



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación
de mercados para el banano ecuatoriano.**

AUTORAS:

Morán Luz, Olga Letty

Sánchez Paredes, María Paulina

**Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de licenciada en
COMERCIO EXTERIOR**

TUTORA:

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, Ph.D.

Guayaquil, Ecuador

A los 7 días del mes de febrero del año 2023



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de integración curricular, fue realizado en su totalidad por **Moran Luz, Olga Letty y Sánchez Paredes, María Paulina** como requerimiento para la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior.

TUTORA:



Econ. Alcívar Avilés, María Teresa PhD.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 7 días del mes de febrero del año 2023



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Moran Luz, Olga Letty**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Integración Curricular, **Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano**, previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Integración Curricular referido.

Guayaquil, a los 7 días del mes de febrero del año 2023

LA AUTORA:

Olga M. Luz

Moran Luz, Olga Letty



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Sánchez Paredes, María Paulina**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Integración Curricular, **Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano**, previo a la obtención del título de Licenciada en Comercio Exterior, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Integración Curricular referido.

Guayaquil, a los 7 días del mes de febrero del año 2023

LA AUTORA:

Sánchez Paredes, María Paulina



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

AUTORIZACIÓN

Yo, **Moran Luz, Olga Letty**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Integración Curricular, **Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 7 días del mes de febrero del año 2023

LA AUTORA:

Moran Luz, Olga Letty



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Sánchez Paredes, María Paulina**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Integración Curricular, **Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 7 días del mes de febrero del año 2023

LA AUTORA:

Sánchez Paredes, María Paulina



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

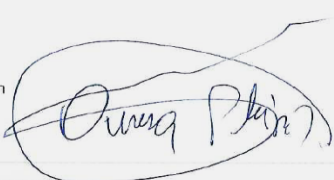

CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de integración curricular denominado **Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano**, presentado por las estudiantes **Moran Luz Olga Letty y Sánchez Paredes María Paulina**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al (0%), por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

Document Information	
Analyzed document	Maria Paulina Sanchez, Olga Moran.pdf (D156956693)
Submitted	1/26/2023 12:30:00 AM
Submitted by	Teresa Alcívar Avilés
Submitter email	maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	maria.alcivar10.ucsg@analysis.orkund.com

Sources included in the report

W URL: http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/59357/1/TESIS%20TI2%20%202021-2022_Bryan%20Chat%C...
Fetched: 1/26/2023 12:39:00 AM

  **1**

TUTORA:

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa PhD.

Agradecimiento y Dedicatoria

Sánchez Paredes María Paulina

En el presente trabajo, antes que nada, agradezco a Dios por darme un día más de vida, por darme la oportunidad de tener una buena experiencia dentro de mi universidad, asimismo, agradezco a la universidad por permitirme convertirme en ser un profesional en lo que tanto me apasiona. Gracias a cada maestro por ser parte de este proceso de formación.

Dedico el presente trabajo a mi familia, especialmente a mis papás, quienes han creído en mí siempre, dándome el ejemplo de superación, humildad y sacrificio; enseñándome a valorar todo lo que tengo.

Moran Luz Olga Letty

En el presente trabajo, antes que nada, doy gracias a Dios por permitirme llegar hasta donde estoy ahora, a quienes han creído en mi, a mis profesores que me han instruido y sobre todo a mis compañeros que me han acompañado durante todos estos años los cuales me han apoyado en todo momento siendo un pilar muy importante.

Mi tesis se la dedico con todo mi amor a mi abuela que ha sido muy importante en este proceso y no me ha dejado caer nunca, a mis padres Félix Moran Hidalgo y a mi madre Olga Luz Moreno quienes se han sacrificado y esforzado por mi, a mis hermanos por siempre me apoyarme.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Econ. Alcívar Avilés, María Teresa, PhD.

TUTORA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

Ing. Echeverría Bucheli, Mónica Patricia, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA

Lcdo. Garzón Jimenez, Luis Renato, Mgs.
OPONENTE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	2
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL TRABAJO.....	3
Antecedentes	3
Justificación	4
Planteamiento del Problema	5
Formulación del Problema	7
<i>Indicadores:</i>	7
Preguntas de Investigación	7
Objetivos	7
Objetivo general.	7
Objetivos específicos.....	7
Delimitación del Tema.....	8
Limitaciones del Trabajo	8
CAPÍTULO II.....	9
Marco Conceptual	9
Política Comercial.....	9
Balanza Comercial	10
Internacionalización de los negocios	11
Revisión Bibliográfica	13
Marco Teórico	18
Teorema Heckscher-Ohlin	18
Planteamiento de Paul Krugman.....	19

Producción y Comercialización del banano	19
Resumen de la Cadena de valor del Banano	20
Costo de transporte	22
ISO 9001	22
ISO 14001	22
Sistema de valor	24
Cadena de valor de proveedores.....	25
Cadena de valor de canales	26
Cadena de valor de compradores.....	26
Ayudas Públicas aplicadas	30
Instituciones que forman la Estructura del Mercado Relevante de banano ecuatoriano.....	32
Ventaja competitiva	33
Exportación de banano ecuatoriano	35
Compañías exportadoras de banano ecuatoriano	36
Precio FOB.....	37
Incidencia del conflicto bélico Rusia-Ucrania en la exportación de banano ecuatoriano	38
Diversificación de una empresa	40
Tipos de diversificación	40
Diversificación de mercados.....	42
Marco Legal	43
Fundamentos legales y política comercial	43

Evolución del marco de políticas.....	45
Ley del Banano.....	46
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	46
Medidas en la frontera	47
Marco Metodológico	48
Postura epistemológica	48
Método	48
Tipo de estudio.....	49
Enfoque.....	49
Nivel de investigación	50
Fuentes	50
Técnicas	50
Población, muestra y muestreo	50
Instrumentos de recopilación de información.....	51
CAPÍTULO III.....	52
Análisis de resultados	52
CAPÍTULO IV: PROPUESTA	57
Introducción	57
Pertinencia	57
Políticas comerciales	57
Impacto	59
CONCLUSIONES.....	60
RECOMENDACIONES.....	61

BIBLIOGRAFIA.....	62
APÉNDICES.....	73

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Exportación de banano de 2016 a 2020</i>	4
Tabla 2. <i>Exportación de banano de enero a diciembre de 2019 a 2020</i>	37

Índice de Figuras

<i>Figura 1. Estructura del sistema de valor</i>	27
<i>Figura 2. Exportaciones de Banano por Destinos Periodo 2020</i>	30
<i>Figura 3. Exportaciones de Banano por Destinos Periodo 2020</i>	35

Índice de Apéndices

Apéndice A. Entrevista realizada por el diario “Expreso” a Bernardo Manzano ministro del Ministerio de Agricultura y Ganadería en 6 de enero del año 2023.....	73
Apéndice B. Entrevista realizada por el diario “El Universo” a Bernardo Manzano ministro del Ministerio de Agricultura y Ganadería en 8 de enero del año 2023.....	76
Apéndice C. Balanza comercial: Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones año 2022.....	79
Apéndice D. Exportaciones: Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones año 2022.....	80

RESUMEN

El presente trabajo de investigación analiza la incidencia de los mercados extranjeros en el sector bananero ecuatoriano y plantea la necesidad de implementar políticas comerciales para diversificar mercados y de esta forma no depender de países como Estados Unidos, la EU o Rusia; para lograr esta finalidad se estableció un diseño metodológico de carácter cualitativo-inductivo mediante el cual se emplearon métodos como el análisis descriptivo de fuentes bibliográficas, base de datos y entrevistas para identificar el escenario actual sobre política comercial del país. Como resultado de esta investigación se determinaron tres conclusiones importantes, la competitividad del banano radica en su calidad y para mantener este elemento es necesario un enfoque de políticas integrales dirigidas en no solo abrir nuevos mercados sino también responder las necesidades del sector y de sus trabajadores; otra conclusión a la que se llegó es que la dependencia del sector bananero ecuatoriano a determinados mercados como el de Rusia incide de forma negativa, dado que no solo se evidencia una baja en las exportaciones sino también se evidencian barreras en el pago de las mismas por factores sociales y políticos; por último se presenta la propuesta de esta investigación y se concluye que las políticas comerciales enfocadas en mejorar la calidad del banano, reformar la normativa vigente y flexibilizar las barreras comerciales generan la competitividad de este producto y con ello permite abarcar nuevos mercados y fortalecer los establecidos.

Palabras Clave: *banano, barreras comerciales, competitividad, exportaciones, políticas integrales.*

ABSTRACT

This research work analyzes the incidence of foreign markets in the Ecuadorian banana sector and raises the need to implement trade policies to diversify markets and thus not depend on countries like the United States, the EU or Russia; To achieve this purpose, a qualitative-inductive methodological design was established through which methods such as descriptive analysis of bibliographic sources, databases and interviews were used to identify the current scenario on the country's trade policy. As a result of this investigation, three important conclusions were determined: the competitiveness of bananas lies in its quality and to maintain this element, a comprehensive policy approach is necessary, aimed at not only opening new markets but also responding to the needs of the sector and its workers; Another conclusion that was reached is that the dependence of the Ecuadorian banana sector on certain markets such as Russia has a negative impact, given that not only is there a drop in exports, but there are also barriers in the payment of the same social and political factors; Finally, the proposal of this research is presented and it is concluded that trade policies focused on improving the quality of bananas, reforming current regulations and making trade barriers more flexible generate the competitiveness of this product and thus allow it to cover new markets and strengthen established ones. .

Keywords: *banana, trade barriers, competitiveness, exports, comprehensive policies.*

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objeto las políticas comerciales y la incidencia de determinados mercados en las exportaciones del sector bananero ecuatoriano. Este estudio considera que es necesario desarrollar políticas comerciales orientadas a la diversificación de los mercados dado que en la actualidad la estabilidad de este sector depende de los factores externos perjudicando a la economía y a la balanza comercial del país. En el Capítulo I se desarrollan las generalidades del estudio tales como los antecedentes, la justificación, el planteamiento del problema, la delimitación del tema y los objetivos los cuales están enfocados en realizar una fundamentación teórica, identificar la incidencia de la dependencia a determinados mercado y establecer políticas comerciales que responda al problema planteado; En el Capítulo II se presentan los fundamentos teóricos del tema que forman parte del marco teórico, conceptual y el desarrollo del marco metodológico en el que se determina un diseño de investigación de enfoque y tipo cualitativo con un método inductivo. En el Capítulo III se desarrollan aspectos de las variables entorno a las exportaciones banano ecuatoriano, diversificación, políticas comerciales y la incidencia de los mercados extranjeros en el sector bananero ecuatoriano, como también el análisis de la actual situación comercial del sector. En el Capítulo IV se desarrolla la propuesta de la investigación la cual tiene como objetivo elaborar políticas comerciales de tres ejes para diversificar el mercado de exportaciones de banano ecuatoriano. Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones de este estudio.

CAPÍTULO I:

GENERALIDADES DEL TRABAJO

Antecedentes

Para el año 2017 el banano ecuatoriano era líder en el mercado ruso ocupando hasta el 94% del mismo, lo cual representaba un fortalecimiento del sector exportador de banano de Ecuador que buscaba mejorar la cooperación entre ambos países mediante un memorándum de entendimiento con la Asociación de importadores de frutas y verduras de Rusia (López, 2017).

Una tendencia que se mantuvo durante los años consecutivos; en efecto, pese a las consecuencias originadas por la pandemia del Covid-19, se registraba en el año 2020 que la exportación bananera a Rusia se mantenía. Durante este año Ecuador destinaba el 35% de su producción de banano a Rusia y Estados Unidos, ocupando hasta un 97% del mercado ruso gracias a las exportaciones proveniente de más de 90 empresas ecuatorianas (Departamento Económico Y de Comercio Exterior, 2020).

Sin embargo, esta tendencia tuvo su fin dentro de las cinco primeras semanas desde que empezó conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, situación que representó una disminución del 50% del banano de exportación; se registró en estos dos mercados un cese de las exportaciones que ascendió a un total de 4,9 millones de cajas de banano afectando negativamente al sector exportador (El Universo, 2021).

Sumado a aquello, la situación se acompleja dado que el 11 de octubre del 2021 venció el Sistema Generalizado de Preferencia el cual fue otorgado por Rusia y destinado a un grupo de productos ecuatorianos, esto implica que “a partir de entonces, el arancel de ingreso de la banana ecuatoriana en ese mercado subió del 3.75% actual al 4%” (FreshPlaza, 2021).

Los mercados de Rusia y Ucrania representan el 25% de las exportaciones de banano ecuatoriano en total, por lo cual, el conflicto entre estas naciones generó consecuencias en el comercio ecuatoriano originando problemas logísticos y financieros (Feoktistov, 2022). Como resultado de

aquello se estima que el banano ecuatoriano pierda competitividad frente a sus rivales comerciales Colombia, Guatemala y Costa Rica.

Justificación

La presente investigación está enfocada en el análisis de la incidencia del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en las exportaciones de banano ecuatoriano durante el periodo 2021-2022, con el fin de desarrollar políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para este sector.

El sector de exportación de banano ecuatoriano es uno de los grandes pilares de la economía ecuatoriana, en efecto se estima que este sector abarca 6.000 millones de dólares anuales y que genera 770.000 plazas de empleo directo e indirecto (EL PAIS, 2021).

Desde los primeros años de independencia de Ecuador, el banano ha sido uno de los productos que ha permitido el desarrollo económico nacional, debido a su calidad y a la capacidad de producción del país para satisfacer la demanda internacional (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Sin embargo, en la actualidad los grandes productores y exportadores de este sector, señalan que el gobierno no brinda de políticas comerciales que mejoren las condiciones de producción y exportación, en efecto José Antonio Hidalgo, director ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador señala que ante la ausencia de políticas comerciales se ha reducido el ingreso para los productores y exportadores del país (Hidalgo, 2022).

Esta situación sostiene la necesidad de desarrollar políticas comerciales que permitan ayudar a mejorar los índices de exportaciones de banano ecuatoriano, mediante una diversificación de mercado y mejorando la competitividad de este sector en el establecimiento del producto a nivel internacional.

Planteamiento del Problema

Ecuador ha sido exportador de productos básicos como frutas, flores, camarón, entre otros; la economía ecuatoriana ha dependido del sector agrícola, ante lo cual resulta eminente que el comercio internacional que respalda el comercio exterior ecuatoriano debe fortalecerse mediante la creación e implementación de políticas oportunas que permitan que la canasta de productos de exportación tenga mercados alternativos en momentos de crisis (Banco Central de Ecuador, 2022).

Históricamente la producción de banano nacional ha sido dirigida al mercado ruso y estadounidense, representado un segmento importante de aproximadamente 35% de la producción nacional y un 97% del total de importaciones de banano en Rusia hasta 2020 (Departamento Económico Y de Comercio Exterior, 2020).

Tabla 1

Exportación de banano de 2016 a 2020.

MES	2016	2017	2018	2019	2020
ENERO	29.699.82	32.648.73	32.528.42	31.769.01	37.670.96
	7	4	8	2	0
FEBRERO	27.534.69	27.588.36	28.317.92	29.598.32	33.649.61
	2	6	0	9	5
MARZO	26.534.69	28.771.24	32.492.79	33.907.85	33.019.69
	2	3	8	5	9
ABRIL	29.281.48	28.251.62	33.200.02	32.358.74	35.799.49
	4	9	4	2	0
MAYO	27.906.48	27.105.05	29.615.29	30.694.88	35.450.94
	5	9	2	3	1
JUNIO	23.703.22	25.124.39	24.994.39	29.060.29	28.377.65
	6	5	1	6	8
JULIO	25.376.21	27.812.55	27.091.89	25.688.73	26.356.69
	4	0	8	9	4

AGOSTO	23.861.54	24.767.80	26.844.97	27.265.90	30.321.51
	4	5	6	4	4
SEPTIEMBRE	24.780.01	25.299.58	27.151.84	27.990.98	26.338.18
	6	4	1	6	8
OCTUBRE	25.628.33	26.408.21	27.219.43	25.487.08	28.122.24
	9	9	3	1	6
NOVIEMBRE	24.914.86	23.506.37	28.003.73	30.725.73	32.373.66
	1	1	4	7	7
TOTAL	289.630.3	297.283.9	317.460.7	324.547.5	347.480.6
	29	55	35	64	72
VARIACION		7.653.626	20.176.78	7.086.829	22.933.10
			0		8
<hr/>					
%		2,64%	6,79%	2,23%	7,07%

Nota. Esta tabla expone la evolución de exportaciones de banano desde el año 2016 al año 2020 de cajas de 18,14 lb. Tomado de ACORBANEC / DATACOMEX / BANASTAT.

Sin embargo, en la actualidad debido a los enfrentamientos bélicos entre Rusia y Ucrania se ha generado una crisis respecto a la exportación de banano; lo cual es preocupante para la estabilidad de la economía ecuatoriana dado que se registró que la exportación de este producto en enero de 2022 a Rusia fue de 8,1 millones de cajas de banano mientras que en marzo del mismo año fue de 4,9 millones de cajas representando una caída un 40% de las exportaciones a este país (Castillo, 2022).

