el trabajo, varias empresas canadienses cuentan con gran presencia en el sector secundario dominicano (minería). Por su parte, Suiza produce su exquisito chocolate con cacao importado principalmente de la República Dominicana.

carácter regional, en su mayoría multilaterales, como parte de una estrategia de integración regional proactiva (1996 – 2000)».

Todos estos acuerdos negociados en el marco de esta estrategia comenzaron a entrar en vigor en la primera década del 2000. La implementación de varios de ellos ha supuesto un gran esfuerzo por fortalecer la posición de la República Dominicana en los flujos comerciales en ellos contemplados, además de por mejorar la capacidad de administración de los mismos. En este sentido, los estándares internacionales han permitido un mayor grado de armonización que ha facilitado el desarrollo de estas actividades comerciales.

Aunque el *Acuerdo de Alcance Parcial con Panamá*, bilateral, fue el primero en negociarse (a mediados de los años ochenta), es el *Acuerdo de Libre Comercio con los países de la Comunidad del Caribe* (ALC RD-CARICOM) el primero en entrar en vigor, en febrero de 2002. Este acuerdo, del que forman parte 13 países, limita su alcance a unas decenas de bienes, que no llegan al 5% de la exportación dominicana. Las naciones del CARICOM siguen sin aceptar la candidatura de adhesión de la República Dominicana.

Del mismo año es el *Acuerdo de Libre Comercio entre RD y los países de Centroamérica*, cuya vitalidad ha sido mínima. Las últimas cifras disponibles dejan ver que entre la región Centroamericana y la CARICOM, la primera tiene un peso mayor en las exportaciones dominicanas (4,2% del total exportado), mientras que la segunda es más importante para las importaciones (1,5% del total importado). Pese a ello, ninguna de las dos regiones juega un papel relevante en el comercio dominicano.

El *Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana* (DR-CAFTA) fue el siguiente en entrar en vigor, en marzo de 2007. Es el acuerdo comercial de mayor alcance, tanto por el volumen de comercio como por la amplitud de su cobertura al incluir, entre otros muchos ámbitos, el desarme arancelario que ha llevado ya a eliminar los aranceles de gran parte de los bienes importados de los Estados Unidos. En contraposición a los beneficios estadounidenses, los resultados no son tan positivos para la República Dominicana, ya que sus exportaciones siguen haciendo frente a altas trabas arancelarias. Tampoco el déficit comercial con Centroamérica ha mejorado con este acuerdo. Pese a las numerosas voces que claman renegociar el acuerdo -en particular por parte de los sectores protegidos con cuotas (arroz, leche, azúcar, carne...), cuya liberalización llegará este año 2020-, no

parece sencillo obtener un trato mejorado por parte de la administración estadounidense actual.

El *Acuerdo de Asociación Económica entre los países de la Unión Europea y los países del CARIFORO* (AAE o EPA, por sus siglas en inglés) fue el último en ratificarse, en enero de 2009. Además de mercancías, este acuerdo incluye servicios, inversiones, compras públicas, propiedad intelectual, facilitación del comercio, asuntos sanitarios y barreras técnicas. En virtud del mismo, las exportaciones dominicanas acceden al mercado europeo libres de cuotas y aranceles, mientras que las importaciones desde la UE se liberalizan bienalmente hasta cubrir, en 2023, el 82,1% de lo comercializado. Como la mayoría de los acuerdos, incluye algunas excepciones de ciertos productos agrícolas, algunos químicos y otros bienes industriales. En lo que afecta de forma directa a este trabajo, cabe reseñar el importante aumento de ventas de las bananas dominicanas, antes sin acceso al mercado europeo, gracias al trato preferencial obtenido con este acuerdo. Pese a las virtudes de este flujo comercial, las exportaciones europeas están todavía lejos de alcanzar el trato que reciben las estadounidenses. Este acuerdo se fundamenta, aun parcialmente y de manera intencional, en los ideales conformadores de la Convención de Lomé de los años 70, la cual será analizada en el capítulo siguiente.

Tras la firma del AAE, la República Dominicana pasó una etapa de no negociar nuevos acuerdos comerciales preferenciales y aprovechar los instrumentos disponibles para mejorar la competitividad de sus empresas. Sin embargo, desde 2015 ha seguido una estrategia de integración comercial que presenta tres ejes de acción donde concentrar los esfuerzos de la política comercial, los cuales son: maximizar los accesos ya negociados apoyando la competitividad dominicana, desarrollar un marco lógico con enfoque estratégico-ofensivo que permita abrir mercados para sectores exportadores y definir la arquitectura de los futuros acuerdos comerciales²¹.

Bajo este marco, la OMC ha señalado recientemente la existencia de conversaciones en marcha para explorar la posibilidad de lograr nuevos acuerdos de alcance parcial con Colombia, Cuba, Chile, México, Venezuela y Canadá entre otros. Del mismo modo, en abril de 2019, la RD suscribió un acuerdo con el Reino Unido para

²¹ Véase *Agenda y Estrategia de Integración Comercial*. Documento de Trabajo. Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) y Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales (CNNC). Octubre 2015.

asegurarse éste el mantenimiento del favorable trato comercial que actualmente disfruta con la UE, una vez se consuma por completo el BREXIT.

El caso de las relaciones con China es digno de ser tratado en este respecto, al ser el segundo proveedor de la República Dominicana y no disponer de un acuerdo comercial específico. La geopolítica actual de China parece no incluir un marcado interés por la firma formal de un acuerdo comercial; sin embargo, el país puede buscar mayor influencia en RD mediante la financiación abundante para la red eléctrica, infraestructura logística y portuaria y agricultura.

Por último, es no menos reseñable las relaciones con Haití, país con el que RD comparte isla y cuyo mercado absorbe cerca del 15% de la exportación total dominicana. Al no haber ratificado éste el AAE y, por otra parte, no ser República Dominicana miembro del CARICOM, los intercambios entre ambos vecinos no pueden acogerse a ninguno de los acuerdos. Existe una Comisión Bilateral que se encarga del comercio, pero el distanciamiento político y el total desequilibrio de flujos (la exportación haitiana a RD es casi nula) impiden pensar, por ahora, en un acuerdo comercial bilateral.²²

²² Véase el ilustrativo documental de VOX Borders: *Divided island: How Haiti and the DR became two worlds* (YouTube).

4. ACTIVIDAD E IMPACTO DE LA EXPORTACIÓN DE BANANAS ORGÁNICAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Una vez presentado el marco teórico general que da luz al contenido de este trabajo y analizadas las principales características del país en el que nos centramos, es momento de pasar al estudio de las particularidades del sector que nos ocupa -la exportación de bananos orgánicos- y del impacto que tal actividad tiene en la República Dominicana.

Se tratará así, en primer lugar, de ofrecer una panorámica acerca del mercado del banano, presentando los hitos que a lo largo de las últimas décadas le han conducido a la situación en la que lo encontramos en la actualidad y su situación presente. Después, se estudiará la actividad de las exportadoras y su impacto en la sociedad dominicana y en su entorno, haciendo uso también de una de ellas como ejemplo, pudiendo extraer posteriormente una serie de conclusiones que esperamos esclarezcan la tibia comprensión actual del papel de las exportaciones como instrumento de desarrollo socioeconómico en este sector.