Ante esta situación no se visualiza un panorama alentador para las exportaciones de banano dado que, al alinearse el Ecuador a las restricciones de comercialización con Rusia por parte de los aliados de Ucrania ha implicado una serie de conflictos internos en el sector bananero que el gobierno no ha podido ayudar a resolver.

Por lo tanto, esta investigación plantea como objetivo comprender en profundidad la comercialización del banano ecuatoriano con el fin de elaborar una propuesta de políticas dirigidas a una comercialización de banano más efectiva y estable.

Formulación del Problema

¿Cómo debe ser una propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano?

Indicadores:

Fundamentación teórica de la investigación.

Caracterización del mercado internacional del banano ecuatoriano.

Políticas comerciales.

Preguntas de Investigación

¿Cómo Fundamentar teóricamente la investigación?

¿Cuál es la incidencia de la dependencia de los mercados extranjeros en el sector bananero ecuatoriano?

¿Cuál deben ser las políticas comerciales?

Objetivos

Objetivo general.

Diseñar una propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano, 2022.

Objetivos específicos.

Fundamentar teóricamente la investigación.

Identificar la incidencia de la dependencia de los mercados extranjeros en el sector bananero ecuatoriano.

Establecer políticas comerciales para el mercado internacional del banano ecuatoriano.

Delimitación del Tema

El estudio se llevará a cabo en Ecuador considerando los años 2021-2022 sobre la información documental de las exportaciones de banano ecuatoriano a Rusia; tomando como fuentes la información recaudada de Acorbanec, Datacomex y Banastat.

Limitaciones del Trabajo

Para el desarrollo de la presente investigación se presentan una limitación que se basa en la identificación de estudios previos entorno a la situación actual del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania y de cómo esto afecta a las exportaciones de banano ecuatoriano en concreto, sin embargo, es posible comparar esta situación con otras por las cuales ha sido protagonista el sector de exportaciones de banano del país a lo largo de su historia, con lo cual se pueden establecer similitudes que permitan plantear un escenario similar y de tal forma, elaborar políticas efectivas. Otra solución a este inconveniente es comparar las políticas de exportación de este producto en otros países, con lo cual se pueden identificar características relevantes para el presente estudio.

CAPÍTULO II

Una vez establecidos los aspectos referentes a la determinación problema de esta investigación, se desarrollan a continuación los aspectos teóricos, conceptuales y metodológicos de la misma.

Marco Conceptual

A continuación, se establecen concepciones de factores relevantes para el desarrollo de la presente investigación.

Política Comercial

Se contemplan a las políticas comerciales como “el conjunto de instrumentos, procedimientos y medidas” (Guido Poveda et. al , 2018) generadas por el Estado, con el fin de fomentar el desarrollo idóneo de las exportaciones.

Este concepto involucra la creación de mecanismos que sirvan de herramientas para la protección del nivel de la producción de los productos de una nación, lo cual requiere a su vez el fortalecimiento de los acuerdos internacionales y la creación de políticas internas destinadas a beneficiar al sector productivo y exportador del país.

Por lo tanto, las políticas comerciales abarcan el marco legal que regula las exportaciones e importaciones de un país; estas políticas contemplan herramientas que buscan favorecer el crecimiento económico nacional tales como las barreras arancelarias, barreras no arancelarias o acuerdos de libre comercio y unión aduanera.

De acuerdo a Poveda (2018) existen diferentes medidas que se consideran como políticas comerciales tales como:

- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Medidas en aduana, valoración, facilitación, inspección (administrativas o burocráticas).

- Medidas de Defensa Comercial.
- Medidas Antidumping.

Balanza Comercial

En el artículo científico titulado “Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017” se define a la balanza comercial como:

“El registro de las importaciones y exportaciones que lleva a cabo un país en un periodo determinado, donde por medio de la disimilitud de estas transacciones se podrá determinar si la nación en cuestión está en una situación de déficit, cuando las importaciones superan a las exportaciones; o de superávit, cuando las exportaciones son mayores que las importaciones, indicando cuán alejado está el comercio de bienes de importaciones y exportaciones” (Pedro Aguilar et. al, 2020).

De tal forma, se contempla a instrumento como el registro económico de un país en el cual se recogen las exportaciones e importaciones de productos. Por lo tanto, mediante la balanza comercial se pueden obtener datos e información de estos dos aspectos económicos en un determinado momento y con ello generar políticas comerciales que respondan a las necesidades del mercado y a la realidad económica del país.

Con base al Boletín de Cifras realizado por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022) de marzo año 2022, la Balanza Comercial de Ecuador registraba cifras negativas para la economía del país las cuales ascendían a 157 millones de dólares de diferencia entre las importaciones no petroleras (1847 millones de dólares) y las exportaciones no petroleras (1690 millones de dólares).

En efecto, al comparar la Balanza Comercial de enero del año 2021 con la del mismo mes del año 2022, se registró un descenso de la mitad correspondiente a 110 millones de dólares; analizando las cifras del informe del Ministerio de Comercio Exterior se registra un descenso del -2,4% en las

exportaciones de banano (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

Internacionalización de los negocios

La doctrina define a la internacionalización de los negocios como aquel “proceso mediante el cual una empresa desarrolla una parte de sus actividades (venta de sus productos, compra de suministros, producción, etcétera) en otros países distintos al país de origen de la empresa” (Fanjul, 2021).

Por lo tanto, se determina que este es un proceso dinámico y no estático dado que el desarrollar una actividad económica por parte de una empresa involucra adaptar el modelo de la misma según las características y necesidades del país en el que se internacionaliza dicha empresa, adaptarse a la realidad de ese mercado en particular.

Este proceso también implica generar relaciones con empresas, consumidores e instituciones locales que operan en un país ajeno. De tal forma, el objetivo mismo de la internacionalización es el de generar apertura de nuevos mercados, reducir costos de producción, establecer una estructura de producción distinta o desarrollar una distribución más eficiente de los productos de la empresa.

A raíz del desarrollo tecnológico y de las mejoras de los medios de transportación, surgen las empresas multinacionales como el resultado de la denominada globalización económica, un escenario en el que las empresas abarcan mercados extranjeros mediante el desarrollo de actividades que representan beneficios económicos y de crecimiento.

Para la determinación de una empresa como multinacional, se requiere de la elección de un modo de entrada a un país extranjero, el cual puede ser desde la exportación de productos, la creación de empresas conjuntas, las inversiones extranjeras directas o la internacionalización.

Esta elección representa un factor importante a considerar para una empresa que establece el objetivo de entrar a países extranjeros; en la

actualidad la internacionalización es una opción atractiva dado que es un proceso que tiene como finalidad, el desarrollo de las actividades de una empresa en países distintos al de origen y que este desarrollo sea permanente (Rosado-Serrano & Navarro-García, 2023).

El desarrollo de la internacionalización implica un conjunto de factores que representan la explotación de beneficios para una empresa; entre ellos se evidencia el aprovechamiento de economías de escala y alcance, la reducción de las fluctuaciones de ingresos que responde a la diversificación de los riesgos de inversión en distintos países, un mayor abordaje del mercado y la disminución de costes (Velez-Ocampo & Gonzalez-Perez, 2022).

Este proceso permite ampliar las posibilidades de desarrollo de la empresa, pero a su vez, también involucra que ésta contraiga nuevas dificultades dado que la internacionalización presupone el desarrollo de actividades de la empresa en un escenario ajeno al de su origen.

En efecto, la internacionalización también implica retos y consecuencias que surgen de los riesgos que asume la empresa al momento de decidir entrar en un país extranjero, en particular inciden factores sociales, económicos, legales y políticos (Quer Diego et al., 2006).

Revisión Bibliográfica

Rosa Vásquez (2017) realiza un análisis histórico sobre el impacto del banano como producto comercial en el desarrollo del Ecuador y su rol en las negociaciones internacionales. En este estudio la autora destaca la importancia que tiene desarrollar productos con valor agregado y el enriquecimiento de la producción a gran escala del país, dado que al ser Ecuador un país en vía de desarrollo, los grandes países pertenecientes a la Unión Europea y Estados Unidos han históricamente incumplido con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio lo cual plantea un escenario complicado para beneficiar el desarrollo económico ecuatoriano mediante la exportación de materia prima como el banano.

En efecto la autora señala que Ecuador “no tiene medios adecuados para forzar a la Unión Europea a un cumplimiento de una resolución por varias razones: una de ellas es el balance comercial positivo para el Ecuador” (Vásquez, 2017) esto respecto a que si consideramos las retaliaciones comerciales no resulta práctico o viable dado al rol sumiso del país en las negociaciones, por lo cual se requieren de mecanismos o políticas que fortalezcan el poder de Ecuador en las negociaciones.

Luis Andrade & Andrés Meza (2017) analizan justamente el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea considerando en particular el sector de la exportación del banano ecuatoriano. Los autores examinan el acuerdo mencionado con el fin de identificar los beneficios comerciales para el desarrollo del país en comparación con sus competidores en el mercado.

En este estudio, se destaca que el sector agroexportados ecuatoriano resulta beneficiario de las reducciones arancelarias al firmar el Protocolo de Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y que mejora su competitividad, en efecto señalan que “la vigencia del acuerdo, el país puede recuperar el margen de competitividad de sus exportaciones de

banano frente a las exportaciones preferenciales con bajo arancel de los Estados África, Caribe y Pacífico” (Andrade & Meza, 2017).

Tal competitividad resulta positiva para Ecuador dado que le ha permitido recuperar espacio en el mercado europeo referente a las exportaciones de banano lo cual presupone el abaratamiento de los costos para los consumidores y con ello permitir acentuar este producto en los distintos países que conforman la Unión Europea.

Ahora bien, Marcelo Motoche et. al (2021) realizan un análisis sobre la participación del banano en las exportaciones del banano del Ecuador desde el año 2015 hasta el año 2019. Con base a la información recaudada del Banco Central de Ecuador, los autores señalan que eminentemente las exportaciones de banano representan más del 40% Producto Interno Bruto destacando la importancia de este sector en generar fuentes de empleos en el país y que el mismo ha “logrado mantenerse a lo largo del tiempo dinamizando la economía, representando gran parte del comercio exterior agropecuario y aporta alrededor del 9% al Producto Interno Bruto total” (Marcelo Motoche et. al , 2021).

Ante lo cual resulta preponderante analizar, proponer e implementar políticas que respondan a la realidad temporal y fáctica del sector; es necesario adecuar nuevas estrategias y mecanismos que permitan mantener el nivel de porcentaje de exportaciones de banano y demás productos agropecuarios considerando los acontecimientos internacionales que pueden influir en la estabilidad de este sector.

Lady León et. al (2018) realizan un estudio sobre el impacto económico de las exportaciones de banano orgánico con respecto al convencional en la incidencia de la balanza comercial de Ecuador. Mediante un análisis del coeficiente de correlación incorporado de las exportaciones de materia prima ecuatoriana, los autores señalan que “las exportaciones de banano tienen una incidencia positiva con la Balanza Comercial en el Ecuador, es decir medida que aumentan las ventas internacionales de la fruta aumentan los ingresos de la Balanza Comercial, a pesar de ser negativa” (Lady León et. al, 2018).

Basicamente este resultado refleja que independientemente de la existencia de factores internos o externos que afecten la economía ecuatoriana, la exportación de banano seguirá siendo una de las principales fuentes de ingresos de la misma por lo cual resulta ser una razón más para desarrollar políticas efectivas para mejorar este sector.

Un ejemplo de lo planteado en los párrafos anteriores se evidencia en el estudio realizado por Seiler García & Harry Vite (2021) el cual tiene como objetivo comparar el nivel de exportaciones de banano ecuatoriano entre el primer semestre del año 2019 y el primer semestre del año 2020, considerando los efectos del Covid-19 y su incidencia en las exportaciones de este producto a nivel internacional.

Esta comparación concluye en que “las exportaciones se visualizaron que en el periodo 2020 post Covid-19 existe una muy mínima caída al inicio del semestre para luego levantarse y no verse tan afectada por la pandemia” (García & Vite, 2021) en efecto, las estadísticas indican que las exportaciones durante el primer semestre 2020 han sido mayores que en su año anterior pese a los efectos de la pandemia del Covid-19, traduciéndose en la exportación de 12921 toneladas métricas de banano.

Ahora bien, Karen Fonseca et. al (2020) plantearon un proyecto sobre la factibilidad de la exportación de banano a Rusia, considerando que este país representa un gran mercado para Ecuador. Para tal proyecto, determinaron que Rusia es uno de los 5 países con los más altos índices de importaciones de banano a nivel mundial y con gran poder adquisitivo; también desarrollaron un análisis y cálculo del proyecto obteniendo un VAN de \$29.459.401.458 que resulta atractivo para el sector exportador de banano ecuatoriano.

Sin embargo recomiendan “en un futuro con el fin de potenciar las ventas y generar un mayor margen de ganancia diversificar el mercado con otros productos procesados como la fruta deshidratada” (Karen Fonseca et. al, 2020) dado que consideran que con aquello es posible mantener los costos fijos y de tal forma, obtener un incremento en el nivel de exportaciones.

La Organización Mundial del Comercio (2019) realizó un examen sobre las políticas comerciales por sectores ecuatorianos, en él se menciona que Ecuador “se caracterizó por un cambio de políticas encaminado a incrementar el control estatal de la economía, en particular en los sectores estratégicos como el petróleo, la energía eléctrica, las telecomunicaciones y el transporte” (OMC, 2019) sugiriendo que pareciera que este enfoque afectaría a los sectores agropecuarios tradicionales.

Sin embargo, de este examen cabe recalcar que se han mantenido los precios mínimos de sustentación sobre las exportaciones agropecuarias de productos como el plátano, café, cacao y banano y que el MAGAP establece arbitrariamente, sin acuerdo alguno con las asociaciones y gremios de exportadores, los “precios de la base del promedio anual del coste de la producción nacional” (OMC, 2019) lo cual repercute entre los productores y exportadores.

Roberto Gonzabay & Mónica Hidalgo (2017) realizan un análisis de la política comercial ecuatoriana durante el periodo 2007-2014 sobre la exportación de banano. Entre las conclusiones de este análisis se indica que las políticas comerciales durante este período se enfocaron en abarcar el mercado europeo, sin embargo, señalan que las mismas no muestran un crecimiento comercial significativo, dado que hasta la realización de este análisis no existen “acuerdos internacionales que liberalicen el comercio del banano, pero la integración comercial con el sur de América si es significativa” (Gonzabay & Hidalgo, 2017). Lo cual resulta importante dado que no existen fuertes políticas para atraer inversión extranjera para el sector de exportación bananero que fomente la productividad o la emisión de créditos.

Dayse Cevallos et. al (2018) analizan la importancia del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea destacando el rol de las concesiones arancelarias respecto al sector agrícola durante el periodo 2017-2018. Los autores señalan que durante de más de una década las negociaciones comerciales en el marco de la Organización Mundial del Comercio se han congelado perjudicando el progreso las exportaciones e importaciones internacionales.

Por ello, resulta trascendental fomentar políticas comerciales entre naciones que mitiguen las consecuencias de esta situación, sin embargo, los autores señalan que Ecuador no participa activamente en el desarrollo de estos acuerdos bilaterales pese a que el acuerdo comercial con la Unión Europea le haya otorgado acceso a uno de los mayores mercados del mundo.

Byran Chalá (2022) desarrolla un análisis sobre las políticas comerciales actuales de Ecuador con los países de Asia y la relación de estas con la balanza comercial. El autor señala que los acuerdos comerciales bilaterales inciden positivamente en el desempeño de las exportaciones nacionales, en efecto considera que un acuerdo comercial con Asia permitiría “el fortalecimiento y el dinamismo de la economía nacional, con incidencia en la balanza comercial” (Chalá, 2022) dado que el Acuerdo Asia-Pacífico permite la dinamización económica y un desarrollo constante de las exportaciones de banano y demás productos agropecuarios ecuatorianos.

Lázaro Muñoz et. al (2022) en su artículo tienen como objetivo analizar las exportaciones de banano ecuatoriano hacia Alemania para determinar su incidencia e importancia a raíz del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Entre las conclusiones de este análisis, los autores señalan que este acuerdo ha generado cambios en la balanza comercial pese a que el banano ecuatoriano ha cumplido con las especificaciones requeridas por la Unión Europea.

En efecto indican que el acuerdo bilateral con Alemania permitió identificar controversias con respecto a los cambios anuales en los precios del producto, lo cual ha representado una caída en las variaciones llegando hasta un 15% en el año 2017. Estos cambios han perjudicado a las exportaciones de banano ecuatoriano dado que se registra que, desde la firma del acuerdo, tales exportaciones descendieron desde 27.28 millones de dólares a 20.75 millones de dólares mensuales (Muñoz, 2022).

Marco Teórico

A continuación, se abarcan aspectos de las variables de la presente investigación.

Teorema Heckscher-Ohlin

Este teorema fue elaborado por Bertil Ohlin, el cual establece que los países desarrollan la especialización de las exportaciones de bienes cuando se requieren volúmenes grandes de factores de producción y que “presentan la tendencia a importar bienes cuyos factores de producción son escasos” (Barreta, 2022).

Este modelo contempla de que existe una ventaja comparativa y competitiva cuando un país posee un factor en grandes volúmenes por lo cual estos países exportan mayormente aquellos bienes que para su elaboración posee grandes cantidades de los factores que requiere.

Esta teoría se basa en los siguientes supuestos:

- Cuando existen dos países con dos productos y dos factores de producción.
- Ambos países utilizan la misma tecnología para llevar a cabo el proceso de producción.
- El producto de uno de los dos países es intensivo en trabajo y el producto es intensivo en el capital de ambos países.
- Existe un rendimiento constante en la producción de ambos productos.
- Especialización incompleta en ambos países.
- Ambos países tienen preferencias iguales.
- Existe una competencia perfecta en los mercados de los productos.
- Existe movilidad perfecta de factores en ambos países mas no a nivel internacional.

Planteamiento de Paul Krugman

Paul Krugman plantea la teoría de la Competencia monopolística, la cual se basa en la premisa de que los países mantienen aspectos que los diferencian entorno a los medios y recursos con los que cuentan para la producción de un bien (Cajamarca, 2022).

Krugman sostiene que estos aspectos que diferencian a un país de otro, pueden incidir negativamente en la existencia de una competencia perfecta dado que un país puede aprovechar su ventaja sobre la exclusividad de la producción de un bien ante la incapacidad de los demás países para lograr lo mismo.

Esta teoría se basa dos supuestos:

- Existencia de economías de escala.
- Ausencia de cualquier tipo de ventaja comparativa.

La economía de escala implica un menor coste unitario en la producción de volúmenes a gran escala, esto se refiere a que la producción sería más eficiente si fuera a escala mundial.

Una ventaja comparativa es la capacidad que demuestra la economía de un país para llevar a cabo la producción de un bien manteniendo un precio menor que los de sus competidores del mercado, por lo tanto, la ausencia de una ventaja comparativa implica la incapacidad en la producción de un bien y, por ende, que un país no tenga competitividad en el mercado.

Producción y Comercialización del banano

El banano es un producto de gran importancia para el consumo de la población, en efecto esto se evidencia en las estadísticas las cuales señalan que como producto a nivel internacional es el cuarto mayormente consumido solo detrás del grano como el arroz, trigo y el maíz; según datos de Pro Ecuador (2018), en el mundo se consumen 12 kg de banano per cápita convirtiéndose de tal forma en el producto de la gama de las frutas más consumida.

La variedad más común para la exportación de banano es la Cavendish Valery, dado que sus características permiten que este tipo de fruta sea de alta durabilidad y de alta producción. Los países que se caracterizan por la exportación de este tipo de banano se encuentran en América y Asia, países que presentan condiciones climáticas ideales que permiten una perpetua producción del producto tales como Ecuador o Filipinas.

América Latina abarca alrededor del 80% del mercado de exportación de banano a nivel mundial dado que los países de esta región tienen la capacidad para satisfacer la demanda y adaptarse ante los cambios del mercado (Juca, 2015).

A nivel mundial, el banano de producción ecuatoriana, es uno de los mejores cotizados en el mercado dado que las condiciones climáticas y la ubicación geográfica permiten un producto que cumple con altos estándares de calidad y que facilita la comercialización del mismo.

Uno de los elementos que caracteriza al banano ecuatoriano es la baja afectación al producto de plagas y enfermedades, lo cual permite una competitividad del banano ecuatoriano con respecto a las demás opciones del mercado.

Una vez determinado el protagonismo del banano ecuatoriano, se expondrá a continuación el resumen de la cadena de valor del banano considerando aspectos doctrinales que enriquecen este estudio.

Resumen de la Cadena de valor del Banano

La cadena de valor es un instrumento de la logística interna mediante el cual es posible analizar las fuentes de ventaja que permite la competitividad; tal instrumento involucra a diferentes actores de los sectores involucrados en la producción, transformación y comercialización de un producto.

La doctrina define a la cadena de valor como “una aportación importante en la que diversos autores han realizado su contribución,

evolucionando y la percepción hacia diferentes aspectos del desarrollo organizacional” (Estévez & Clivillé , 2020) cuya utilidad permite la elaboración de guías e instrumentos para diagnosticar distintos escenarios y sectores.

Michael Porter (1985) elaboró un esquema que permite llevar a cabo el análisis de actividades que generan valor en una compañía mediante la identificación de las alineaciones de procesos que permiten alcanzar el valor en la comercialización de un producto o prestación de servicio, definido como “un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar a sus productos” (Porter, 1985).

El esquema antes mencionado permite la división de las actividades en base a la economía de la compañía, separándolas entre aquellas primarias relacionadas al producto y aquellas de soporte; dirigidas estas últimas a brindar suministros e infraestructura para desarrollar actividades primarias basándolas en tres principios: actividades que pueden incidir negativamente en la diferenciación; actividades que implican una economía diferente y, por último, aquellas actividades que implican una porción significativa en el crecimiento de los costos (Estévez & Clivillé , 2020).

Con la finalidad de contextualizar la cadena de valor del banano ecuatoriano se exponen a continuación aspectos relevantes de la misma, para ello se analiza el artículo científico “Análisis en Procesos de Producción del Sector Bananero de acuerdo a la Norma Sostenible RAS e ISO (14001-9001) durante la emergencia sanitaria Covid-19” (Raúl Panchez et. al, 2021).

Costo de producción

Los costos de producción son aquellos gastos que se realizan para el desarrollo de distintas actividades relacionadas a la elaboración o producción de un producto.

En Ecuador, para producir las cajas de banano de 18,14 lb. se estima que se requiere un 24.9% de su costo, mientras que el pago por concepto de mano de obra este sujeto al salario básico del país (Raúl Panchez et. al, 2021).

Otro aspecto relevante con respecto al costo de producción que las empresas del sector bananero deben considerar, es el del diésel dado que al ser un país dolarizado es significativo según Sánchez et. al (2021).

Costo de transporte

El costo de transporte es aquel gasto que asumen las empresas para la movilización del producto hacia las embarcaciones, las cuales se encargan de exportar el banano ecuatoriano.

Este costo representa alrededor del 7.33% del valor de una caja de banano de exportación de 18,14 lb. y, lo cual relativamente es oportuno para las empresas involucradas en el sector dado que las plantaciones de banano se encuentran cerca de ciudades en las que se sitúan las embarcaciones y los puertos para su futura exportación.

ISO 9001

La normativa ISO 9001 es un conjunto de estándares de reconocimiento internacional que contempla requisitos para la comprobación de la calidad de una organización respecto a sus procesos en la elaboración de productos y en el logro de satisfacción con el cliente.

ISO 14001

La normativa ISO 9001 es un conjunto de estándares de reconocimiento internacional que permite que las empresas mantengan sus actividades comerciales atendiendo el compromiso con el cuidado de la naturaleza y el medio ambiente.

Clasificación de las actividades de una Cadena de valor

Michael Porter (1985) señala que dentro de las actividades primarias se encuentra la siguiente sub clasificación:

- **Logística de entrada**

Se refiere a todas aquellas actividades que se llevan a cabo con el fin de receptor, comprar, almacenar y distribuir las materias primas adquiridos para el desarrollo de un producto.

- **Operaciones**

Este apartado se refiere a las actividades que se centran en la producción, en efecto se consideran parte del mismo aquellas que se refieren a receptor las materias primas.

Respecto al banano, las operaciones que se desarrollan son la siembra y la cosecha de este producto ecuatoriano considerando la edad y el calibre que los estándares requieren con el fin de obtener mejor rendimiento.

- **Logística de salida**

Este apartado se refiere a las actividades que se centran en desde la culminación del proceso de elaboración para su posterior inventariado, almacenamiento y futura distribución.

- **Marketing y ventas**

En este apartado se incluyen aquellas actividades relacionadas en la promoción del producto para un mercado en particular.

- **Servicios de Post ventas**

Por último, Porter incluye el apartado de posventa como aquel que incluye las actividades relacionadas a la retroalimentación de la respuesta del mercado ante el producto distribuido.

En esta etapa de la cadena de valor, las empresas nacionales exportadoras de banano ecuatoriano tienen un rol fundamental dado que son las entidades que permiten la llegada del producto a los consumidores.

De la misma manera, Michael Porter (1985) señala que dentro de las actividades de apoyo se encuentra la siguiente sub clasificación:

- **Infraestructura de la empresa**

En este apartado se incluyen todas aquellas actividades relacionadas con la adquisición del equipo y las herramientas que se requieren para la elaboración de la infraestructura; incluso abarca aquellas actividades relacionadas con la planificación, control, finanzas y organización.

Respecto al banano ecuatoriano, las empresas deben invertir en la construcción de la infraestructura necesaria para garantizar la calidad de la fruta como también, invertir en el mantenimiento de puertos y empacadoras.

- **Gestión de recursos humanos**

Se incluyen todas aquellas actividades relacionadas a las relaciones laborales dentro de la estructura de la empresa, es decir aquellas relacionadas con la formación, contratación, empleo y reconocimiento.

- **Desarrollo de tecnología**

En este apartado se incluyen a las actividades destinadas a la investigación y elaboración de herramientas tecnológicas destinadas a la mejora e innovación de los productos.

Sistema de valor

Michael Porter (1985) determina que cuando una cadena de valor empieza a competir en un sector esta llega a formar parte de un sistema de valor.

Un sistema de valor a la estructura de elementos que comprende las relaciones entre clientes y proveedores, en efecto se define a este termino

como el “conjunto de relaciones que se producen entre las diferentes actividades que se realizan para la obtención de un determinado producto o servicio dentro de un sector o industria” (Baltazar, 2020).

Porter (1985) señala que el sistema está conformado por:

Cadena de valor de proveedores

Esta cadena la conforman los proveedores quienes agregan valor a la cadena de la compañía al permitir que exista un suministro de los productos que se requieren en una cadena de comercialización. Como elementos importantes de esta cadena destacan los gastos de producción, venta y posteriormente distribución de los productos (Alvarez & Bustamante, 2017).

Este tipo de cadena representa un valor agregado a la empresa dado que es la responsable de llevar a cabo la repartición de los productos y permite la intervención y el desarrollo de la organización (Porter, 1985).

Dentro de la cadena de valor de proveedores del banano ecuatoriano, se contemplan elementos tales como insumos agrícolas, servicios técnicos, proveedores de maquinarias y herramientas agrícolas y servicios financieros como también instituciones gremiales (Juca, 2015).

Con respecto al banano de exportación ecuatoriano es relevante señalar que para llevar a cabo el proceso de cosecha, primero se desarrolla una planificación la cual implica la existencia una orden de producción originada mediante contrato de compra de banano tanto por los comercializadores como los exportadores (Raúl Panchez et. al, 2021).

Como parte del proceso de cosecha de banano, se efectúa el proceso de corte el cual hace uso de un sistema de cintas de color que permiten identificar el tiempo del producto desde su cosecha para de tal forma proceder con el corte del mismo. Por lo tanto, la empresa debe dar seguimiento del producto para garantizar la calidad y el mantenimiento del banano.

En efecto, el producto de exportación debe contar con determinados estándares de calidad que permiten exportarlo y forma parte de un elemento de la competitividad de la producción.

De acuerdo con Raul et. al (2021) , entre los principales requisitos que debe tener el banano de exportación se encuentran:

- Control sanitario.
- Certificación de la Normativa Global.
- Certificación RAS.

Ahora bien, para llevar a cabo el proceso de corte, se necesita de mano de obra y para ello se forma un equipo de trabajadores que desempeñen actividades distintas, estos se denominan como:

- Arrumador
- Cunero
- Jefe de palanca
- Garrochero o aviador de transporte de banano

Otra de las etapas de la cosecha es el empacamiento del banano para su futura exportación. Esta etapa es consecutiva a la etapa de corte y marca el final de la producción de la fruta.

De acuerdo con Raul et. al (2021) , para llevar a cabo esta etapa es necesario un equipo de trabajo conformado por:

- | | |
|---------------------------|---------------|
| • Supervisor de cuadrilla | • Llenador |
| • Anota cinta | • Etiquetador |
| • Desflore | • Pesador |
| • Calibrador | • Fumigador |
| • Lava racimos | • Embalador |
| • Desmanador | • Tapador |
| • Saca protector | • Paletizador |
| • Saneador | • Pega cartón |

Por lo tanto, se evidencia que la etapa de empaque se requiere de un gran equipo que forma parte de la mano de obra de la empresa productora de banano ecuatoriano de exportación, dato que es relevante al considerar que en esta etapa se deben contemplar parámetros y lineamientos sobre el manejo del producto para conservar su calidad.

Cadena de valor de canales

Esta cadena está conformada por las etapas que incluyen la entrega del producto al consumidor; en ella se incluyen aquellos costos destinados a cubrir los costos del proceso de distribución del producto en el que el margen de entrega se incluye en el precio final al consumidor (Alvarez & Bustamante, 2017).

Entre las principales empresas exportadoras de banano se encuentran Chiquita, Fyffes, Dole, Fresh del Monte Produce, Bonita entre otros (Juca, 2015).

Cadena de valor de compradores

Los investigadores señalan que “el insumo principal del comprador en la cadena de valor es el producto” (Alvarez & Bustamante, 2017), en efecto se estima que el entendimiento entre los compradores es mas sencillos de la cadena de valor domestica dado que, a diferencia de esta última, la cadena de compradores posee distintas tareas y los productos empleados se pueden agrupar para su uso.

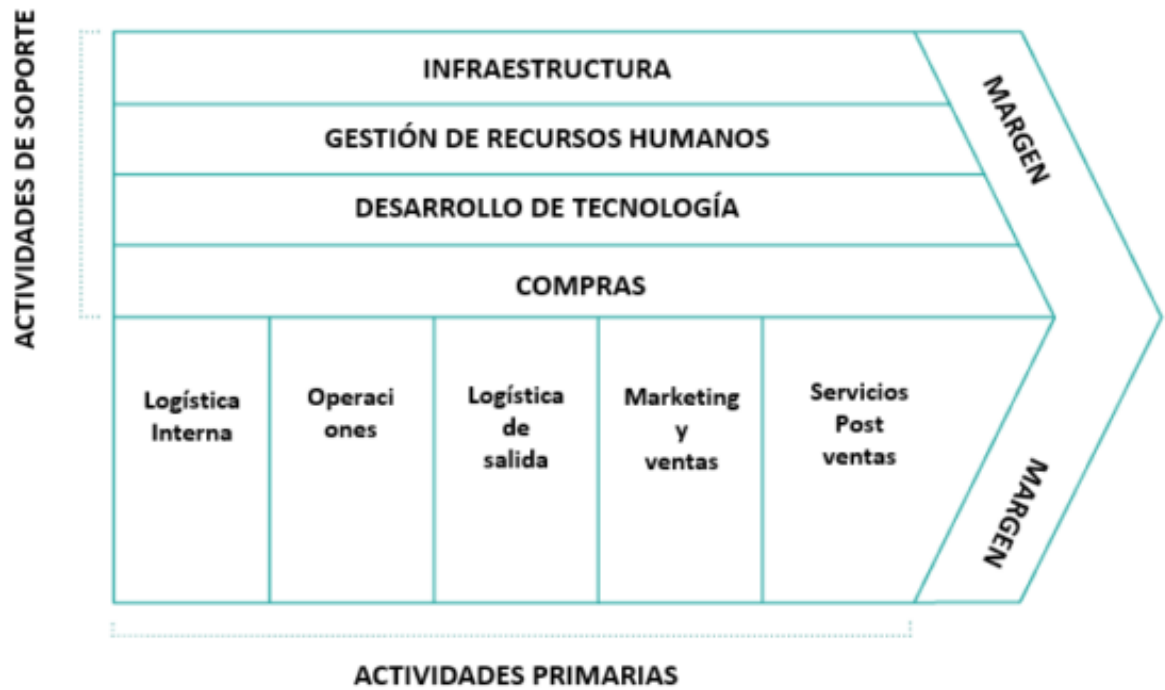
Se la cadena de compradores se relaciona directamente con las actividades de una empresa dado que el producto final que se distribuye en el mercado depende de la satisfacción y demanda del mercado, de tal forma se genera un elemento particular que destaca al producto.

Entre los principales destinos a los cuales se exporta el banano ecuatoriano se encuentran: Estados Unidos, Bélgica, Rusia, Alemania, Japón, Sur América, Argentina, Chile y Uruguay (Juca, 2015).

A continuación, se presenta un modelo de un sistema de valor:

Figura 1

Estructura del sistema de valor.



Nota. El gráfico representa la estructura de un sistema de valor. Tomado de *Ventaja competitiva*, por Michael Porter, 2022, Editorial Continental, México, 1995.

Ahora bien, la cadena de valor del sector bananero nacional está conformada por elementos antes mencionados tales como los productos, comercializadores y exportadores de esta fruta (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017).

El proceso que prosigue desde la importación de este producto incluye etapas como la maduración y venta, sin embargo, estas actividades no se llevan a cabo dentro del país por lo cual a continuación se analizarán aquellas etapas que si se realizan en Ecuador.