4.1. El mercado de las bananas

Según Fonsah (2003), las bananas son el cuarto cultivo más importante en términos de valor alimenticio. Es la fruta fresca que más se exporta globalmente en cuanto al volumen y valor de las transacciones, convirtiéndose así en una importante fuente de ingresos de divisa extranjera para numerosas áreas del mundo en África, Latinoamérica y el Caribe, donde se encuentran los principales países exportadores. Es, a su vez, *«considerado un staple commodity, es decir, una materia prima necesaria con materia prima constante»* (ABREU MALLA, 2007)

El cultivo de bananas a escala internacional se proyecta de forma diferente según vaya dirigido al mercado local o al de exportación pues, mientras que los mercados hacia los que se dirigen las exportaciones cuentan con fuertes requisitos de calidad, los mercados domésticos suelen ser más permisivos en este sentido. De este modo, la mayor

parte de la producción va destinada a la exportación desde los países exportadores hacia regiones más desarrolladas, de forma que aquellas partidas que no califican para ser exportadas, pasan a formar parte de la oferta en el mercado local.

En los países caribeños, la banana adelantó al azúcar como cultivo de exportación por excelencia hace ya más de dos siglos, trayendo importantes beneficios gracias a que se puede cultivar en pequeños espacios de tierra y a su fácil adaptación al clima, además de a su enorme contribución al crecimiento de las economías rurales. El cultivo de la banana supone también para un gran número de familias y sus comunidades rurales una vía de mejora en sus condiciones sociales.

Sin embargo, pese al continuo incremento de la demanda global de bananas, el crecimiento de las exportaciones de los países caribeños ha sido muy inferior al experimentado por sus competidores de Latinoamérica. Los motivos que dan luz a esta paradoja son expuestos a continuación, para situar al lector en una posición bien fundada desde la que sea capaz de comprender la realidad de un mercado tan delicado como es el de la exportación de bananas.

4.1.1. Un poco de historia: las «*banana wars*»

Desde el término de la Segunda Guerra Mundial, pocos conflictos comerciales se recuerdan que superen en extensión y alcance a las guerras del banano (*banana wars* por su nombre original en inglés), que mantuvo a los principales países latinoamericanos exportadores de bananas (con el decisivo apoyo y liderazgo de los Estados Unidos) y a la Unión Europea enfrentados desde 1991 hasta finales de 2012.

En el tiempo en el que el diario británico The Guardian publicaba un magnífico artículo sobre el tema, años después del inicio de la controversia, las *banana wars* se presentaban como el punto álgido de un conflicto comercial de seis años de duración entre los Estados Unidos de América y la Unión Europea. Estados Unidos acusó a la UE de estar infringiendo las reglas de libre comercio por concederles a los productores de bananas de sus antiguas colonias acceso especial al mercado europeo.

En dicho artículo, Barkham (1999) escribía lo siguiente; «*tan solo un 7% de las importaciones de bananas en la UE provienen de los países del Caribe. Las multinacionales estadounidenses que controlan el cultivo de bananas de América Latina poseen tres cuartos del mercado europeo y los EEUU como país no exporta bananas a*

la UE. Aun así, EEUU llevó a la UE ante la OMC y, en 1997, ganó el caso. La UE fue requerida para alterar sus leyes».

El motivo del enfado de las multinacionales estadounidenses que controlaban y controlan el mercado mundial del banano, las cuales lideraron las protestas de los países exportadores latinoamericanos e institucionalizaron la batalla comercial como conflicto que superaba lo económico²³, fue el trato preferencial recibido por los países del Caribe que, desde 1975, podían exportar tantas bananas como quisieran a Europa, siguiendo un sistema especial de cuotas y una reducción de la carga arancelaria. La UE pretendía con esto permitir a las economías de estos países en vías de desarrollo crecer de forma autónoma y proteger a sus pequeños agricultores de los grandes productores latinoamericanos, cuyos precios eran notablemente menores debido a la explotación de las economías de escala y los cultivos mecanizados que dirigían las gigantes multinacionales norteamericanas.

Tras las diversas disputas a lo largo de los años 90, la UE creó un nuevo régimen en 1999, el cual volvió a ser rechazado por la OMC por considerarlo incompatible con sus normas de «libre» comercio. Estados Unidos logró entonces una autorización para imponer sanciones a productos de la UE como la lana escocesa o el queso francés²⁴. Los continuos pleitos entre los países latinoamericanos y EEUU, por una parte, y la UE por otra, fueron sucediéndose durante toda la primera década del 2000 hasta que, finalmente, llegaron a un acuerdo en 2009 que puso fin a la controversia.²⁵

Como ya hemos visto, más del 75% de las bananas vendidas en Europa proceden de América Latina, mientras que menos del 20% proviene de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP). Muchos de los países de esta última región están sujetos a la Convención de Lomé, acuerdo mediante el cual la Unión Europea se comprometía a promover el comercio con sus antiguas colonias para fomentar su desarrollo socioeconómico. Era este marco el que ofrecía protección a la importación de bananas de

²³ La administración de Clinton llevó esta controversia ante la OMC en las 24 horas siguientes a una donación de 500.000 dólares de parte de *Chiquita Brands* (poderosa e influyente multinacional de la industria del plátano) al Partido Demócrata estadounidense

²⁴ El valor de las sanciones que la OMC concedió a EEUU para ser impuestas a los productos europeos alcanzaba los 191,4 millones de dólares anuales. A estas medidas punitivas para la UE, hay que sumarle los 201,6 millones de dólares de sanción que la OMC permitió aplicar a Ecuador (REBOSSIO, 2012)

²⁵ Este acuerdo definitivo tardaría varios años en ser ratificado por todos los países participantes y afectados por el mismo, no finalizando por completo las *banana wars* hasta finales de 2012, como se ha mencionado previamente en este mismo apartado

esos países hasta que la OMC ha desarmado este escudo, llevando a estas naciones desventajadas en lo productivo y en lo comercial a hacer frente a la fuerza bruta del «libre» mercado.

4.1.2. Actualidad del mercado de exportación de bananas

Las exportaciones globales de bananas tocaron techo en 2018, logrando un máximo de 19,2 millones de toneladas exportadas (FAO, 2019). Este récord fue alcanzado debido principalmente al crecimiento exponencial de los dos principales países exportadores, Ecuador y Filipinas. La principal causa del descenso de las exportaciones de los países latinoamericanos y del Caribe en 2018 fue la caída en la producción de Costa Rica provocada por las incidencias del clima, llegando a reducirse sus exportaciones hasta en un 31% con respecto al año anterior. Por otra parte, el crecimiento experimentado por Ecuador, el mayor exportador global, fue potenciado por la reducción arancelaria de la que se beneficia desde 2018 en el marco de los acuerdos UE-Andean.