La cadena de valor del banano ecuatoriano empieza con los productores los cuales desarrollan las actividades que abarca la agricultura, tales como la siembra y la cosecha de la fruta. Estas actividades requieren de

diferentes insumos que permiten lograr la calidad deseada para la exportación tales como los fertilizantes, fungicidas o abonos.

En la producción, uno de los elementos más importantes es la mano de obra; los trabajadores de este sector llevan a cabo actividades relacionadas a la siembra como la adecuación del suelo con los insumos, actividades de cuidado como la poda y la fertilización y actividades relacionadas a la cosecha como la limpieza, elección y empaque del banano destinado a la exportación (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017).

Mediante el análisis de esta cadena de valor se evidencia que hay productores en Ecuador quienes también realizan las exportaciones a nivel internacional como UBESA, REYBANPAC o NOBOA TRADING, esto implica que estas compañías no necesitan de intermediarios para el desarrollo de la cadena (ACORBANEC, 2022).

En la comercialización, participan personas jurídicas o naturales quienes desarrollan actividades de compra y venta del banano ecuatoriano. El MAGAP señala que la cantidad de intermediarios para el año 2017 había disminuido debido a que los pequeños y medianos productores se han asociado con la finalidad de, en conjunto, consolidarse como un grupo que abarca tanto la producción como la exportación del banano, exigiendo a las empresas que se dedican solo a la exportación a cancelar el precio mínimo establecido.

Esta asociación estratégica entre las medias y pequeñas empresas representa importantes beneficios dado que les permite incrementar sus ganancias e incursionar en los mercados extranjeros lo cual implica la estabilidad de éstas en el mercado de exportación de banano (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017).

Respecto a la exportación, se desarrollan actividades que abarcan la logística necesaria para el traslado del producto a los distintos mercados extranjeros.

Se evidencia que existe ayuda de parte de las instituciones estatales para llevar a cabo procesos relacionados con la verificación y control en el “cumplimiento de las obligaciones de cada segmento de acuerdo a las normas regentes, participan activamente a fin de proporcionar soporte e impulso en las actividades bananeras” (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017).

Entre estas instituciones públicas se encuentran:

- MAGAP
- AGROCALIDAD
- MIPRO
- SENA
- PROECUADOR
- COMEX
- SRI

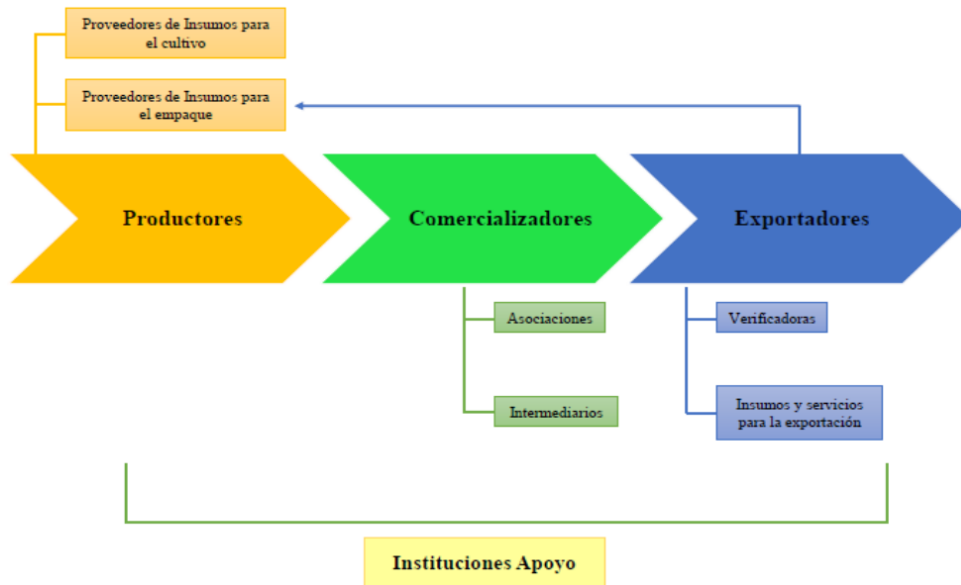
De la misma manera, existen asociaciones de instituciones privadas que tienen como objetivo apoyar este segmento de la cadena de valor del banano ecuatoriano tales como:

- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.
- Asociación de la Industria Bananera del Ecuador.
- Asociación de Productores Bananeros del Ecuador.
- Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo.

A continuación, se grafica la cadena de valor del banano ecuatoriano:

Figura 2

Cadena de valor del banano ecuatoriano.



Nota. Análisis de la Cadena de Producción y Comercialización del Banano en Ecuador-Periodo 2013-2015, tomado de *Superintendencia de Control del Poder del Mercado*, por Anahí López, 2017.

Ayudas Públicas aplicadas

Las instituciones estatales mencionadas en el apartado anterior han desarrollado distintos mecanismos de políticas y programas que benefician a los agentes de la cadena de valor del banano ecuatoriano, entre estos mecanismos se mencionan los siguientes:

La Unidad de Banano y la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA EP) durante el año 2014 ofertó a los productores fertilizantes y demás insumos destinados a la siembra y cosecha de banano a precios mayoristas, lo cual significó un beneficio para este sector dado que se ahorraron costos destinados a la producción del banano de ecuatoriano permitiéndoles un mayor desempeño y estabilidad económica.

La Unidad de Banano también consideró necesaria la eliminación de las tasas por concepto de trámites administrativos por lo cual en el año 2016 se procedió a su eliminación y se crearon oficinas regionales en ciudades estratégicas para el sector tales como Guayaquil, Babahoyo, Machala y la Maná.

Durante el periodo 2014- 2017 se llevó a cabo la elaboración de un estudio técnico que planteaba la reducción del aceite agrícola para los productores; como resultado se emitió el Decreto Ejecutivo Nro.338 y Nro. 603 por parte de la Presidencia de Ecuador en el que se fijó el precio del aceite agrícola en 0,41 centavos de dólar lo cual permitió un ahorro de cuatro millones de dólares para el sector (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017).

En la Actualidad el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Apicultura y Pesca brinda asesoramiento técnico a más de 4300 productores de banano, lo cual implica el abordaje de más de veintisiete mil hectáreas destinadas a la producción de este producto.

Otra de las ayudas públicas llevadas a cabo en el país fue el Acuerdo Ministerial Nro. 054 desarrollada por el Ministerio de Ambiente, la cual estableció la eliminación del cobre de tasas ambientales de ciento ochenta dólares por predio que se cobraba a la categoría II.

Esta medida representó un importante beneficio para más de 1900 pequeños productores (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017). Para lograr este objetivo, el Ministerio del Ambiente realizó un estudio previo a nivel zonal.

El Ministerio de Trabajo es el encargado de la realización de informes sobre las condiciones laborales para la protección de los derechos de los trabajadores del sector, por lo cual desarrollan visitas periódicas para brindar seguridad y supervisión. Paralelamente, una medida importante a considerar es la suspensión por un periodo de dos años de los tramites de coactiva.

Mediante Resolución DAJ-2014- 139-0201-0039, la institución AGROCALIDAD elimino el cobro por concepto de inspección fitosanitaria que era de nueve dólares por cada mil cajas de banano, lo cual benefició al sector exportador permitiéndoles un ahorro que asciende a cincuenta mil dólares anuales (Superintendencia de Control del Poder del Mercado, 2017).

La Corporación Financiera Nacional, realiza periódicamente capacitaciones destinadas a los productores del sector como también la repartición de las líneas de créditos.

Instituciones que forman la Estructura del Mercado Relevante de banano ecuatoriano

Con base al informe titulado “Análisis de la Cadena de Producción y Comercialización del Banano en Ecuador-Periodo 2013-2015” realizado por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado (2017) se presenta la siguiente información.

A continuación, se presentan las instituciones tanto públicas como privadas, que intervienen en la producción de la cadena de valor del banano ecuatoriano:

- Ministerio de Industrias y Productividad.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad de Agro.
- Servicio de Rentas Internas.
- UNA E.P.
- Ministerio del Trabajo.
- Asociaciones de productores: AGROPROBAN, APROBAF, ASISBANE.
- ASOGUABO.
- APROBANEC.
- AGROBAN.

A continuación, se presentan las instituciones tanto públicas como privadas, que intervienen en la comercialización de la cadena de valor del banano ecuatoriano:

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad de Agro.
- Ministerio de Industrias y Productividad.
- Instituto de Economía Popular y Solidaria.
- Servicio de Rentas Internas.
- Ministerio de Trabajo.

Por último, se presentan las instituciones tanto públicas como privadas, que intervienen en la exportación de la cadena de valor del banano ecuatoriano:

- Ministerio de Comercio Exterior.
- Proecuador.
- Senae.
- Servicio de Rentas Internas.
- Autoridad Portuaria.
- Asociación de exportadores de banano del Ecuador.

Ventaja competitiva

Se considera como ventaja competitiva al resultado del sistema de gestión de oportunidades de un sector del mercado de una compañía, en efecto este producto permite diferenciar la marca de una empresa en el mercado y, por lo tanto, conlleva al posicionamiento de la misma (Romo, 2019).

Al respecto se señala que “la ventaja competitiva es aquel atributo que le permite a una empresa ubicarse por encima de sus competidores en un determinado sector o industria” lo cual es el elemento distintivo para el consumidor al elegir un producto del mercado (Quintana, 2020).

De acuerdo con Carlos Quintana (2020) una ventaja competitiva debe tener las siguientes características:

- **Posicionada**

Uno de las principales características de una ventaja competitiva es el posicionamiento de la empresa por lo cual ésta solo se puede considerar competitiva cuando alcance una posición en el mercado en la medida de que la empresa destaca por encima de sus competidores.

- **Rentable**

Otra característica de una ventaja competitiva es su rentabilidad la cual comprende la estabilidad entre los gastos de producción y los ingresos de la venta; si una empresa no es rentable no es competitiva en la medida de que no puede sostener sus operaciones para el posicionamiento de su marca en el mercado.

- **Única**

El autor señala que la ventaja competitiva debe ser única dado que esta característica representa el elemento que distingue a la empresa de sus competidores, por lo tanto, ese diferenciador permite que el mercado y los compradores consideren optar por la propuesta del producto de una empresa frente a los de sus competidores.

- **Sostenible**

Al igual que la rentabilidad, la sostenibilidad influye en la existencia de una ventaja competitiva; una empresa debe implementar actividades que permitan la prolongación de sus operaciones, por lo tanto, la empresa en competitiva en la medida de que sostengan tal ventaja a través del curso del tiempo.

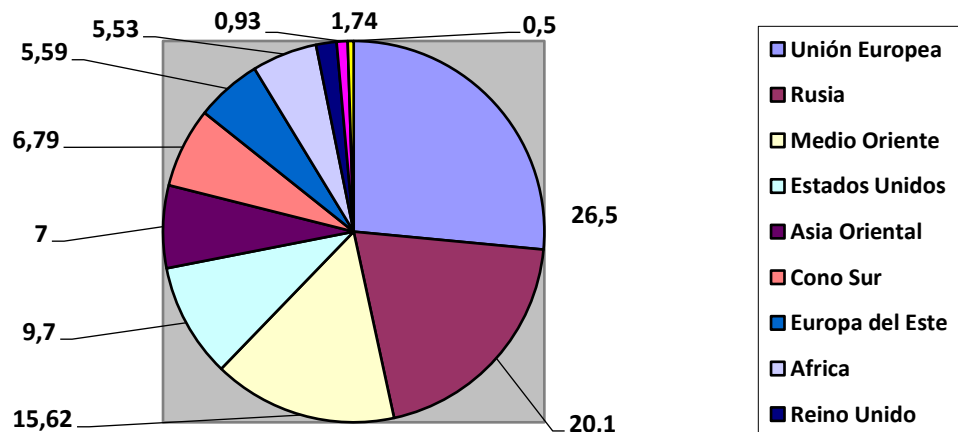
Exportación de banano ecuatoriano

Ecuador es uno de los mayores representantes en cuanto a exportación de banano corresponde, en efecto la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador señala que son alrededor de 234,42 millones de cajas de este producto las que fueron exportadas solo durante enero a agosto del año 2022 (AEBE, 2022); lo cual da luces del potencial del país y del sector bananero para satisfacer la demanda de banano del mercado mundial.

Durante el año 2020 alrededor de 380,49 cajas de banano ecuatoriano fueron exportadas a distintos destinos alrededor del mundo, del total de las exportaciones realizadas en aquel año resaltan tres destinos que inciden en un porcentaje de exportaciones mayor del 15% cada uno de ellos, siendo estos Medio Oriente con un 15,62%; Rusia con un 20,10% y la Unión Europea con un 26,50% como se evidencia en el grafico a continuación.

Figura 3

Exportaciones de Banano por Destinos Periodo 2020.



Nota. El gráfico representa el porcentaje de exportaciones de banano por destinos durante el año 2020. Tomado de *Cadena de comercialización del banano ecuatoriano. Aproximación de una propuesta de política pública de exportación (p.9)*, por Luis Álvarez, 2022, Revista de Investigación en Ciencias Administrativas Sociales.

Estos porcentajes, evidencian la importancia de la incidencia de los mercados que se encuentran cruzando el océano Atlántico; tanto Europa

como Rusia representan un gran porcentaje representativo de las exportaciones de banano ecuatoriano lo cual sugiere una mayor atención a estos destinos dado que depende de la relación diplomática y de las políticas comerciales mejorar los índices de producción y exportación de este producto favoreciendo todos los involucrados en este sector.

Un aumento en la participación de Ecuador en los destinos como Asia o África implicaría mejorar la diversificación de los destinos de exportación del banano; diversificar los destinos requiere de la participación activa de los representantes del sector y del gobierno en foros de comercio internacional para lograr acuerdos bilaterales que favorezcan toda la cadena de producción y exportación.

Compañías exportadoras de banano ecuatoriano

Dentro de estos índices destacan 15 compañías que satisfacen la demanda extranjera; analizando el período previo al conflicto bélico entre Rusia y Ucrania es posible evidenciar que la mayoría de ellas registraron una variación positiva en el número de cajas exportadas a los distintos destinos señalados en la Figura 1 lo cual indica que, desde enero 2019 a diciembre 2020, hubo un crecimiento en las exportaciones de banano ecuatoriano favorable para el sector.

Entre estas compañías destacan UBESA (DOLE) con un porcentaje que refleja su participación en el mercado de exportación de banano ecuatoriano del 10,63%, seguido de REYBANPAC con una participación del 7,01% y en tercer lugar FRUTADELI S.A. con una participación del 5,12% como se evidencia a continuación en la Tabla 2.

Tabla 2

Exportación de banano de enero a diciembre de 2019 a 2020.

Ranking	Exportador	2019	%	2020	%	Variación	%
1	UBESA S.A.	41.138.971	11,52	40.435.157	10,63	-703.814	-1,71
2	REYBANPAC S.A.	23.749.352	6,65	26.673.164	7,01	2.923.812	12,31
3	FRUTADELI S.A.	18.418.153	5,16	19.473.355	5,12	1.055.202	5,73
4	COMERSUR CIA. LTDA.	14.054.484	3,94	15.384.245	4,04	1.329.761	9,46
5	AGZULASA S.A.	11.357.869	3,18	11.433.608	3,00	75.739	0,67
6	SABROSTAR S.A.	10.586.743	2,97	9.999.599	2,63	-587.144	-5,55
7	ASOAGRIBAL	10.955.883	3,07	9.873.748	2,59	-1.082.135	-9,88
8	ECUAGREENPRODEX S.A.	9.619.352	2,69	9.623.820	2,53	4.468	0,05
9	NOBOA TRADING CO	509.279	0,14	9.279.132	2,44	8.769.853	1722,01
10	TROPICAL FRUIT EXPORT S.A.	7.420.341	2,08	9.031.117	2,37	1.610.776	21,71
11	BAGATOCORP S.A.	3.954.326	1,11	7.744.783	2,04	3.790.457	95,86
12	FRUTICAL S.A.	7.042.565	1,97	6.062.869	1,59	-979.696	-13,91
13	TUCHOCK S.A.	5.113.172	1,43	5.822.459	1,53	709.287	13,87
14	CHIQUITA BANANA	907.927	0,25	5.627.635	1,48	4.719.709	519,83
15	GINAFRUIT S.A.	7.353.747	2,06	5.181.047	1,36	-2.172.700	-29,55

Nota. Esta tabla expone la cantidad de cajas de 18,14 lb. exportadas por las 15 compañías ecuatorianas de banano durante el año 2019 y el año 2020. Tomado de *ACORBANEC / DATACOMEX / BANASTAT*.

Precio FOB

El precio FOB (Free on Board) en un contrato de compraventa se define como el “valor de las mercancías puestas a bordo de la unidad de transporte. Este valor tiene un carácter referencial y su indicación obedece a otros fines, pero en ningún caso va a constituir una base impositiva” (Aduana de Los Andes, 2004).

Esto implica que el costo de la logística de la mercancía hasta que esta sobrepase la borda del barco son de responsabilidad del vendedor y que desde ese momento el costo de transportación y demás (FOB) son responsabilidad del comprador.

ACORBANEC señala que, en el año 2020 los ingresos originados de las exportaciones del banano destinadas a la Unión Europea sufrieron una baja lo cual perjudicó la balanza comercial; ante esta situación el precio FOB fue un elemento importante en la ausencia de sustentabilidad de la producción y exportación de este producto.

Los informes de ACORBANEC indican que, desde inicios del año 2020, el precio FOB en la Unión Europea fue de € 12,03 a diferencia del año 2019 en el que se registró un precio promedio de € 12,27 y del año 2015 con un precio de € 14,42, esto evidencia que se ha pagado menos para la exportación de banano ecuatoriano para este sector del mercado (ACORBANEC, 2022).

Ante esta situación es importante analizar que el Ministerio de Agricultura y Ganadería mediante el Acuerdo 057 del 29 de octubre 2021, estableció los precios mínimos de los distintos tipos de cajas de banano para su exportación para el año 2020, siendo éste \$6,25 por caja de 0,1506 libras (MAG, 2021); acuerdo que replica el Acuerdo 117 del axo 2020 inobservando la solicitud del sector exportador en fijar el precio en \$6,00.

Incidencia del conflicto bélico Rusia-Ucrania en la exportación de banano ecuatoriano

Un conflicto bélico no solo perjudica a los países involucrados, también incide en el comercio de estos con otros países, siendo en la mayoría de los casos un obstáculo para futuros convenios y acuerdos que busquen consolidar políticas comerciales entre estos países.

Esta es la razón por la cual resulta importante realizar un análisis entorno a la incidencia del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en la economía de Ecuador considerando que estos países representan alrededor del 30% de sus exportaciones (Villareal & Estrella, 2022).

Entre las consecuencias más importante de este conflicto recaen aquellas la economía internacional dado que se interrumpen los canales de comercio tanto de las importaciones como de las exportaciones lo cual implica a su vez que se interrumpen las transacciones y los flujos de pago con las

naciones con las cuales estos dos países mantenían acuerdos comerciales (Villareal & Estrella, 2022).

El presidente ejecutivo de la Cámara Nacional de la Acuicultura, José Antonio Camposano menciona en una entrevista realizada por el diario El Comercio, que “nos preocupa la parte logística, de la parte de pagos” y que “si empiezan a darse problemas en la cadena de pagos con Rusia, tendríamos un inconveniente” (Naranjo, 2022); estas declaraciones son un síntoma de preocupación sobre las repercusiones de la incidencia del conflicto para el sector bananero del país.

Al respecto, en el artículo titulado “Guerra Rusia-Ucrania: Incidencia en el Comercio Exterior Ecuatoriano” se señala que:

La Guerra Rusia-Ucrania no solo afecta al comercio realizado por Ecuador con ambos países, dificulta la llegada de productos ecuatorianos demandados por países euroasiáticos, los cuales están cercanos a la zona de guerra. Por esta razón, las líneas de investigación futuras pueden considerar la afectación de la guerra en el comercio exterior ecuatoriano con países euroasiáticos (Kevin Esinoza et. al , 2022).

Tanto Rusia como Ucrania son importadores de productos ecuatorianos, tales como camarón, carne bovina, soja y en particular para esta investigación, banano. Por lo cual, el conflicto entre estas dos naciones debe ser uno de los principales temas tratados en las mesas de debate sobre política comercial internacional.

En 2022, después de cinco semanas del conflicto, hubo una reducción por ingresos de divisas en las exportaciones hacia Rusia y Ucrania, lo que representa una pérdida de \$ 85 millones equivalente al 6 % del total no petrolero que se exportó al mundo (Federación ecuatoriana de Exportadores, 2022).

Dentro de este escenario es menester indicar distintos factores involucrados en el conflicto que incide de forma negativa en el comercio

mundial tales como “el cierre temporal de puertos y la exclusión del sistema de transacciones financieras Swift a siete bancos rusos por parte de la Unión Europea, debido a la invasión a Ucrania” (Kevin Esinoza et. al , 2022).

Otro de los factores a considerar para la economía ecuatoriana se basa en que, si bien Rusia ha sido un aliado comercial importante para Ecuador, en la actualidad no se han firmado acuerdos que mejoren el comercio internacional entre ambas naciones; situación que se manifiesta también con Ucrania (Kevin Esinoza et. al , 2022).

Con respecto al banano ecuatoriano, destaca que, del total de exportaciones en el año 2022, el mercado ruso representó el 20 % hasta el 23 % de toda la producción que se exporta semanalmente siendo este dato no menor dado que con estos porcentajes Rusia es un importante importador de banano ecuatoriano. Paralelamente, Ucrania importa el 57% de su consumo de banano desde Ecuador, lo cual también es considerable para esta investigación (AEBE, 2022).

Los informes señalan que hasta marzo 2022 Ecuador exportó 94.08 millones de cajas de banano, con una disminución 9.95 % respecto al año 2021, es decir, lo cual significó para el país una reducción de 10.39 millones de cajas de banano exportadas; en efecto al analizar la data, se evidencia que Ecuador registró una reducción de exportación de este producto a Rusia que asciende a 2.5 millones de cajas (AEBE, 2022).

Diversificación de una empresa

La diversificación es una estrategia que tiene como objetivo ampliar distintos elementos que benefician a la empresa para sus ventas y su posicionamiento en el mercado.

Tipos de diversificación

La doctrina señala que existen diferentes tipos de estrategia de diversificación de mercados, las cuales son:

- **Diversificación horizontal o relacionada**

Este tipo de diversificación de mercados se caracteriza por la ampliación de la gama de productos que ofrece una empresa a un mercado; en esta estrategia se busca aumentar el abanico de productos para no depender de la venta o exportación de uno solo de ellos.

Al respecto se menciona que es importante que “debe existir alguna compatibilidad entre los productos nuevos y antiguos” (Forero, 2021) dado que esto permite que la empresa emplee los mismos canales de distribución y medios para su producción.

- **Diversificación vertical**

La diversificación vertical se caracteriza por ampliar las actividades de una empresa abarcando mayor participación de la cadena de valor, en concreto en este tipo de estrategia “una empresa se dedica a fabricar productos o desarrollar servicios que antes adquiría de terceros” (Forero, 2021).

Esta estrategia se puede llevar a cabo de dos formas considerando que actividades es capaz de emplear para su beneficio. La primera de ellas es la integración hacia atrás, la cual implica que la empresa se involucre en las etapas previas de la cadena de producción convirtiéndose en su propio proveedor.

La segunda de ellas es la integración hacia delante, la cual implica que la empresa se involucre en las etapas posteriores de las cuales ya es parte, es decir abarca la fase de logística, marketing o incluso distribución.

- **Diversificación conglomerada**

Este tipo de diversificación se caracteriza por la decisión de la empresa en abarcar mercados nuevos que involucren la venta o producción de productos ajenos a los actuales. Por lo general, la finalidad de la aplicación de esta estrategia es aprovechar las oportunidades que representan los nuevos mercados (Forero, 2021).

- **Diversificación concéntrica**

Este tipo de estrategia se caracteriza por integrar nuevos productos a una línea de producción ya existente (Forero, 2021). En la diversificación concéntrica no se amplía la gama de actividades o de mercados, sino más bien se diversifica el abanico de productos que la empresa ofrece al cliente.

Diversificación de mercados

La diversificación de mercados se caracteriza por ampliar la lista de los destinos de exportación de un producto, en efecto se define como una “estrategia de selección de mercados exteriores que consiste en elegir un número amplio de países para buscar oportunidades de negocio, pero sin obtener una cuota significativa en cada uno de ellos” (Almar, 2022)

Por lo tanto, esta estrategia contiene dos elementos en concreto, destinar las exportaciones de un producto a diferentes mercados y a su vez, que las cuotas de estas exportaciones no deben ser significativas lo cual implica que no se debe depender de un mercado con lo cual se evitan los riesgos de inestabilidad.

Este tipo de diversificación se realiza considerando que ampliar los destinos o mercados representa una oportunidad para la empresa que permite el crecimiento o incluso la expansión previendo posible circunstancias y factores que incidan negativamente en su estabilidad.

Marco Legal

Fundamentos legales y política comercial

El sistema normativo ecuatoriano contempla la responsabilidad del Estado en la elaboración de políticas y leyes que tienen como finalidad promover el desarrollo del sector exportador, un importante sector de la economía del país que genera ingresos y plazas de empleo que benefician a la sociedad y a las empresas.

En efecto, el Art. 306 de la Constitución de la República del Ecuador establece la responsabilidad del Estado en promover las exportaciones, considerando que estas generan empleo y valor agregado para la sociedad (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2008).

Para cumplir con estas disposiciones el Estado dispone de diversas instituciones encargadas en el desarrollo y atención de las actividades referentes al sector exportador como el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP), el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador) (Luis Alvarez et. al, 2022).

El MAGAP es el responsable de desarrollar distintas medidas tales como establecer el precio mínimo de cajas de banano destinadas a la exportación o establecer los precios mínimos de FOB de las cajas de banano; medidas que inciden profundamente en la competitividad de las compañías exportadoras de banano del país, por lo cual debe existir una comunicación directa y un acuerdo entre el Estado y los gremios de productores y exportadores de este producto para mejorar las condiciones del mercado.

El COMEX es el organismo público encargado en desarrollar políticas de comercio exterior e inversiones para lograr una inserción económica del Ecuador en los mercados internacionales.

Otra de las funciones del COMEX es la supervisión del Sistema Nacional de Inspecciones mediante el cual se llevan a cabo inspecciones

laborales en el sector bananero para identificar el goce efectivo de los derechos de los mismos y el seguimiento de las denuncias respectivas mediante entrevistas para de esta forma verificar el cumplimiento de los requerimientos legales.

Por lo tanto, el COMEX protagoniza un rol importante dentro del sector bananero no solo para el desarrollo de políticas en el área del comercio internacional sino también el control del proceso de producción y el respeto de los derechos labores de los trabajadores del sector bananero.

Históricamente el banano ecuatoriano ha sido un producto que ha permitido el desarrollo de la economía del país, razón por la cual se han desarrollado políticas que han mejorado la situación de los productores y exportadores para lograr la competitividad de las empresas como la Ley de Fomento Industrial de 1957 o el ingreso de Ecuador en el Pacto Andino de 1966 (Luis Alvarez et. al, 2022).

Sin embargo, a pesar del desarrollo industrial de las últimas décadas este sector año presenta dos grandes problemas relacionados a la ausencia agregada y a la dependencia de ciertos mercados que si bien representan una gran demanda del producto también implican la susceptibilidad del país a las condiciones de los acuerdos con estos mercados (Tania Vega et. al , 2020).

Un estudio realizado por la Universidad de California en Davis sobre la sostenibilidad de la producción del banano ecuatoriano en el año 2020 señalaba que este sector era económicamente sustentable (University of California, 2021) sin embargo, el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania planteó un nuevo desafío para la estabilidad de este sector considerando que las exportaciones a ambos mercados disminuyeron afectando la balanza comercial ecuatoriana.

Como se mencionó anteriormente el Estado es el responsable de desarrollar políticas y leyes que permitan el cumplimiento de objetivos favorables para el sector exportador de banano ecuatoriano, políticas que contemplan escenarios como las consecuencias del Covid-19 o la incidencia

del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania; sin embargo, ante este último escenario las instituciones públicas no han sido competentes en idear las medidas necesarias para evitar consecuencias en el sector de exportación de banano ecuatoriano.

Evolución del marco de políticas

La Constitución del Ecuador contempla como uno de los principales deberes del estado ecuatoriano elaborar políticas públicas que tengan como enfoque desarrollar los sectores rurales, la economía y la seguridad alimentaria del país, ante lo cual la producción y exportación del banano es un pilar fundamental y de obligatoria atención.

En efecto, entre las políticas elaboradas por las instituciones del gobierno ecuatoriano recaen aquellas que buscan la sustentabilidad y sostenibilidad de la industria del banano mediante programas de repoblación forestal y préstamos a las pequeñas y medianas empresas.

Un ejemplo respecto al desarrollo de políticas públicas se encuentra en el capítulo II del Plan Nacional para el Buen Vivir enfocado en desarrollar los objetivos del MAGAP los cuales buscan mejorar las condiciones de la competitividad de las empresas y mejorar las condiciones laborales del sector; y permitir el desarrollo de la reforma agraria (WOT, 2019).

Como respuesta a la necesidad de la atención del sector bananero, el Estado ha creado instrumentos jurídicos como la Ley de Desarrollo Agrario y el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión, entre otras.

El objeto de estos instrumentos es el de garantizar la soberanía alimentaria y el desarrollo de la economía nacional promoviendo la producción y exportación mediante políticas arancelarias y políticas fiscales (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2008).

Ley del Banano

Una de las normativas desarrolladas por el estado ecuatoriano es la Ley del Banano la cual tiene como objeto regular las actividades que referentes a este producto tales como la producción, almacenamiento, compra y exportación con la finalidad de brindar seguridad a los productores y exportadores sobre los ingresos que genera el banano (Asamblea Nacional, 2004).

Mediante esta ley se fijó un precio franco al costado de buque anual el cual debe ser pagado por el exportador al productor y un precio mínimo referencial o (FOB) que debe ser pagado por el comprador.

Los valores de estos precios se establecen mediante acuerdo entre los protagonistas del sector tales como el MAGAP, los gremios de productores y exportadores y el MIPRO (WTO, 2009). Sin embargo, cuando no existe acuerdo alguno entre estos sectores el MAGAP fija los valores de estos precios de forma unitaria.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones entró en vigencia el 29 de diciembre del año 2010 y tienen por objeto regular “el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir” (Asamblea Nacional, 2010).

Para atender la inversión en los sectores productivos, el Código propicia las condiciones legales que estimulan la atracción de inversión tanto nacional como internacional con el fin de generar en estos sectores un desarrollo idóneo de la producción y redistribución de réditos hacia la sociedad.

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio o WTO (por sus siglas en inglés, mediante la entrada en vigencia de este código se esperaba lograr la colaboración entre el Estado y los demás protagonistas del sector

bananero del país generando beneficios para las micro y medianas empresas, sectores prioritarios y zonas especiales (WOT, 2011).

Medidas en la frontera

Como parte de la política comercial, Ecuador ha establecido una política arancelaria enfocada en establecer un acceso mínimo respecto de 17 productos que se encuentran en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial del Comercio; estas medidas se pueden aplicar considerando la prescripción del abordaje de los productos nacionales (WOT, 2005).

La Organización Mundial del Comercio menciona que “varios productos agropecuarios están sujetos a gravámenes variables a la importación con arreglo al sistema andino de franjas de precios” (WOT, 2019) cuya finalidad se basa en la estabilización del costo de importación de productos agrícolas que presentan un constante inestable precio internacional.

Debido a esta situación y con la adhesión de Ecuador a la Organización Mundial del Comercio, el país sudamericano se comprometió en llevar a cabo la eliminación gradual del sistema de franjas de precios; al respecto cabe señalar que estos precios no pueden superar aquellos consolidados en el marco de la Organización.

Marco Metodológico

A continuación, se establecen los principales aspectos metodológicos de esta investigación.

Postura epistemológica

Mediante la postura epistemológica es posible determinar la elaboración e interpretación de determinadas teorías o saberes que sirvan de base para generar conceptos o representaciones de una realidad. En esta investigación partimos del paradigma constructivista, Stojanovic menciona que este contempla que “la realidad está en la mente de cada quien, por eso no existe una realidad objetiva única.

El que aprende construye el conocimiento a partir de sus experiencias, estructuras mentales y creencias” (Stojanovic, 2002) en efecto este paradigma plantea la idea de que el conocimiento es el resultado de un proceso dinámico e interactivo mediante el cual los datos e información son interpretados y reinterpretados.

De tal forma, la presente investigación implica un análisis de las exportaciones de banano y de la importancia del desarrollo de este sector desde el análisis de fuentes bibliográficas y la percepción de las autoras.

Método

El método de investigación reúne distintos procedimientos mediante los cuales se emplea un tipo de investigación específica para lograr obtener los objetivos planteados considerando la naturaleza de la misma y de las variables a desarrollar.

Existen dos tipos de métodos, el deductivo y el inductivo; Bacon (1626) indica que este último plantea la necesidad de observar la realidad para recopilar datos particulares y desarrollar generalizaciones que permitan obtener conocimientos.

Con base a ello, la presente investigación es de carácter inductiva dado que el fin de la misma es el de inducir conclusiones desde el análisis del mercado de exportaciones de banano internacional y la incidencia del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, con lo cual se busca desarrollar políticas comerciales idóneas que contemplen mejorar la situación actual de este sector y generar un incremento o estabilidad del mismo.

Tipo de estudio

Dado que la presente investigación no tiene como finalidad manipular las variables, se determina que este estudio es descriptivo; el mismo que se basa en el análisis netamente del mercado de exportaciones de banano y la incidencia del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania.

Silvia Barnett et. al (2016) señalan que el método descriptivo involucra la recopilación y exposición de la información de forma sistemática para el desarrollo o creación de ideas sobre una determinada realidad.

Este estudio no pretende modificar el objeto de la investigación, solo se propone analizarlo y con ello plantear políticas comerciales idóneas que sirvan de mecanismos que permitan mejorar el sector de exportaciones de banano a nivel internacional.