Las exportaciones del Caribe cayeron un 8,3% de 2017 a 2018, en gran medida perjudicadas por las inclemencias climáticas sufridas por la República Dominicana (principal exportador de la región)²⁶. Los efectos de esta inestabilidad en los contratos comerciales con los importadores han sido muy negativos, lo cual ha llevado al gobierno a tomar medidas compensatorias para mantener el sector en el país, comprando los excedentes de dicho año para apoyar a los productores. El resto de países exportadores de la región con considerablemente pequeños y se ven gravemente afectados por las condiciones climáticas contra las que no pueden hacer frente.

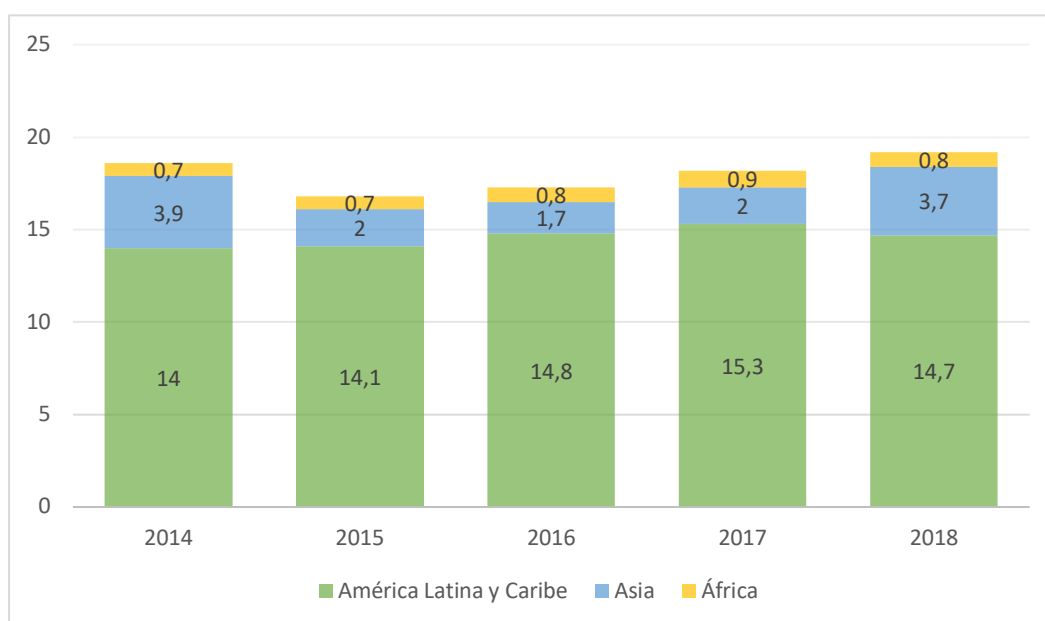
Por su parte, las exportaciones provenientes de los productores asiáticos (donde Filipinas domina más del 90% de la exportación) han venido experimentando un fuerte crecimiento desde 2017 (véase el **gráfico 2**), pudiendo combatir las dificultades climáticas con significantes inversiones en expansión territorial, nuevas tecnologías para el cultivo y mejora de suministros.

Por último, en cuanto la exportación, en África los países exportadores vieron un descenso de alrededor del 9% de 2017 a 2018. La caída de la producción en Camerún

²⁶ Unas de las inclemencias más devastadoras sufridas por el país fueron las fuertes rachas de viento y las inundaciones traídas por los huracanes Irma y María en agosto y septiembre de 2017

debida principalmente a las confrontaciones políticas e inestabilidad y la bajada también de la producción en Costa de Marfil (cuyo destino principal es Francia), han sido las responsables de este descenso. Curiosamente, Mozambique continúa favorablemente con su expansión del cultivo de bananas que inició en 2014 cuando los productores de Sudáfrica reubicaron sus plantaciones debido a los costes menores en el país vecino.

Gráfico 2: Exportación mundial de bananas por región - 2018 (millones de toneladas)

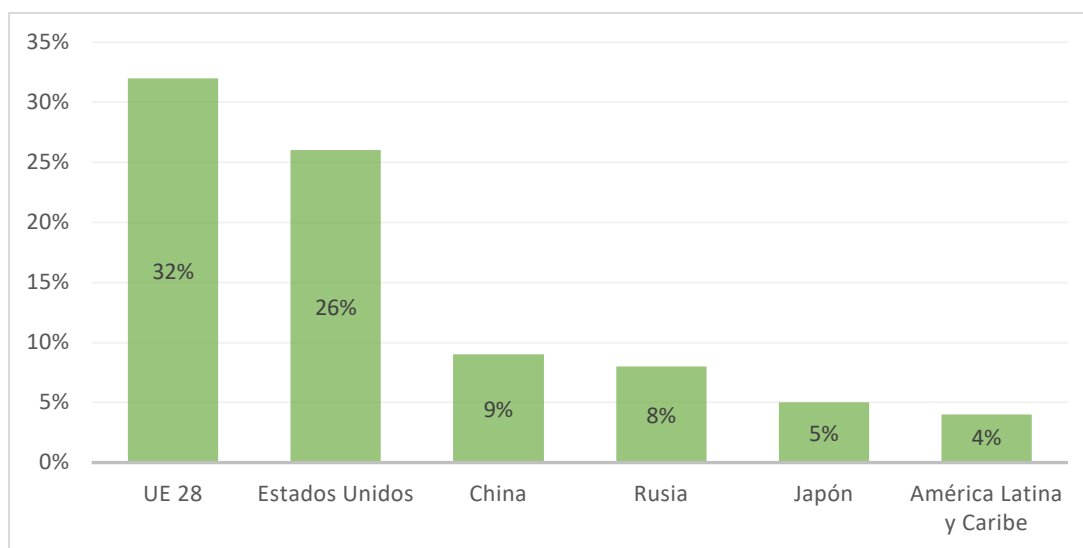


Fuente: elaboración propia a partir del informe FAO (2019)

En el lado de las importaciones, la Unión Europea ha reafirmado su liderazgo como principal importador durante los últimos años, llegando a sumar cerca del 33% del total importado. Además de la cada vez más asentada concienciación por el bienestar y la salud en esta región, las crecientes rentas de los nuevos Estados Miembros como Polonia o Eslovaquia han sido las principales causas del continuo crecimiento de las importaciones europeas. La producción bananera europea continúa en declive debido al empeoramiento de las condiciones climáticas en las Islas Canarias. Sin embargo, se ha incrementado, por otra parte, gracias al aumento de la producción en Martinica y Guadalupe, principales proveedores a Francia, las cuales han tomado el relevo de los proveedores caribeños, gravemente perjudicados por adversidades climáticas en 2016 y 2017.

Como vemos en el **gráfico 3**, cabe reseñar el inconmensurable aumento de China como importador, adelantando a Rusia en la tercera posición y quedándose por detrás solo de la UE y de EEUU. Al igual que Japón, obtiene sus bananas principalmente de Filipinas, cubriendo el excedente de demanda importando banana ecuatoriana.