Enfoque

El enfoque de una investigación radica en la naturaleza misma del estudio, lo que incidirá en todas las etapas del mismo. Existen tres tipos de enfoques, el cualitativo, el cuantitativo y el mixto. Taylor y Bodgan (1984) definen al enfoque cualitativo de una investigación como aquel estudio de la realidad desde el análisis subjetivo, dinámico y compuesto por varios contextos.

Considerando el objetivo planteado, se determina que el enfoque es cualitativo, dado que se requiere del análisis de las variables que involucran los índices de las exportaciones de banano a nivel internacional para lograr

obtener conclusiones que sirvan de base en el desarrollo de políticas comerciales de este producto agrícola.

Nivel de investigación

El estudio de caso es “una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto de la vida real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y su contexto no son claramente evidentes” (Yin, 1994).

Para el desarrollo de la presente investigación se requiere de un estudio de caso que involucre las exportaciones de banano ecuatoriano y las políticas comerciales del sector.

Fuentes

Como fuentes del presente estudio se empleará una investigación bibliográfica y análisis de bases de datos de fuentes como: el Banco Central del Ecuador, el INEC, la Organización Internacional del Comercio, Acorbanec, Datacomex, Banastat, entre otros.

También se considera oportuno obtener información de fuentes primarias, por lo cual mediante el análisis de entrevistas realizadas al Ministro de Agricultura y Ganadería se obtendrán criterios respecto a la situación actual sobre políticas comerciales.

Técnicas

Las técnicas de investigación son los procesos mediante los cuales se puede aplicar un instrumento y de tal forma determinar información relevante para lograr obtener los objetivos planteados. Por lo cual, como técnica de esta investigación se utilizarán el análisis documental y entrevista.

Población, muestra y muestreo

La población de una investigación se define como el “conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación” (López, 2004). Por lo tanto, el presente estudio se realizará considerando la

información de las fuentes antes establecidas, en Ecuador durante el período 2021-2022 y se considera oportuno, recaudar criterios de dos especialistas en el área de exportaciones internacionales de productos ecuatorianos.

Instrumentos de recopilación de información.

Como instrumento de recaudación de información de fuente secundaria se emplearán documentos cuantitativos y cualitativos, bibliografía, documentos, artículos científicos y trabajos de titulación, con la finalidad de analizar teóricamente las variables de la presente investigación.

CAPÍTULO III

Análisis de resultados

Previo al análisis de las entrevistas realizada el por el diario “Expreso” (apéndice A) y el diario “El Universo” (apéndice B) a Bernardo Manzano Díaz, Ministro de Agricultura y Ganadería sobre la firma de contratos bananeros es importante analizar sus declaraciones anteriores como antecedentes del panorama político sobre el sector de banano.

El 9 de mayo del año 2022, en una entrevista realizada para el diario “Expreso” el actual ministro de agricultura y ganadería mencionaba respecto a la moción para evacuar los productos agrícolas que no se exportaron debido al conflicto entre Rusia y Ucrania que esta estrategia le parecía interesante, sin embargo, debido a su reciente incorporación al ministerio requería de reunirse con el sector bananero para llevar a cabo el respectivo debate (Zumba, 2022).

Al respecto, es evidente que ante el escenario causado por el conflicto entre Rusia y Ucrania durante el 2022, era de interés para el sector bananero desarrollar acuerdos y ser parte de la elaboración de políticas enfocadas en proteger este sector de la economía ecuatoriana, sin embargo, como se evidenciará a continuación este objetivo no se ha cumplido satisfactoriamente.

El 29 de diciembre del 2022 culminó el plazo para que los exportadores y productores del sector bananero firmen los contratos comerciales de esta fruta, sin embargo, existe rechazo por parte de los involucrados para llevar a cabo este acuerdo (Beltrán, 2023).

Lisbeth Zumba corresponsal del diario “Expreso” indicó el 8 de enero del 2023 que, ante la ausencia de firmas sobre los contratos de comercialización de banano actual es evidente que el sector bananero manifiesta la necesidad de la elaboración de una actualización a la Ley de Banano que contemple “nuevos mecanismos de comercialización que no solo se limiten a aceptar el pago de un precio oficial, sino un *spot*” (Zumba, 2023).

En la entrevista realizada para el diario “Expreso” el 6 de enero del año 2023, el ministro Bernardo Manzano Díaz realizó distintas declaraciones que bosquejan la situación actual sobre la política comercial del sector bananero ecuatoriano.

El precio del mercado o *spot* en la actualidad se encuentra a \$6,50 siendo este mayor que aquel establecido como oficial, siendo esta una de las razones por las cuales se evidencia un desacuerdo por parte de los productores para firmar los contratos de comercialización de banano.

Al respecto de esta situación, el ministro solo indica que es importante considerar que, si bien solo se han firmado entre el 25 al 30% de los contratos, hay algunos que siguen vigentes los cuales permiten que el comercio del banano siga.

Esta respuesta por parte del ministro demuestra que no se considera la posibilidad de subir el precio de comercialización del banano y establecerlo a la par que el precio del mercado, en efecto al analizar la respuesta el ministro no menciona información alguna sobre aquello. Este análisis se basa justamente en el siguiente aspecto abordado en la entrevista.

El ministro señaló en esta entrevista que buscará un buen entendimiento con los productores, sin embargo, también indicó que estos deben contemplar que el precio *spot* es variable e indicó que el precio *spot* oficial se estableció considerando que durante los primeros seis meses del año los precios son buenos, sin embargo, los siguientes seis meses no serán positivos para el comercio del banano (Zumba, 2023).

Si bien no se exige a los productores firmar los contratos, la normativa actual prohíbe comercializar el banano con otro precio que no sea el oficial; lo cual implica que, de todas formas, los productores están obligados a respetar el precio establecido por el gobierno.

Ante esta situación Bernardo Manzano Díaz indicó que la prioridad del gobierno por el momento es comercializar el banano, y que se están llevando análisis entorno a la posibilidad de implementar alternativas legales; destacó

que el actual ministerio está enfocado en promover el control de esta situación (Zumba, 2023).

Las declaraciones anteriores sugieren justamente la necesidad de actualizar la Ley del Banano, situación que no se ha llevado a cabo desde hace más de 13 años inobservando las demandas del sector.

Al respecto el ministro señala que personalmente considera que es necesaria un cambio en la normativa, sin embargo, menciona que como ministerio no van a imponer algo sin establecer primero el dialogo con el sector bananero puesto que el rol del ministerio es de facilitador (Zumba, 2023).

Como posible solución al problema entorno al precio oficial, el ministro Bernardo Manzano Díaz considera que sería oportuno incluir en la ley la oportunidad de brindar a los productores y exportadores la elección de la forma en como lleven los contratos de comerciales de banano, en otras palabras, si deciden realizar sus transacciones comerciales con el precio *spot* o el precio oficial (Zumba, 2023).

Ahora bien, en la entrevista realizada por el diario “El Universo” el 8 de enero del año 2023, el ministro Bernardo Manzano Díaz realizó otras declaraciones respecto a esta situación que son interesantes de analizar.

El ministro señala que por parte del gobierno se han brindado todas las facilidades para que se lleve a cabo el acuerdo entre las partes involucradas brindándoles las instalaciones y sirviendo de intermediarios para lograr este fin y que aun con la negativa para firmar los contratos se tomarán todas las medidas pertinentes para que el banano sea comercializado (Beltrán, 2023).

Respecto al vencimiento del plazo para firmar los contratos establecido en la Ley del Banano, Manzano señala que esto demuestra que la norma no tiene vigencia en la actualidad y que, si se incluyeran en la ley precios, costos y demás se permitirían dejar la opción de que los contratos sean o en precio *spot* o en precio oficial (Beltrán, 2023).

Esta respuesta plantea un escenario que perjudica al sector dado que estas circunstancias evidencian que la normativa vigente no responde a la realidad del comercio actual lo cual indicaría la ausencia de normas y políticas que sean idóneas para el desarrollo de las actividades comerciales del sector bananero.

Otro aspecto importante para el análisis de la situación sobre la política comercial es el porcentaje de contratos firmados, si bien en la anterior entrevista analizada el ministro mencionó que se han firmado hasta el momento un 25 o 30% de los contratos, en esta segunda entrevista menciona que el porcentaje sería un 20 o 25% lo cual sugiere una especulación sobre el porcentaje real de firmas.

En efecto, de acuerdo con José Beltrán (2023), corresponsal del diario “El Universo” los productores señalan que los contratos firmados no hacen ni al 10%.

Una exigencia de los productores hacia los exportadores para firmar los mencionados contratos es que se aumente \$1 por caja en el precio oficial, ante lo cual el ministro señala que “es un tema entre privados” dado que esto dependería de los mercados; Europa o Norteamérica son mercados estables pero los aquellos como los de África son mercados *spot*, dado que el crecimiento de la producción de banano y su respectiva exportación ha permitido satisfacer la oferta de mercados en los que no hay precios fijos; mercados *spot* que representan el 30% o 40% de las exportaciones según el ministro (Beltrán, 2023).

Manzano señala que se mantienen las conversaciones para facilitar la firma de los contratos y que, desde el gobierno, se tomarán todas las medidas necesarias para que se realice toda la exportación de la producción de banano del país sin perjudicar a los productores; considera que los productores y exportadores deben llegar a un acuerdo y que para los primeros existen diferentes mercados en los que existen precios que pueden representar oportunidades para los mismo (Beltrán, 2023).

Si bien existen diferentes mercados para los productores, se evidencia que el rol del gobierno es pasivo ante las exigencias de estos; como mediador debería plantear desde la creación de políticas comerciales opciones que mejoren la relación entre los agentes del sector; con el conflicto entre Rusia y Ucrania se ha evidenciado que los factores externos inciden en la producción y exportación nacional de banano por lo cual es necesario el desarrollo de políticas comerciales que fortalezcan el sector y que tengan como finalidad mejorar las condiciones de los involucrados.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

Introducción

El objetivo de la presente propuesta es la presentación de políticas que fomenten la diversificación de los mercados extranjeros del banano ecuatoriano de exportación. Para lograr esta diversificación se requiere emplear distintas estrategias que permitan mejorar aspectos del sector y que fomenten los acuerdos comerciales.

Pertinencia

La presente propuesta se elaboró mediante un análisis documental de estudios y artículos de investigación que brindan información relevante para la realización y aplicación de la misma. T

También es importante señalar que la propuesta responde a necesidades actuales del sector bananero ecuatoriano que requieren de soluciones ante el escenario comercial internacional, con lo cual se considera oportuno y viable desarrollar esta propuesta enfocada en políticas comerciales para diversificar las exportaciones de banano ecuatoriano.

Políticas comerciales

- **Capacitación a trabajadores**

La calidad del producto permite la competitividad y su reconocimiento, por lo cual llevar a cabo una capacitación técnica a los trabajadores del sector bananero permite mejorar la calidad del producto mediante el cuidado y manejo del mismo.

Esta propuesta considera que es necesario desarrollar una estrategia de capacitación dirigida a los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas que abarque aspectos técnicos sobre el cuidado del banano.

La educación es un factor determinante para mejorar los estándares de calidad de un producto; brindar capacitaciones a trabajadores sobre el manejo y cuidado del banano permite mejores resultados de producción como

también abre la posibilidad de la obtención de certificaciones internacionales que aumenten el valor y la demanda del banano ecuatoriano.

- **Supervisión de los derechos de los trabajadores del sector bananero**

En la actualidad las políticas deben mantener el elemento social como uno de los más importantes al momento de establecer una finalidad, por lo tanto, el control o supervisión de los derechos de los trabajadores en el sector bananero es un requisito no menor para alcanzar estándares de calidad que mejoren la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado extranjero.

- **Reforma a la Ley del Banano**

Es necesaria una reforma a la Ley del Banano dado que lleva más de 10 años sin actualizarse y genera discrepancias entre productores y exportadores como es el caso del quinto párrafo del Art. 1 la Ley del Banano (Tribunal Constitucional, 200) en el que se estipula que el exportador está obligado a pagar al productor el precio mínimo establecido, sin embargo, los productores desean que los contratos sean en spot.

- **Acuerdo Comercial entre Ecuador y Emiratos Árabes Unidos**

Uno de los mercados que Ecuador debe prestar atención es el aquel conformado por los países árabes un mercado que en la actualidad representa el cuarto destino de las exportaciones del país. En el año 2018, estos países gastaron alrededor de 178 millones de dólares en importaciones, por lo cual es un mercado potencial para Ecuador.

En la actualidad Ecuador debe lograr firmar un acuerdo comercial con Emiratos Árabes Unidos el cual representaría ingresos que ascienden a 33 millones de dólares por concepto de exportaciones de productos no industriales.

- **Acuerdo Comercial entre Ecuador y China**

El 3 de enero del presente año Ecuador cerró exitosamente la etapa de negociación sobre el Tratado de Libre Comercio con China, sin embargo, es necesario que ambas naciones firmen el Tratado para empezar a cumplir con el mismo. Este mercado representaría un ingreso de 1.000 millones de dólares por lo cual incidiría positivamente en la economía y reduciría la dependencia de Ecuador de mercados como Estados Unidos, Europa o Rusia.

- **Flexibilizar el sistema arancelario**

En la actualidad Ecuador emplea el Sistema Andino de Franjas de Precios, mediante el cual se establecen derechos de importación a determinados productos agrícolas que varían según los precios internacionales. Sin embargo, es necesario que se reduzcan los niveles y la dispersión de los aranceles, disipando el sesgo anti exportador del arancel; los derechos arancelarios aplicados por Ecuador son Ad Valorem.

Impacto

La propuesta planteada involucra el desarrollo de medidas que consideran aspectos tales como la capacitación y la protección de los derechos de los trabajadores del sector bananero y la atención de las exigencias de los productores en atención a la normativa vigente que regula las actividades comerciales del banano como también los emergentes acuerdos y tratados comerciales que son potenciales destinos para el producto ecuatoriano.

Por lo cual, el impacto de la propuesta recae en el desarrollo de medidas que tienen un enfoque integral que responde no solo a la atención de los objetivos económicos para diversificar el mercado de exportación de banano ecuatoriano sino también incluye objetivos sociales dado que se considera fundamental la atención de los productores y trabajadores para mejorar calidad del banano como elemento distintivo de competitividad.

CONCLUSIONES

A manera de conclusión se establece que:

Mediante el análisis documental se han abarcados elementos importantes sobre la cadena de valor los cuales han permitido fundamentar teóricamente el rol de las políticas comerciales en el marco del sector de producción y exportación del banano ecuatoriano, determinando que la competitividad de este producto depende su calidad frente a las ofertas de sus competidores.

Mediante el análisis documental de los informes de distintas instituciones y de las entrevistas, se concluye que la dependencia del sector bananero ecuatoriano a determinados mercados como el de Rusia incide de forma negativa, dado que no solo se evidencia una baja en las exportaciones sino también se evidencias barreras en el pago de las mismas por factores sociales y políticos, y de guerra que lidia con Ucrania.

La propuesta planteada contempla aspectos importantes para mejorar la economía del país mediante la elaboración de políticas comerciales enfocadas en mejorar la calidad del banano, utilizando las tecnologías y una cultura en la producción orgánica que marque la diferencia de la producción bananera ecuatoriana.

Reformar la normativa vigente y flexibilizar las barreras comerciales, además políticas encaminadas a la apertura de nuevos mercados que permita la sostenibilidad de la realización de estas producciones en los mercados mundiales con el fin de generar competitividad de este producto y con ello abarcar nuevos mercados y fortalecer los establecidos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda analizar las cifras a las exportaciones de banano referentes al año 2022 con el fin de identificar si la ausencia de acuerdo en la firma de contratos perjudicó al sector bananero.

Es pertinente la revisión de las normativas tanto de producción como de comercialización sobre el banano con el propósito de actualizar a los nuevos escenarios del mercado internacional.

Es importante un estudio de los mercados con potencial para la comercialización del banano ecuatoriano gestionando una vinculación por parte del gobierno que permita un acceso favorable.

Es necesario capacitar, principalmente, a los agricultores de medianas y pequeñas fincas sobre aspectos técnicos que mejoren la calidad del banano con el fin de ofrecer un producto mucho más competitivo por calidad.

Finalmente, el gobierno debe propender la asociatividad entre los productores de fincas pequeñas que permita un volumen importante de exportación en que ellos mismos puedan administrarlos, proveyéndoles de los recursos para que haga una infraestructura logística en que puedan llegar a la distribución en los mercados de destino.