Gráfico 3: Porcentaje de importación global de bananas en 2018



Fuente: elaboración propia con datos del informe FAO (2019)

El acceso a los principales mercados de importación presenta dinámicas muy diferentes. Mientras el acceso al mercado estadounidense se encuentra altamente restringido por el abrumante predominio comercial y político de las gigantes multinacionales, el acceso al mercado europeo se encuentra regulado, principalmente, en virtud del Acuerdo de Génova sobre el Comercio de Bananas (2009, pero en vigencia desde 2012), ya comentado como fruto de las negociaciones que pusieron fin a las ya estudiadas *guerras de la banana*. La línea principal de este acuerdo fue la reducción de los aranceles para los Países Más Favorecidos (MFN) de los EUR 176/tonelada a EUR 114/tonelada en 2019 como tarde. En el marco del Acuerdo con Centroamérica y los Acuerdos EU-Andean, estos países verían reducido su arancel hasta EUR 75/tonelada en 2020. Por último, el avance más significativo recientemente ha sido la adhesión de Ecuador a los acuerdos EU-Andean en 2017, permitiéndole una reducción paralela a la de los otros miembros (tan solo superior en 1€ por tonelada).

4.2. Impacto socioeconómico de la exportación de bananas en República Dominicana

El cultivo de bananas y la consecuente actividad exportadora que le da salida comercial juegan un papel fundamental en el desarrollo socioeconómico local y regional donde se llevan a cabo. A las consecuencias económicas directas de la exportación, se les suma un importante número de sectores que, indirectamente, se ven afectados por los flujos de divisa extranjera que dichas actividades traen consigo. Por otra parte, el hecho de que países como la República Dominicana se hayan especializado en el cultivo de bananas orgánicas, conlleva que la actividad se enfoque desde un punto de vista respetuoso y favorable en cuanto a las relaciones laborales con los trabajadores y el impacto de las empresas en el entorno medioambiental en el que operan.

Antes de pasar a las líneas de impacto principales, conviene entender la estructura del mercado bananero en la República Dominicana.

En primer lugar, la organización de los diferentes **productores** de bananas orgánicas viene establecida por parte de las certificadoras internacionales conforme a su tamaño. Para la principal *-Fairtrade-*, los cultivos de menos de 10 hectáreas han sido considerados pequeños productores hasta los últimos años, cuando decidió disminuir a 5 hectáreas esta calificación. De tal forma que ahora todas las producciones de menos de 5 hectáreas serán consideradas pequeñas y deberán formar parte de una asociación de productores. A partir de las 5 hectáreas, serán consideradas medianas (de 11 a 30 hectáreas) y grandes (a partir de 30 hectáreas).

Las asociaciones se conformarán de cuantos quiera pequeños productores de menos de 5 hectáreas y de un máximo de 2 medianos productores o pequeños productores mayores de 5 hectáreas. De este modo, todos los grandes productores, por un lado, y los medianos y pequeños de más de 5 hectáreas que no entren a formar parte de una asociación, se constituirán como productores independientes. La principal consecuencia de constituirse como tal es la necesidad de conseguir certificaciones de manera independiente; mientras que los productores que formen parte de una asociación, será ésta quien lo lleve a cabo. Los productores independientes contarán también con un comité de trabajadores que realizará las labores propias del comité de la asociación encargado de decidir sobre la inversión del *premio Fairtrade* -que ahora se estudiará- y de la inversión

para el bienestar social de sus trabajadores y de la comunidad donde se desarrolla la producción.

En segundo lugar, las empresas **exportadoras** se presentan como canalizadoras de los flujos de divisas que entran semanalmente, como también se verá a continuación. Al ser el punto de contacto entre los productores dominicanos y los compradores de los mercados internacionales, dan salida a toda la producción de bananas orgánicas y negocian las condiciones comerciales con los importadores, haciendo así también el papel de banco de divisas en la comunidad donde operan, pues el pago por parte de las importadoras será realizado directamente a sus cuentas y serán ellas las que lo distribuyan a sus diferentes proveedores. Las exportadoras, en su caso, son también auditadas por ciertas certificadoras como FLO para comprobar, entre otras cosas, que están cumpliendo con el pago a los productores que las proveen y con la inversión de la prima por certificación orgánica en la comunidad. En conclusión, el poder económico y comercial de las exportadoras las convierte en actores clave en el mercado de las bananas orgánicas.

Ahora sí, para comprender de forma holística el impacto de la actividad exportadora en el caso que nos ocupa, pasamos a analizar detalladamente cuatro subapartados que tratarán de esquematizar el enorme impacto que dicha actividad supone.

4.2.1. Los flujos semanales de divisa extranjera

Lo primero, y quizá más importante, es el influjo de divisas extranjeras (dólares estadounidenses) que la exportación de bananas trae a la región de manera semanal. Las bananas son un bien de consumo constante en los países desarrollados, lo cual significa que su demanda se mantiene relativamente estable a lo largo del año. Además, son utilizadas como productos «gancho» por parte de los supermercados, para establecer su imagen de precios y atraer así a un mayor número de clientes a comprar el resto de sus productos²⁷. De esta forma, la demanda por parte de los países importadores no cesa a lo largo de todo el año, a pesar de que afronte algunos altibajos temporales según su demanda interna. Esto explica la continuidad de los flujos comerciales que, de una parte,

²⁷ Cerca de 80 de cada 100 compradores que entran en un supermercado de los principales países importadores europeos sale con bananas en su bolsa de compra.

mandan bananas constantemente a los mercados que las importan y, de otra, traen divisas extranjeras semanalmente a los países de donde se exportan.

Al recibir estas divisas con tal periodicidad, las economías locales se reactivan también todas las semanas; las familias reciben sus salarios y llevan a cabo sus diferentes actividades como agentes consumidores (echan gasolina en sus vehículos, hacen la compra semanal, salen a cenar fuera, realizan sus actividades de ocio...), esto lleva a que los siguientes agentes en la cadena comercial realicen también sus pagos a proveedores y gastos varios, impulsando así también el ciclo económico a diferentes niveles.

Esta explicación teórica, no especialmente ardua de comprender, adquiere su magnitud real al ponerle números a las cantidades exportadas semanalmente y a los respectivos inlujos de moneda extranjera pagados por los países importadores. De acuerdo con el socio de *Banama* entrevistado, los inlujos en la región bananera de República Dominicana alcanzan los 5 millones de dólares semanales.

Con la grata recepción semanal de tales cantidades y la obtención de los beneficios por parte de los productores y los salarios por parte de los trabajadores, se crea en la comunidad la llamada «*ilusión financiera*», debido a la cual los diferentes agentes no atienden correctamente sus necesidades primarias por priorizar otras ocupaciones que gracias a la disponibilidad de liquidez semanal ven más urgentes. De esta forma, por ejemplo, los dueños de las plantaciones descuidan las necesidades de las fincas al posponer lo que necesitan llevar a cabo confiando en que siempre les vendrá un nuevo pago la semana siguiente.

Por último, aunque pueda parecer obvio llegados a este punto, cabe apuntar que la principal diferencia entre la comercialización exterior de las bananas y la situación contrafactual que se daría sin exportación es que los inlujos de efectivo vienen en forma de divisa extranjera (USD), lo cual, al cambio con los pesos dominicanos, significa una ventaja para el país exportador y un incentivo para continuar con la actividad.