BIBLIOGRAFIA

- ACORBANEC. (30 de agosto de 2022). *Ecuador: Exportaciones de bananos de enero a julio 2022 caen y las proyecciones nos son auspiciosas*. Obtenido de portalfruticola.com: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/08/30/exportaciones-de-bananos-ecuatorianos-de-enero-a-julio-2022-caen-y-las-proyecciones-nos-son-auspiciosas/#:~:text=De%20las%20205%2C80%20millones%20de%20cajas%20de%20banano%20exportadas,en%20cuarto%20lugar>
- ACORBANEC. (2022). *LA ASOCIACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO "ACORBANEC"*. Obtenido de acorbanec.com: <https://acorbanec.com/>
- Aduana de Los Andes. (22 de enero de 2004). *VALORACION:Resolucion n°327*. Obtenido de aduana.cl: <https://www.aduana.cl/valoracion-resolucion-n-327/aduana/2007-02-24/213038.html#:~:text=En%20el%20Campo%20N%C2%BA%2027,a%20constituir%20una%20base%20impositiva.>
- AEBE. (23 de septiembre de 2022). *Ecuador: Exportaciones de bananos totalizan 234,42 millones de cajas durante enero a agosto del 2022*. Obtenido de portalfruticola.com: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/09/23/ecuador-exportaciones-de-bananos-totalizan-23442-millones-de-cajas-durante-enero-a-agosto-del-2022/>
- AEBE. (2022). *Exportaciones de banano a Rusia*. Obtenido de aebe: <https://www.aebe.com.ec/>
- al, L. M. (2022). *Acuerdo comercial multipartes y su incidencia en las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado alemán*. Obtenido de Revista TES: <http://206.189.217.80/index.php/revista/article/view/302>

- Almar, P. (2022). *Diversificación de mercados*. Obtenido de globalnegotiator.com: <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/diversificacion-de-mercados/>
- Alvarez, L., & Bustamante, E. (marzo de 2017). *ANÁLISIS DE LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO ECUATORIANO PARA REALIZAR UNA PROPUESTA DE POLÍTICA PÚBLICA QUE MEJORE LA EXPORTACIÓN*. Obtenido de Dspace.espol.ec: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/54810/1/T-0108902-Alvarez-Bustamante.pdf>
- Andrade, P., & Meza, A. (2017). *Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano*. Obtenido de Revista espacios: <http://ww.revistaespacios.com/a17v38n58/17385826.html>
- Asamblea Nacional. (diciembre de 2010). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Obtenido de oneplanetnetwork.org: <https://www.oneplanetnetwork.org/knowledge-centre/policies/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones-ro-351-diciembre#:~:text=%2D%20El%20presente%20C%C3%B3digo%20tiene%20por,la%20realizaci%C3%B3n%20del%20Buen%20Vivir.>
- Asamblea Nacional. (2004). *Ley del Banano*. Obtenido de gob.ec: <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-estimular-controlar-produccion-comercializacion-banano-platano-barraganete-otras-musaceas-afines-destinadas-exportacion>
- Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. Montecristi: Registro Oficial.
- Bacon, F. (1626). *EL METODO CIENTIFICO EN BACON*. Obtenido de Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/6154532.pdf>
- Baltazar, F. (2020). *Sistema de valor*. Obtenido de <https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/>

https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4slAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMzY0NjtbLUouLM_DxblwMDS0NDIwOQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoA365szjUAAAA=WKE#:~:text=El%20sistema%20de%20valor%20establece,de%20sus%20clientes%20y%20proveedor es.&text

Banco Central de Ecuador. (2022). *ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de [bce.fin.ec: https://www.bce.fin.ec/index.php/comercio-exterior](https://www.bce.fin.ec/index.php/comercio-exterior)

Banco Mundial. (2021). *LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA: LECCIONES DERIVADAS DE LA EXPERIENCIA*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/aid4trade19_chap5_s.pdf:
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/aid4trade19_chap5_s.pdf

Barreta, F. (mayo de 2022). *Modelo Heckscher-Ohlin*. Obtenido de [scalahed.com: https://gc.scalahed.com/recursos/files/r145r/w708w/U3_archivos/Modelo_Heckscher_Ohlin.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r145r/w708w/U3_archivos/Modelo_Heckscher_Ohlin.pdf)

Beltrán, J. (8 de enero de 2023). *Firma de contratos bananeros: La ley del banano está demostrando que no tiene vigencia en este momento*. Obtenido de [eluniverso.com: https://www.eluniverso.com/noticias/economia/firma-de-contratos-bananeros-la-ley-del-banano-esta-demostrando-que-no-tiene-vigencia-en-este-momento-nota/](https://www.eluniverso.com/noticias/economia/firma-de-contratos-bananeros-la-ley-del-banano-esta-demostrando-que-no-tiene-vigencia-en-este-momento-nota/)

Cajamarca, R. (2022). *TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de [redalyc: https://badgedragon.com/2022/11/14/teorias-del-comercio-internacional/](https://badgedragon.com/2022/11/14/teorias-del-comercio-internacional/)

Castillo, D. (2022). *Volumen de banano ecuatoriano exportado a Rusia cae 40% en marzo*. Obtenido de [primicias.ec: https://www.primicias.ec/](https://www.primicias.ec/)

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/banano-ecuador-exportacion-cae-rusia-fletes/>

Chalá, B. (2022). *POLÍTICAS COMERCIALES DE ECUADOR CON LOS PAÍSES DE ASIA Y SU RELACIÓN CON LA BALANZA COMERCIAL.*

Obtenido de Repositorio.ug.edu.ec:
http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/59357/1/TESIS%20TI2%20%202021-2022_Bryan%20Chal%c3%a1.pdf

DATA COMEX. (2022). *Informes de Comercio Exterior.* Obtenido de comercio.gob.es:

https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Informes-periodicos.aspx

Dayse Cevallos et. al. (2018). *Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea.*

Obtenido de Scielo.sld.cu:
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000300165

Departamento Económico Y de Comercio Exterior. (2020). *Departamento Económico Y de Comercio Exterior.* Obtenido de El banano ecuatoriano conquista Rusia:

<https://criteriosdigital.com/datos/deptoeconomicoycomercio/rusia-es-el-segundo-destino-de-exportacion-de-banano-ecuatoriano/#:~:text=La%20exportaci%C3%B3n%20bananera%20se%20mantiene%20fuerte.&text=Un%20mercado%20con%20competidores.,en%20m%C3%A1s%20de%20US>

EL PAIS. (2021). *El banano y el camarón, dos pilares de la economía de Ecuador, se atascan en la crisis logística mundial.* Obtenido de elpais.com:

<https://elpais.com/economia/2021-11-25/el-banano-y-el-camaron-dos-pilares-de-la-economia-de-ecuador-se-atascan-en-la-crisis-logistica-mundial.html>

El Universo. (2021). *En cinco semanas de conflicto, Ecuador ya dejó de exportar el 50 % del banano que no envió en el 2021 a todo el mundo.*

Obtenido de El Universo:
<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/en-cinco-semanas-de-conflicto-ecuador-ya-dejo-de-exportar-el-50-del-banano-que-no-envio-en-el-2021-a-todo-el-mundo-nota/>

Estévez , Z., & Clivillé , A. (15 de octubre de 2020). *Cadenas de valor: enfoques y precisiones conceptuales*. Obtenido de Ciencia y Técnica Administrativa: <http://www.cyta.com.ar/ta/article.php?id=190404>

Fanjul, E. (2021). *Qué es la internacionalización de la empresa*. Obtenido de iberglobal:
https://www.iberglobal.com/files/2021/Que_es_la_internacionalizacin_de_la_empresa-C.pdf

Feoktistov, S. (2022). *Las exportaciones de banano de Ecuador a Rusia caen 40% en marzo*. Obtenido de sputniknews.lat:
<https://sputniknews.lat/20220519/las-exportaciones-de-banano-de-ecuador-a-rusia-caen-40-en-marzo-1125642935.html>

Forero, T. (6 de agosto de 2021). *El valor de las estrategias de diversificación para las empresas*. Obtenido de rockcontent.com:
<https://rockcontent.com/es/blog/estrategias-de-diversificacion/>

FreshPlaza. (2021). *Alertas Comerciales, Banano Y Plátano*. Obtenido de Proecuador.gob.ec:
<https://www.proecuador.gob.ec/el-sector-bananero-ecuatoriano-busca-un-acuerdo-comercial-con-rusia/>

García , S., & Vite, H. (2021). *Análisis comparativo de las exportaciones bananeras del ecuador entre el primer semestre 2019 Vs el primer semestre 2020 post Covid-19*. Obtenido de Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas:
<http://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/427>

Gonzabay, R., & Hidalgo, M. (2017). *ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DEL ECUADOR RESPECTO A LA EXPORTACIÓN DE BANANO, 2007-2014*. Obtenido de Repositorio IAN:
<https://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/handle/24000/5095/TESIS%2>

0Gonzabay%20Mazza%20Roberto%20Andr%c3%a9s.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Guido Poveda et. al . (2018). *Políticas comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano*. Obtenido de Revista Espacios: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>

Hidalgo, J. (2022). *Ecuador: Disminución de envíos de bananos y falta de mano de obra impactan campaña 2022*. Obtenido de portalfruticola.com: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/08/22/jose-antonio-hidalgo-aebe-disminuyen-los-envios-de-bananos-del-ecuador-y-falta-de-mano-de-obra-impacta-campana-2022/>

Juca, O. (2015). *Estudio de los eslabones que conforman la cadena de valor del banano en la provincia de El Oro*. Obtenido de repositorio.utmachala.edu.ec: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/2960#:~:text=Este%20proyecto%20proveer%C3%A1%20una%20descripci%C3%B3n,transporte%20hasta%20el%20consumidor%20final.>

Karen Fonseca et. al. (2020). *Proyecto de factibilidad para la exportación de banano a Rusia*. Obtenido de Sistema Nacional de Bibliotecas SISNAB: <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/2952/Grupo%2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Kevin Esinoza et. al . (septiembre de 2022). *Guerra Rusia-Ucrania: Incidencia en el Comercio Exterior Ecuatoriano*. Obtenido de Economía y Negocios UTE: <https://revistas.ute.edu.ec/index.php/economia-y-negocios/article/view/1079/891>

Lady León et. al. (2018). *Ecuador: Análisis comparativo de las Exportaciones de banano*. Obtenido de Revista Científica y Tecnológica UPSE: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/7318/1/UPSE-RCT-2021-Vol.7-No.2-005.pdf>

- López, M. (2017). *El banano ecuatoriano, líder en el mercado ruso*. Obtenido de Revista Mercados: <https://revistamercados.com/el-banano-ecuatoriano-lider-en-el-mercado-ruso/>
- Lopez, P. (2004). *POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO*. Obtenido de scielo.org.bo:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012#:~:text=Es%20el%20conjunto%20de%20personas,los%20accidentes%20viales%20entre%20otros%22.
- Luis Alvarez et. al. (mayo de 2022). *Cadena de comercialización del banano ecuatoriano. Aproximación de una propuesta de política pública de exportación*. Obtenido de Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales: <https://revistaneque.org/index.php/revistaneque/article/view/92>
- MAG. (29 de octubre de 2021). *Ministerio de Agricultura y Ganadería establece el precio mínimo de sustentación del banano en USD \$6.25 para 2022*. Obtenido de Agricultura.gob.ec: Ministerio de Agricultura y Ganadería establece el precio mínimo de sustentación del banano en USD \$6.25 para 2022
- Marcelo Motoche et. al. (2021). *Análisis de la participación del banano en las exportaciones agropecuarias del Ecuador periodo 2015-2019*. Obtenido de Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas : <http://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/379>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe Sector Bananero Ecuatoriano*. Obtenido de produccion.gob.ec: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-esp%C3%B1ol-04dic17.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (marzo de 2022). *BOLETÍN DE CIFRAS*. Obtenido de produccion.gob.ec: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/03/VFBoletinComercioExteriormarzo2022.pdf>

- Naranjo, M. (24 de febrero de 2022). *Exportadores ecuatorianos ven duro impacto por conflicto en Ucrania*. Obtenido de elcomercio.com: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/exportadores-ecuador-conflicto-ucrania-rusia.html>
- OMC. (2019). https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm. Obtenido de Examen de las Políticas Comerciales: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/TPR/S254-05.pdf&Open=True>
- Pedro Aguilar et. al. (2020). *Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017*. Obtenido de Revista Espacios: <http://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p10.pdf>
- Porter, M. (1985). *The Value Chain and Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Poveda et.al. (2018). *Políticas comerciales en el marco del comercio internacional*. Obtenido de revistaespacio.com: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- ProEcuador. (2018). *Estudio de Banano en Alemania*. Obtenido de proecuador.gob.ec: <https://www.proecuador.gob.ec/estudio-de-banano-en-alemania/#:~:text=En%20todo%20el%20mundo%20se,fruta%20m%C3%A1s%20popular%20del%20mundo>.
- Quintana, C. (18 de mayo de 2020). *VENTAJA COMPETITIVA: DEFINICIÓN, TIPOS, ESTRATEGIAS Y EJEMPLOS*. Obtenido de cl.oberlo.com: <https://cl.oberlo.com/blog/ventaja-competitiva>
- Raúl Panchez et. al. (2021). *Análisis en Procesos de Producción del Sector Bananero de acuerdo a la Norma Sostenible RAS e ISO (14001-9001) durante la emergencia sanitaria Covid-19*. Obtenido de dialnet.unirioja.ex: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8266847>

Romo, R. (2019). *Ventaja competitiva*. Obtenido de ceupe.com:
<https://www.ceupe.com/blog/que-es-la-ventaja-competitiva.html>

Silvia Barnet et. al. (2016). *CONSTRUCCIÓN DEL REGISTRO DE OBSERVACIÓN PARA EL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO FUNDAMENTADO EN LA TEORÍA DE LABAN*. Obtenido de Revista de Ciencias del Ejercicio y la Salud:
<https://www.scielo.sa.cr/pdf/pem/v15n2/1409-0724-pem-15-02-e2733.pdf>

Stojanovic, L. (2002). *El paradigma constructivista en el diseño de actividades y productos informáticos para ambientes de aprendizaje "on-line"*. Obtenido de Revista de Pedagogía:
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-97922002000100004#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20constructivismo%20la%20realidad,experiencias%2C%20estructuras%20mentales%20y%20creencias.

Superintendencia de Control del Poder del Mercado. (octubre de 2017). *Análisis de la Cadena de Producción y Comercialización del Banano en Ecuador-Periodo 2013-*. Obtenido de scpm.gob.ec:
<https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/03/estudio-banano-version-publica.pdf>

Tania Vega et. al . (2020). *DEPENDENCIA ECONÓMICA*. Obtenido de Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas:
<https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/download/420/440>

Taylor y Bogdan. (1984). *METODOLOGIA CUALITATIVA*.

Tribunal Constitucional. (14 de abril de 200). *La Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (barraganete) y Otras Musáceas afines destinadas a la Exportación*. Obtenido de gob.ec:
<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/R.O.%20315%20%282004%29%20-%20Leyes%20Agrarias.pdf>

- University of California. (2020). *Sostenibilidad de la Producción del Banano*. Obtenido de Clúster Bananero del Ecuador: <https://www.clusterbananeroделеcuador.org/#:~:text=La%20Corporaci%C3%B3n%20Regional%20de%20Bananeros,institucionales%20y%20de%20sus%20comunidades>
- Vásquez, R. (2017). *El impacto del comercio del Banano*. Obtenido de Revista afese: <https://www.afese.com/img/revistas/revista53/comerbanano.pdf>
- Villareal, A., & Estrella, N. (2022). *El efecto dominó del conflicto Rusia-Ucrania, implicaciones para Ecuador*. Obtenido de asobanca.org.ec: <https://asobanca.org.ec/analisis-economico/el-efecto-domino-del-conflicto-rusia-ucrania-implicaciones-para-ecuador/>
- WOT. (2005). *Documento WT/TPR/S/148*. Rev.1 de la OMC.
- WOT. (2019). *EXAMEN DE LAS POLÍTICAS INFORME DEL ECUADOR*. Obtenido de wto.org: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20wt/tp/g/*\)%20and%20\(\(%20@Title=%20ecuador%20\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20ecuador\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20wt/tp/g/*)%20and%20((%20@Title=%20ecuador%20)%20or%20(@CountryConcerned=%20ecuador))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- WTO. (2020). *POLÍTICAS COMERCIALES, POR SECTORES*. Obtenido de wto.org: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20wt/tp/g/*\)%20and%20\(\(%20@Title=%20ecuador%20\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20ecuador\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20wt/tp/g/*)%20and%20((%20@Title=%20ecuador%20)%20or%20(@CountryConcerned=%20ecuador))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)
- Yin, R. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. California: Sage Publications, Thousand Oaks.
- Zumba, L. (8 de enero de 2023). *Bernardo Manzano: "Reformar la Ley de Banano será una prioridad este año"*. Obtenido de expreso.ec: <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/reformar-ley-banano-sera-prioridad-ano-146354.html>

Zumba`, L. (9 de mayo de 2022). *Bernardo Manzano: "Hablar es fácil, pero a mi lo que me interesa es ejecutar"*. Obtenido de [expreso.ec: https://www.expreso.ec/actualidad/economia/bernardo-manzano-subsidio-urea-sera-punto-partida-importante-127089.html](https://www.expreso.ec/actualidad/economia/bernardo-manzano-subsidio-urea-sera-punto-partida-importante-127089.html)

APÉNDICES

Apéndice A

Entrevista realizada por el diario “Expreso” a Bernardo Manzano ministro del Ministerio de Agricultura y Ganadería en 6 de enero del año 2023

-El sector ha vuelto a caer en el mismo problema de todos los años. El precio spot (de mercado) está más alto que el oficial (\$ 6,50) y eso está desmotivando a los productores a la hora de firmar. ¿Han fijado ustedes un nuevo plazo para hacerlo?