4.2.2. El premio Fairtrade

Ya se ha hablado extensamente sobre la especialización de la República Dominicana y otros países de la región ACP en las bananas orgánicas para competir con las grandes exportadoras que operan en países de América Latina. Tal especialización

requiere calificar con las entidades certificadoras que avalan el cultivo orgánico de la fruta.

Quizá la más reconocida calificación para este tipo de bien es la de *Fairtrade*, la cual asegura que la fruta ha sido producida de acuerdo a altos estándares de sostenibilidad, respeto del medio ambiente y buenas prácticas con sus trabajadores. Dicha entidad concede a las empresas o asociaciones de empresas que obtengan su certificación una *recompensa* o *premio* de **\$1 por caja de 18,14 kg de bananas exportadas**, que tendrá que ser destinado a los proyectos acordados previamente por las empresas productoras o asociaciones de empresas, en línea con los requerimientos de la propia certificadora Fairtrade, que se asegurará que dicho premio es utilizado de la forma más equitativa y socialmente responsable posible.

De este modo, un 80% de lo recaudado como *premio Fairtrade* se transferirá a los productores, pudiendo dedicar solo un 20% al mantenimiento de la asociación de empresas productoras (PMO – *Project Management Office*), en caso de que exista. De este 80%, aproximadamente la mitad (un 40% del total) habrá de ser reinvertida en la sociedad, siendo destinada a diferentes proyectos dependiendo de lo acordado en los Planes de Inversión Anual que las empresas independientes y las asociaciones de empresas deberán presentar cada año.

Es así como los beneficios de certificarse como producto orgánico repercuten de manera directa en la sociedad, pues estos planes en los que se invertirá casi la mitad del *premio Fairtrade* incluyen una serie de obras públicas y trabajos en favor de la comunidad que tienen un impacto realmente beneficioso para las comunidades locales en donde se lleva a cabo el cultivo de las bananas. La certificadora requiere, como es lógico, que esta inversión se lleve a cabo en las áreas donde se ha producido – así las asociaciones de empresas productoras deberán reinvertirlo en las comunidades donde se ubiquen los pequeños productores que las conforman, y las grandes empresas individuales lo reinvertirán en las comunidades donde se encuentren sus trabajadores.

Algunos de los proyectos que se incluyen en estos Planes de Inversión Anual son: realización y financiación de obras públicas en las comunidades rurales de su entono, financiación de la educación de los menores de las familias más necesitadas, participación en las labores caritativas de la Iglesia local, inversión en la mejora de las instalaciones médicas y sanitarias..., y un largo etcétera.

4.2.3. La regularización laboral

Las relaciones con los trabajadores y las buenas prácticas laborales son otro de los principales puntos del impacto de la actividad exportadora de las bananas orgánicas en RD.

Paseando por las calles de las principales poblaciones exportadoras, no es difícil percatarse del predominio de trabajadores procedentes de Haití que habitan en sus barrios. Según documentos oficiales y el testimonio de uno de los socios de *Banama*, la mano de obra haitiana en la plantilla de los productores es de entre el 90 y 95%, dependiendo de la región y de la empresa en cuestión. Lamentablemente, una importante proporción de esta mano de obra no se encuentra regularizada (el socio de *Banama* entrevistado y el director comercial estiman que alrededor de la mitad), lo cual lleva a numerosas complicaciones tanto para los propios trabajadores, que no cuentan con una *identidad* válida a efectos legales y civiles, como para las comunidades de RD donde éstos se encuentran.

En este marco, el mercado de las bananas, al ser predominantemente orgánico y contar con los requisitos establecidos por las certificadoras, marca la diferencia con respecto a los demás sectores productivos. Así las cosas, las certificadoras exigen a las empresas y asociaciones de empresas que, para calificar en su certificación como orgánicas, al menos el 50% de sus trabajadores habrán de estar regularizados y el otro 50% deberá estar, o bien regularizado, o bien en proceso legal de regularización.

De esta forma, en los últimos años la Asociación Dominicana Bananera, en colaboración con el Ministerio de Interior y con la Policía, ha desarrollado un nuevo plan mediante el que pretende expedir un carnet de bajo costo a todos los trabajadores haitianos que los identifique mínimamente y les permita conservar su derecho a permanecer en la RD como trabajadores legales mientras se tramitan sus procesos de regularización.

Este proyecto va dirigido a garantizar unas mejores prácticas laborales por parte de todas las empresas productoras al permitirles contar con una fuerza obrera con un mayor grado de regularización formal en el país, a permitirle a los trabajadores haitianos el acceso a una serie de prestaciones civiles a las que antes no tenían acceso sin identificación y, también, a fortalecer la seguridad de las poblaciones donde las mayores concentraciones de haitianos se encuentran reduciendo la delincuencia por parte de

algunos migrantes haitianos que no vienen a trabajar, ya que el nuevo carnet permitirá identificar a aquellos que sí vienen a trabajar y deportar a los que vengan con otros fines menos lícitos.

4.2.4. El impacto medioambiental

De acuerdo con el informe publicado para la campaña *Make Fruit Fair* (2015), las principales consecuencias para el medio ambiente que conlleva el cultivo de bananas en general pueden ser las siguientes:

- Al ser cultivadas en climas tropicales húmedos, se utiliza una gran cantidad de productos químicos (fungicidas, insecticidas y herbicidas) para proteger a las bananas, aumentando así la resistencia a los pesticidas.
- La principal contaminación de la tierra y de los acuíferos viene por el uso de prácticas de producción inapropiadas (principalmente, por la colocación descuidada de desechos como las bolsas de plástico impregnadas con pesticidas). Esto tiene graves consecuencias para la salud de las comunidades locales, además de para la biodiversidad de la zona.
- La aplicación intensiva de químicos presenta también una amenaza seria para la salud de los trabajadores que están expuestos durante largos períodos de tiempo (OIT, 2008). Incluso pesticidas autorizados pueden causar problemas de salud si no se siguen estrictamente las medidas de seguridad recomendadas.²⁸

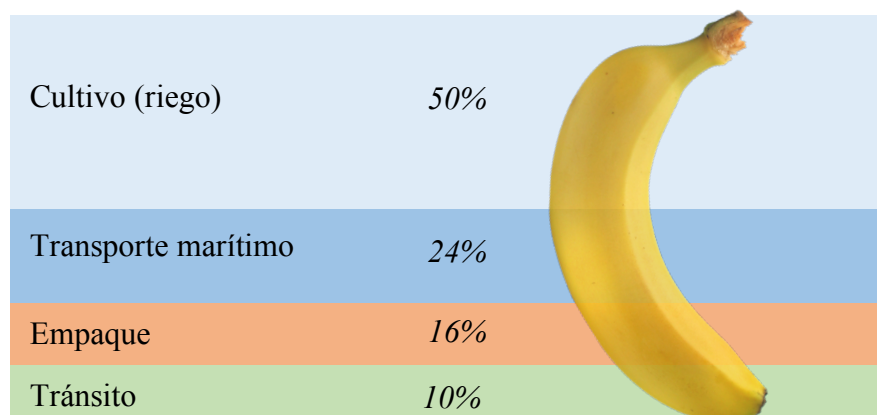
Sin embargo, el impacto medioambiental de las bananas provenientes de la República Dominicana es significativamente menor al de sus homólogas de otros países donde se lleva a cabo una producción masiva sin requerimientos de sostenibilidad pues no necesitan calificarse como orgánicas. La capacitación e inversión en técnicas menos perjudiciales con el medio ambiente en RD es proporcionalmente mayor a cualquier otra nación exportadora, aunque todavía cuenta con un gran potencial para el futuro.

La actividad exportadora de la banana orgánica presenta diferentes niveles de impacto medioambiental a lo largo del ciclo de vida del proceso. En el **gráfico 4**, se puede observar la diferente proporción del impacto total que cada fase supone. Como vemos, el

²⁸ Una clara ilustración de este riesgo es el caso ganado por trabajadores latinoamericanos en 2011 contra una multinacional exportadora de bananas y algunas empresas químicas que utilizaron *Nemagon* en plantaciones a pesar de su prohibición en 1977 (MILMO, 2011).

mayor impacto lo tiene el cultivo de la fruta (aproximadamente la mitad del impacto medioambiental) debido, principalmente, al consumo de agua necesario para su riego.

Gráfico 4: Impacto de las diferentes etapas del ciclo de vida de la exportación de la banana orgánica



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Europea

El principal problema que se erige en este respecto es que la mayor parte de productores (en una importante proporción pequeños productores que tienen que hacer frente a cada vez más altos costes de producción) no sigue prácticas adecuadas para proteger los recursos hídricos con los que opera.

4.3. A modo de ejemplo: caso de la empresa exportadora *Banama*

Banama es una empresa exportadora de bananos orgánicos y de algunas otras frutas tropicales que ejemplifica de manera excelente todo lo tratado con anterioridad. Fundada en 2002, se ha consolidado como una de las principales exportadoras de la región de Mao-Valverde, al Noroeste de la República Dominicana.

En su descripción corporativa, resalta la incidencia en su contribución al desarrollo local y nacional, haciendo referencia específica a sus «*productos y servicios de calidad, con seguridad industrial y seguridad ambiental*» (BANAMA, 2016). De sus cuatro objetivos como empresa, dos de ellos versan sobre (a) procedimientos para la aplicación de las mejores prácticas agrícolas, y sobre (b) maximizar los recursos para ofrecer a sus empleados seguridad salarial y desarrollo profesional.

Como punto de diferenciación y ventaja competitiva con respecto a los principales exportadores latinoamericanos, *Banama* enfoca su empeño hacia la exitosa calificación en los diferentes certificados internacionales como Fairtrade, Global GAP, Euro Organic o Demeter. Estas certificaciones avalan la calidad de sus productos, su producción sostenible con el medioambiente y las buenas prácticas laborales empleadas por la empresa. Al adaptar su actividad al marco de estas certificaciones internacionales, *Banama* se posiciona como actor beneficioso para el entorno en el que opera tanto en lo social como en lo medioambiental, logrando llevar a cabo el cultivo y comercialización de las bananas de forma que suponga una contribución al desarrollo y bienestar de la población local.

La propia empresa cuenta, además, con un *departamento de responsabilidad social*, desde el cual se organizan campañas para colaborar con colectivos como las embarazadas o los hijos de los empleados, con hospitales y centros de salud, o con proyectos sociales como la reparación de viviendas o la entrega electrodomésticos y otros materiales a familias locales. Estas contribuciones permiten que, además de los beneficios económicos directos e indirectos derivados de la exportación, la actividad de empresas como *Banama* suponga también un aliciente tangible para la sociedad donde operan y un buen camino hacia el desarrollo de la misma y el aumento de su bienestar.

En la región donde *Banama* lleva a cabo su actividad, el cultivo del banano ocupa un puesto indiscutible como motor económico. Esta área ocupa casi el 70% de la extensión territorial nacional donde se cultiva esta fruta, debido a sus adecuadas condiciones geográficas y climatológicas. La importancia y dependencia económica de la población con respecto al cultivo bananero es máxima.

A la luz de la investigación realizada a raíz de las visitas a la empresa y las conversaciones con sus socios, es justo extraer aquí las siguientes conclusiones que resumen el recorrido de *Banama* y su impacto en la población local;

- a) La **idea de negocio** surge como intento de participar del crecimiento de la exportación del banano orgánico hacia los mercados internacionales, cada vez más interesados en la compra de bananas de cultivo sostenible y buenas prácticas laborales.
- b) La **actividad** que la empresa lleva a cabo se centra en la compra directa de bananos orgánicos a los pequeños y medianos productores de la región, preparación de los mismos para su exportación, y comercialización de los

bananos en los mercados internacionales (con principal foco en los mercados europeos, pero exportando también a países como Japón o Rusia).

- c) El **punto de diferenciación** es la calificación como orgánico, clave en los mercados de la Unión Europea donde *Banama* exporta casi la totalidad de sus bananos. El acceso a estos mercados viene facilitado por los diferentes acuerdos multilaterales previamente reseñados, y el creciente interés de estos países por la producción sostenible de los alimentos que importan. Por otro lado, los socios comentan que el acceso al mercado estadounidense (segundo importador global de bananas) se encuentra imposibilitado por las multinacionales del país, las cuales restringen el acceso autónomo a cualquier empresa que no colabore con ellas.
- d) Las **externalidades** de la actividad de la empresa son predominantemente positivas. Entre ellas se encuentra el mantenimiento medioambiental de la región al requerir el uso de técnicas de cultivo sostenibles, la mejora de las condiciones socioeconómicas de la población local al traer flujos líquidos de efectivo con una periodicidad semanal y la preservación del bienestar físico de los trabajadores al no exponerles a la utilización de pesticidas u otros productos químicos perjudiciales.
- e) Las principales **trabas** a las que se ha enfrentado la empresa en su actividad exportadora han sido la superación de los estrictos requisitos para acceder a los mercados de la UE, el hacer frente a las adversidades climáticas que ha sufrido la zona y el estabilizar su curva de oferta para hacerla lo más paralela posible con la curva de demanda de los países hacia donde exportan sus bananos²⁹. Como se ha referido anteriormente, la competencia de las grandes empresas estadounidenses que operan desde países latinoamericanos ha supuesto un enorme desafío en los últimos años, el cual seguirá incrementándose debido a los tratos arancelarios preferenciales que estas exportadoras están obteniendo.

²⁹ En los principales países importadores, la temporada estival suele significar una caída drástica de la demanda de bananas al estar esta íntimamente ligada al consumo por parte de los menores, los cuales disfrutan de las vacaciones escolares durante este tiempo y abandonan sus hábitos alimenticios. A esto se le suma la competencia de diversas frutas de temporada que en los países europeos se recogen en verano, lo cual hace que la demanda de bananas sea aún menor.

- f) La **logística** de la exportación viene fuertemente condicionada por las necesidades y preferencias de las grandes empresas importadoras de bananas orgánicas (en su mayoría, supermercados europeos como *Aldi* o *Mercadona*), de forma que la estrategia utilizada por *Banama* adopta el *incoterm* FOB³⁰ para la casi totalidad de sus envíos. De este modo, son las importadoras las que, desde una mejor postura negociadora, planifican sus importaciones desde los diferentes puertos donde reciben sus bananas, limitándose la responsabilidad de *Banama* a la correcta entrega de la mercancía requerida a bordo del transporte elegido.
- g) Por último, los socios entrevistados han reseñado la **delicada estabilidad** que la exportación de bananas orgánicas presenta en la comunidad donde opera pues, la mayor parte de ésta, depende de los flujos de efectivo que con ella reciben y carecen de una fuente de renta alternativa. Se da entonces la llamada *ilusión financiera* anteriormente referida que puede llevar a la fragilidad a largo plazo de la situación económica de las familias de estas comunidades.

³⁰ *Free On Board* – INCOTERM (2010): según este término comercial internacional, el exportador es responsable de los bienes objeto del contrato hasta que éstos son depositados a bordo del barco con el que serán enviados. A partir de ahí será el importador el encargado de negociar el resto de los pasos para que los bienes lleguen a su destino.

5. CONCLUSIONES

Terminado el análisis principal de este trabajo y comprendido con ello los efectos más importantes de la actividad exportadora como instrumento de desarrollo, es momento de concluir haciendo referencia a las principales ideas expuestas en él y razonando sobre lo aprendido durante su realización.

A pesar de lo necesario que ha llegado a ser el estudio independiente de las economías menos desarrolladas, encontramos desde hace tiempo una falta de dedicación por parte de la doctrina predominante, que enfoca el análisis teórico de las causas del comercio desde un punto de vista sesgado, dejando a un lado a estos países y no permitiendo profundizar en el intento de reducir el sometimiento de los mismos a los mercados de los países más industrializados. Paul Krugman fue de los primeros economistas en fundamentar teóricamente esta realidad y tratar de comprender las verdaderas explicaciones de los diferentes flujos comerciales entre los países con tan distintos niveles de avance socioeconómico, llegando a la conclusión de que los avances de la vanguardia teórica comercial pueden tener incluso mayor repercusión si se aplican a los países del mundo menos desarrollados que a los más industrializados.

En un mundo cada vez más concienciado (al menos, aparentemente) sobre los problemas de su tiempo y sobre la justicia para con los menos favorecidos, las ideas de Krugman se hacen más evidentes que nunca. La dimensión intencional de conseguir un entorno comercial más justo parece más candente ahora en las capas gruesas de la sociedad (la fina capa de la alta sociedad sigue y seguirá mayoritariamente entretenida en la persecución de sus egoístas designios). Sin embargo, para dar salida a este bienintencionado ímpetu es necesaria la dimensión cognitiva o informativa, la cual permitirá encauzar correctamente los esfuerzos que permitan lograrlo. Esta era la intención de Krugman y de otros muchos economistas y filósofos que han ido desarrollando a lo largo de los últimos años teorías sobre el comercio internacional y su impacto en países menos desarrollados antes olvidados o ignorados; esta es también la idea del presente trabajo.

A lo largo de la realización del trabajo, hemos conocido una República Dominicana tan rica como la encontró otrora Cristóbal Colón, pero no únicamente en lo comercial, sino también e incluso más en su cultura, en su historia y tradiciones, en la

calidad humana de sus gentes y en su desarrollo económico (entendiendo éste como su desarrollo de la *oikonomia*, no de la *crematística*)³¹. Este país, como muchos otros de la región ACP, ha estructurado su organización económica en torno a actividades de diferentes sectores que se destinan casi por completo a la exportación. De esta forma, las exportaciones suponen un importantísimo componente para su supervivencia y prosperidad socioeconómica y, hasta que no se consiga reducir en cierta medida su dependencia de las mismas, seguirán ocupando un lugar preferente en sus prioridades.

No supone especial dificultad apreciar los beneficios económicos directos que se derivan de dicho comercio internacional (pese a que estos sean de una magnitud inmensamente inferior a la que podríamos entender como *justa*). Sin embargo, sí supone mayor complejidad comprender otros efectos que la actividad exportadora pueda tener tanto para la comunidad como para el entorno medioambiental donde se lleva a cabo.

Dentro del sector de la exportación de bananas, la República Dominicana ha centrado sus esfuerzos en la especialización como productora y comercializadora de las variedades orgánicas, diferenciándose así de sus principales competidores que acaparan casi la totalidad del mercado internacional de la variedad convencional (Ecuador, Filipinas y Colombia). De esta forma, por un lado, el país ha abierto las puertas a un creciente número de nuevos mercados interesados cada vez más en el consumo responsable y, por otro, ha conseguido desarrollar y expandir métodos de cultivo y buenas prácticas que suponen importantes efectos positivos. Aun así, el país todavía se enfrenta a grandes dificultades competitivas derivadas de la falta de eficiencia de su mano de obra y de las graves adversidades climáticas que le afectan.

De esta forma, la exportación de bananas orgánicas conforma un sector significativo para comprender el impacto que su actividad tiene en la sociedad dominicana y en el medio ambiente, al ser un cultivo cuyas características básicas lo sitúan en constante relación con el entorno donde se cultiva y con la mano de obra. Además, su comercialización como orgánico hacen de este sector un representativo ejemplo de cómo una mejora de las prácticas utilizadas en diferentes fases puede suponer un importante beneficio para la sociedad local.

³¹ El verdadero significado de la economía viene de la concepción que Aristóteles tenía sobre la *oikonomia* que, en contraposición a la *crematística* en la que se convirtió posteriormente, entendía ésta como un medio para alcanzar fines humanos y no como un fin en sí misma.

Así las cosas, la continuidad de la actividad exportadora a lo largo del año conlleva la entrada semanal de flujos de divisas a las comunidades productoras de bananas, lo cual supone el principal efecto positivo de la actividad exportadora, reactivando el ciclo económico local semana a semana. Estos influjos permean a diferentes niveles y, en última instancia, permiten a los trabajadores llevar a cabo sus diligencias diarias, manteniendo siempre una cierta estabilidad y creando lo que hemos estudiado como «ilusión financiera».

El segundo efecto más importante de la actividad exportadora de bananas orgánicas es, precisamente, el *premio* que los productores obtienen por producir de acuerdo con los estándares de *Fairtrade*, que aseguran el respeto al medioambiente y a los trabajadores. Este premio o prima es de \$1/caja y una importante proporción del mismo ha de destinarse a proyectos en beneficio de la comunidad donde los diferentes productores operan.

En cuanto a los trabajadores, la situación histórica de la antigua isla *La Española* ha llevado a la República Dominicana a estar lacrada de un alto índice de irregularización laboral debido a los numerosos inmigrantes haitianos que cruzan la frontera en busca de un nivel de vida más digno. En este aspecto, la especialización en bananas orgánicas para la exportación tiene un efecto muy positivo, al requerir a los productores y exportadores utilizar buenas prácticas laborales e impulsar campañas de regularización. Esto conlleva que los que se dediquen a esta actividad puedan disfrutar de derechos civiles con los que, de otra forma, no contarían.

Por último, la actividad exportadora, en general, incide de manera principal en el medio ambiente, al suponer un incremento de la producción y un transporte internacional de los bienes exportados. En el caso de las bananas, la fase más contaminante es su cultivo (por el uso intensivo de recursos hídricos), seguida por el transporte marítimo. Sin embargo, las variedades orgánicas han de cumplir con los requisitos exigidos por las certificadoras como *Fairtrade*, las cuales aseguran que las técnicas utilizadas en las diferentes fases sean lo más respetuosas posibles con el entorno medioambiental en el que se llevan a cabo.

Estos son los principales efectos positivos para el desarrollo socioeconómico que la exportación de bananas orgánicas trae a la República Dominicana y estos son los motivos por los que la conservación de esta actividad es de vital importancia para el país, sus habitantes y el medio ambiente. Concluye así este trabajo con una frase de uno de los

socios fundadores de *Banama* que, durante la entrevista realizada en la región de Mao, reconocía lo siguiente: «*entonces cuando el banano va mal, tú lo notas aquí; la cerveza no se vende, no fluye, no hay nada. Esto vive de eso.*»

BIBLIOGRAFÍA

Libros de texto, artículos e informes oficiales

- ABREU MALLA, M. V. (2007): *Clusters de Agronegocios Estratégicos en la República Dominicana*. Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS).
- ALONSO, José Antonio (1986): *Especialización exportadora y tipología de la empresa: un análisis multivariante*. Investigaciones Económicas (segunda época), suplemento, pp. 143-157.
- ALTENDORF, Sabine (2019): *Bananas and major tropical fruits in Latin America and the Caribbean*. Food Outlook, May 2019. OECD-FAO
- BALDWIN, Robert. E. (1979): *Determinants of Trade and Foreign Investment: Further Evidence*. Review of Economics and Statistics, vol. 61, febrero
- BERNARD, A.B. y JENSEN, J.B. (1995): *Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing 1976-87*. Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics.
- BERNARD, A.B.; REDDING, S.J. y SCHOTT, P.K. (2007): *Comparative Advantage and Heterogeneous Firms*. Review of Economic Studies.
- BAJO, Óscar y TORRES, Ángel (1988): *El comercio exterior: estructura geográfica y por productos*. Economistas, n°29, enero, pp. 29-32
- BAJO, Óscar (1991): *Teorías del Comercio Internacional*. Antoni Bosch editor.
- BAJO, Óscar (1996): *Teorías del comercio internacional: una panorámica*. Ekonomiaz: Revista vasca de economía
- BARKHAM, Patrick (1999): *The Banana Wars explained*. The Guardian.
- BASTIDAS CASTAÑEDA, A. (2003): *Desarrollo económico y social de la República Dominicana, 1990-2000*. Búho. Santo Domingo, República Dominicana.
- BHAGWATI, J. (1969): *International Trade*. Penguin, Harmondsworth.

- BHAGWATI, J. (1991): *El sistema de comercio internacional*. Pensamiento Iberoamericano n°20
- BRANDER, J., y KRUGMAN, P. (1983): *A reciprocal dumping model of international trade*. Journal of International Economics, vol. 15, noviembre.
- CALDERÓN DEL GIUDICE, Alexis (2016): *Desarrollo Económico en República Dominicana: Un análisis por modos de crecimiento y modelos productivos*.
- CHACHOLIADES, M. (1997): *Economía internacional*. Madrid, Mc Graw Hill.
- DEARDORFF, Alan (1984): *Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows*. Capítulo 10 en la obra de Jones y Kenen – 1984.
- FAO (2019): *Banana Market Review 2018*. Rome
- FONSAH, E. G. (2003): *The Fruits and Vegetables Industry in Indonesia: Production and Limited Acces to Market*. USAAID.
- GONZÁLEZ BLANCO, Raquel (2011): *Diferentes Teorías del Comercio Internacional*. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. ICE
- GRUBEL, Herbert (1970): *The Theory of Intra-Industrial Trade*. Studies in International Economics, North-Holland
- HECKSCHER, Eli (1919): *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*. Ellis y Metzler – 1950.
- HELLER, H. Robert (1986): *International Trade – Theory and Empirical Evidence*. Prentice-Hall, New Jersey.
- HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985): *Market structure and foreign trade. Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. The MIT Press. Cambridge MA
- KRUGMAN, Paul y OBSTFELF, M. (2001): *Economía Internacional. Teoría y Política*. 5° edición, Addison Wesley

- KRUGMAN, Paul (1986): *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los Países Menos Desarrollados*. Debt, Stabilization and Development. Helsinki.
- LEONTIEF, Wassily (1953): *Domestic Production and Foreign Trade*. Proceedings of the American Philosophical Society.
- LEONTIEF, Wassily (1956): *Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical analysis*. Review of Economics and Statistics, November
- LINDER, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. Almqvist & Wiksell. Uppsala.
- LIRIANO, J. (2010): *El banano dominicano necesita incrementar su competitividad*. Economía & Negocios - Listín Diario.
- MAKE FRUIT FAIR (2015): *Banana value chains in Europe and the consequences of Unfair Trading Practices*. BASIC y la Unión Europea.
- MILMO, C. (2011): Latin American banana labourers file pesticide exposure claims. The Independent UK.
- OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA (2019): *Informe Económico y Comercial: República Dominicana*. Santo Domingo
- OIT (2008): Global agrifood chains: Employment and social issues in fresh fruit and vegetables
- PEET, Richard (2003): *La Maldita Trinidad*. Laetoli.
- POLO GARCÍA, José María (2002): *Comercio Internacional. Teoría y técnicas*. Ed. Universidad de Granada.
- PORTER, Michael (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*. Editorial Plaza y Janés, Barcelona.
- RAMÓN, J.L. (2011): *Los retos de la República Dominicana*. Búho. Santo Domingo, República Dominicana.

- REBOSSIO, Alejandro (2012): *El final de 21 años de «guerra del plátano»*. Blog El País.
- RICARDO, David (1821): *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray. London
- SMITH, Adam (1776): *Ensayo sobre la Riqueza de las Naciones*.
- TORRES GAYTÁN, Ricardo (1977): *Teoría del Comercio Internacional*. Siglo Veintiuno editores SA
- UNCTAD (2018): *Marco de Política Comercial: República Dominicana*
- VANEK, Y. (1968): *The Factor Proportions Theory: The n-factor Case*. Kyklos.
- VENABLES, A. J., y SMITH, A. (1986): *Trade and Industrial Policy under Imperfect Competition*. Economic Policy n°3, octubre.
- VERNON, Raymond (1966 – reimpresso en 1972): *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Dunning.
- ZURICH HelpPoint (2011): *INCOTERMS 2010. Domestic and International Trade Terms*. English Version.

Páginas web consultadas

- Banama (página web corporativa): <http://www.banama.com.do/pages/sobre-nosotros/>
- Foro Mundial Bananero (FAO 2020): <http://www.fao.org/world-banana-forum/resources/es/>
- Página web de *The Independent*: <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/latin-american-banana-labourers-file-pesticide-exposure-claims-2303525.html>
- Fondo Monetario Internacional: <https://www.imf.org/external/dom.rep>
- YouTube (Vox Borders): <https://www.youtube.com/watch?v=4WvKeYuwifc>
- iContainers: <https://www.icontainers.com/es/2018/02/13/mapa-exportaciones-republica-dominicana/>