- No necesariamente. Aquí es importante aclarar algo. Es verdad, los nuevos contratos que se han firmado están entre el 25 y 30 % del total, pero en este momento aún tenemos otros contratos que están en vigencia, que están permitiendo que el flujo del comercio siga. En este momento tenemos entre 5,7 y 5,8 millones de cajas que tienen firmado un contrato. Es decir, todavía hay un porcentaje súper grande de fruta, y como todavía los volúmenes (de producción) no crecen, eso ayuda.

- ¿Eso permitirá que la fruta se siga comercializando mientras se llega a un acuerdo?

- Sí, lo que queremos es justamente eso, que se llegue a un buen entendimiento. Los productores deben saber que el spot tiene sus cosas positivas y sus riesgos. Podemos decir que en los próximos seis meses habrá buenos precios, que estos estarán por encima de lo normal, pero en los próximos seis meses no, porque el segundo semestre siempre es más complicado. O sea, hay que pensar en esos dos extremos para que las cosas lleguen a un buen entendimiento.

- Pero el pequeño agricultor vela por su renta. ¿Qué pasa si este decide no firmar? Es la advertencia que hoy se hace.

- Yo no puedo exigirles a los productores que firmen un contrato. Sin embargo, estamos tratando de que lleguen a estos acuerdos para que no haya ningún tipo de problema en la comercialización de la fruta.

Evitaremos que el banano se termine quedando en Ecuador.

- No puede exigirles la firma, pero sí hacer que se cumpla la ley, que obliga a que se respete el precio oficial. ¿Cómo controlarán eso?

- Aquí el principal fin es evitar que la fruta se quede en Ecuador y estamos trabajando para que eso no pase. Estamos estudiando varias alternativas legales. No lo puedo adelantar ahora, porque esto es algo que debe ser analizado primero con el departamento legal. En años anteriores, los problemas siempre se han dado porque no se ha aplicado un real control, como se está teniendo ahora. Entonces ahí hacían lo que les daba la gana.

- Y justamente eso se ha dado porque, como usted dice, se tiene una ley desactualizada, una norma que durante años ninguna autoridad se ha atrevido a reformar. ¿Por qué no lo ha hecho usted?

- ... Después de 13 años, por primera vez, nosotros hemos sido los que hemos logrado ingresar a productores de la Fenabe (Federación Nacional de Bananeros) al Consejo Consultivo de Banano, donde se fijan los precios. Ellos, afortunadamente, llegaron a un acuerdo, mejoraron el precio. Sin embargo, como el precio del mercado ha estado mucho más alto, hoy tienen la duda de firmar. Sin embargo, yo sí creo que debemos cambiar la ley... Pero en esto, así como lo hicimos en el Consejo Consultivo, nosotros debemos tener el rol de facilitadores.

- Pero, ¿por qué se espera que este problema resurja cada año, para volver a pensar en ello?

- Nosotros siempre hemos estado con las puertas abiertas. Lo hemos planteado, pero en esto se requiere una mayor voluntad de ambos sectores, para resolver este problema que tiene muchos años. Nosotros actuamos como facilitadores, no es que como ministerio vamos a imponer algo. En esta coyuntura hemos estado conversando para que ellos generen propuestas,

nos las presenten y nos sentemos a conversar. Ya existen unos borradores. Yo creo que en el próximo mes podemos empezar a debatir.

Se requiere de la voluntad de productores y exportadores para dialogar. Esta cartera no va a imponer nada.

- ¿Reformar la ley será una prioridad este año?

- Sí, por supuesto, será una prioridad, pero en este tema nos tenemos que sentar todos. Nos interesa que las partes se pongan de acuerdo, que se cree un buen entorno, para que la ley tenga la posibilidad de pasar en la Asamblea.

- ¿Enviarán el proyecto de reforma en este 2023?

- Esperemos que sea este año. Todo depende de la voluntad que tenga el sector. Al final, la decisión debe ser de la propia industria.

- Si dependiera de usted, ¿qué cambios recomendaría para resolver el tema de la contratación?

- Si en el mercado hay un precio oficial y un precio spot, deberíamos incluir en la ley la posibilidad de que el exportador y el productor elijan la forma: precio oficial o spot (la modalidad con la que se comercializa el 50 % del banano a nivel global.) Y si quieren un porcentaje, que agreguen un porcentaje, que lo ejecuten entre ellos y que las reglas sean claras para que entre las dos partes estén de acuerdo. De tal manera que cuando haya buenos precios se pueda aprovechar y cuando estén bajos se protejan, con base en el análisis que ellos hacen de cómo va a estar el mercado de un año para otro.

Apéndice B

Entrevista realizada por el diario “El Universo” a Bernardo Manzano ministro del Ministerio de Agricultura y Ganadería en 8 de enero del año 2023

- ¿Cómo está actualmente el proceso de firma de contratos?

-Nosotros no vamos a dejar ninguna fruta aquí en el Ecuador, olvídense, nosotros vamos a pelear, a luchar para que suceda (las firmas de contratos), así como hicimos de facilitadores para el precio oficial, que por primera vez en la vida se pusieron de acuerdo, simplemente les prestamos las instalaciones, estuvimos ahí de mediadores para corregir todo y sacar un documento para que ellos puedan revisar y poder firmar, básicamente esa fue nuestra labor. En este momento es lo mismo, sentar a las partes para que conversen y poder llegar a un entendimiento para que puedan trabajar en conjunto y que ese valor no se quede, no lo vamos a permitir y vamos a agotar todas las instancias para lograr ese objetivo.

- ¿Y qué pasa con el tiempo que dice la Ley del Banano?

-La ley del banano está demostrando que no tiene vigencia en este momento, si pudiéramos en contexto el tema de precios, costos y demás que no están dentro de la ley si sería interesante que haya unas cuatro modalidades para que puedan ingresar también este tipo de esquemas y el productor pueda escoger junto con el exportador qué esquema va, si es 100 % en spot o es 100 % contratos.

Eso es lo que ha venido pidiendo el sector exportador, reformar la ley.

El sector productor también creo que tiene un interés, porque si tu no quieres firmar un contrato porque no está bien el precio no quieres someterte. Creo que hay que sentarnos otra vez y matar dos pájaros de un tiro, por un lado, en este momento el tema comercial y por otro lado una normativa que hay que mejorarla, que tiene mucho tiempo y que todavía está vigente, pero siempre es importante para el Ministerio que todos estén de acuerdo.

-Los exportadores dicen que se ha firmado un 25% de contratos, los productores que no llegan ni al 10 %. ¿Cuántos contratos se han firmado en realidad?

-La verdad es que en este momento hay muchos contratos que todavía están vigentes del año pasado y que vencen en tres o cuatro semanas, más los contratos nuevos, son como 5,7 millones de cajas, la producción ha estado por ahí más o menos, obviamente de los picos de producción que han sido de 7 millones estamos todavía un poco lejos, pero para este momento todavía hay contratos para la siguiente semana. Los nuevos no llegan ni a un 20 % o 25 % más o menos.

- ¿Entonces si hay prórroga?

-Vamos a sentarnos y vamos a ser lo posible para que las partes se pongan de acuerdo y no haya problemas en la conversación, eso sí, vamos a estar de acuerdo con que no se quede aquí la fruta.

-Los productores piden a los exportadores \$ 1 adicional por caja de banano para firmar contratos ¿es viable eso?

-Ahí es un tema entre privados. Si usted analiza los mercados, el de Norteamérica, el del norte de Europa son mercados más estables donde se firman contratos, los mercados más ascendentes, como los del norte de África, son mercados spot, se mueven mucho por el volumen que llega o si falta, si hay fruta o no hay fruta. Últimamente el país ha estado produciendo más hacia esos mercados en crecimiento, en los últimos diez años el Ecuador ha crecido 50 % en su producción de su oferta exportable, entonces obviamente ha crecido sobre todo a ciertos mercados en donde los precios no son fijos. El campo tiene que ver, dependiendo de cómo vaya a ubicar su fruta, si es contrato permanente si es una mezcla con spot.

- ¿La mayoría de la fruta entonces se va por spot, sin contratos?

-No es la mayoría, pero sí un buen porcentaje, un 30 % o 40 % y va subiendo

- ¿Entonces para allá va el futuro de las exportaciones bananeras del país?

-Yo creo que tiene que ver con todo, si yo quiero 100 % fijo, me voy con precio fijo, si quiero 100 % spot no hay problema nos vamos con 100 % spot, si quieres una mezcla, 'quiero el 20 % de mi fruta en spot y el 80 % en fijo', perfecto; si se ponen de acuerdo sería bueno para que año a año se haga un análisis y saber si el próximo año va a ser un año de precios altos y pueda escoger.

- ¿Los cambios en la Ley del Banano se harían a través de la Asamblea Nacional?

Sí, a través de la Asamblea.

- ¿Si no se ponen de acuerdo productores y exportadores qué pasará?

-Todavía estamos con una ventana para poder hacerlo, yo le puedo decir que estamos en conversaciones en este momento y la próxima semana tenemos más reuniones. Haremos todo lo posible para que toda la exportación se vaya, no vamos a perjudicar a nuestros productores. Tienen que ponerse de acuerdo (productores y exportadores), dependiendo de los mercados, pero no todo el mundo vende hacia todos los mercados, hay oportunidades para productores de diferentes precios y diferentes oportunidades y cada productor debe aprovecharlas y maximizarlas.

-Pero los productores dicen que no firman contratos porque estos mantienen los mismos vicios de ilegalidad que los de años pasados.

-Si hay ese problema, sentémonos a discutir, si hay ese problema en la parte legal... en este momento las dos partes si quieren sentarse y si ese es el inconveniente se puede arreglar.

Apéndice C

Balanza comercial: Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones año 2022

Período	Ene - Mar 2020		Ene - Mar 2021		Ene - Mar 2022		Variación Ene. - Mar. 2022 / 2021	
	TM	Valor	TM	Valor	TM	Valor	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	8.752,0	5.452,8	8.277,9	5.861,3	7.656,4	8.085,1	2.223,8	37,9%
Petroleras	5.627,9	1.502,2	5.172,1	1.980,2	4.603,6	2.857,1	876,9	44,3%
No petroleras	3.124,1	3.950,7	3.105,8	3.881,2	3.052,8	5.228,1	1.346,9	34,7%
Importaciones totales	4.326,0	4.703,1	4.491,7	5.035,1	4.995,9	7.152,5	2.117,4	42,1%
Bienes de consumo	256,1	1.048,8	271,4	1.094,5	277,7	1.344,7	250,2	22,9%
Materias primas	2.249,4	1.612,3	2.435,9	1.868,8	2.863,8	2.788,9	920,1	49,2%
Bienes de capital	108,9	1.113,7	126,3	1.090,1	161,5	1.431,1	341,0	31,3%
Combustibles y Lubricantes	1.708,4	901,7	1.656,1	958,8	1.690,6	1.543,1	584,3	60,9%
Diversos	3,3	26,7	2,1	23,0	2,3	44,7	21,7	94,6%
Ajustes *		0,0		0,0		0,0	0,0	
Balanza Comercial - Total		749,7		826,2		932,6	106,5	12,9%
Bal. Comercial - Petrolera		600,1		1.015,9		1.305,3	289,3	28,5%
Exportaciones petroleras		1.502,2		1.980,2		2.857,1	876,9	44,3%
Importaciones petroleras		902,0		964,2		1.551,8	587,6	60,9%
Bal. Comercial - No petrolera		149,6		-189,8		-372,6	-182,9	96,4%
Exportaciones no petroleras		3.950,7		3.881,2		5.228,1	1.346,9	34,7%
Importaciones no petroleras		3.801,1		4.070,9		5.600,7	1.529,8	37,6%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Apéndice D

Exportaciones: Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones año 2022

	Ene - Mar 2020				Ene - Mar 2021				Ene - Mar 2022				Variación Ene - Mar 2022 / 2021		
	a TM	b Valor USD FOB	b/a Valor unitario	Part.en valor	a TM	b Valor USD FOB	b/a Valor unitario	Part.en valor	a TM	b Valor USD FOB	b/a Valor unitario	Part.en valor	TM	Valor USD FOB	Valor unitario
Exportaciones Totales	8.752	5.452,8			8.278	5.861,3			7.656	8.085,1			-7,5%	37,9%	
Petroleras	5.628	1.502,2	37,0	100,0%	5.172	1.980,2	53,1	100,0%	4.604	2.857,1	86,0	100,0%	-11,0%	44,3%	61,8%
Crudo	4.884	1.327,4	38,0	88,4%	4.567	1.769,9	54,2	89,4%	3.951	2.488,2	88,1	87,1%	-13,5%	40,6%	62,5%
Derivados	744	174,8	30,7	11,6%	605	210,3	45,5	10,6%	653	368,8	74,0	12,9%	7,9%	75,4%	62,6%
No Petroleras	3.124	3.950,7		100,0%	3.106	3.881,2		100,0%	3.053	5.228,1		100,0%	-1,7%	34,7%	
Tradicionales	2.284	2.310,1		60,9%	2.185	2.140,1	1,0	55,6%	2.134	3.043,4	1,4	57,7%	-2,3%	42,2%	45,6%
Camarón	166	947,4	5.698,1	23,4%	167	901,4	5.405,8	20,3%	241	1.755,6	7.296,8	31,8%	44,3%	94,8%	35,0%
Banano y Plátano	2.025	1.055,0	521,1	30,7%	1.904	927,6	487,2	27,1%	1.779	941,9	529,5	19,0%	-6,6%	1,5%	8,7%
Cacao y elaborados	71	200,3	2.829,2	4,6%	77	206,0	2.671,3	5,9%	78	202,5	2.596,9	4,2%	1,1%	-1,7%	-2,8%
Atún y pescado	21	96,2	4.688,8	2,0%	35	92,1	2.659,4	1,9%	34	126,3	3.686,7	2,3%	-1,0%	37,2%	38,6%
Café y elaborados	2	11,2	6.451,3	0,3%	2	13,1	5.931,5	0,4%	2	17,1	7.548,6	0,4%	2,8%	30,8%	27,3%
No Tradicionales	840	1.640,5		39,1%	921	1.741,1	1.890,0	44,4%	919	2.184,7	2.377,4	42,3%	-0,2%	25,5%	25,8%
Productos mineros	129	305,8	2.366,9	7,4%	160	378,3	2.359,3	10,5%	186	689,2	3.703,7	16,1%	16,0%	82,1%	57,0%
Enlatados de pescado	70	263,4	3.746,0	5,6%	73	292,9	3.996,5	7,1%	75	310,8	4.131,6	5,5%	2,6%	6,1%	3,4%
Flores Naturales	45	255,2	5.714,7	5,3%	44	265,0	5.997,6	5,9%	44	279,0	6.371,8	4,9%	-0,9%	5,3%	6,2%
Otras Manuf. de metal	37	79,3	2.132,4	2,1%	41	111,3	2.699,3	2,8%	36	121,9	3.340,2	2,0%	-11,5%	9,5%	23,7%
Madera	94	110,8	1.174,0	2,6%	161	83,5	519,2	2,4%	146	86,2	588,8	1,7%	-9,0%	3,2%	13,4%
Extractos y aceites vegetales	44	41,2	926,4	1,4%	32	36,3	1.141,2	0,9%	42	64,9	1.544,2	1,4%	32,3%	79,0%	35,3%
Manuf. cuero, plástico y caucho	13	35,1	2.794,3	0,8%	18	47,7	2.621,7	1,1%	17	58,7	3.392,0	1,1%	-4,8%	23,1%	29,4%
Químicos y fármacos	18	27,3	1.543,0	0,7%	25	35,4	1.422,1	0,9%	24	47,2	1.929,2	0,8%	-1,5%	33,6%	35,7%
Elaborados de banano	38	39,4	1.043,2	0,9%	36	41,5	1.154,2	1,1%	42	45,6	1.089,9	0,8%	16,6%	10,1%	-5,6%
Fruta	34	65,1	1.923,4	2,0%	34	45,0	1.304,5	1,1%	36	41,6	1.164,2	0,7%	3,6%	-7,6%	-10,8%
Jugos y conservas de frutas	11	23,9	2.128,9	0,5%	10	24,2	2.322,0	0,7%	12	35,0	2.850,6	0,7%	17,8%	44,7%	22,8%
Tabaco en rama	1	27,9	20.509,3	0,8%	2	29,4	19.036,1	0,9%	2	29,3	18.424,0	0,5%	3,0%	-0,4%	-3,2%
Maderas terciadas y prensadas	20	17,5	875,5	0,4%	21	20,8	993,4	0,5%	25	25,1	992,4	0,4%	20,8%	20,6%	-0,1%
Manuf. de papel y cartón	5	10,1	1.848,8	0,3%	13	15,5	1.196,0	0,4%	12	19,8	1.682,8	0,4%	-9,0%	28,0%	40,7%
Otros elaborados del mar	3	10,1	3.889,1	0,3%	3	17,1	6.289,3	0,4%	3	17,8	6.648,3	0,3%	-1,3%	4,3%	5,7%
Otras manuf. textiles	3	12,9	4.045,4	0,3%	4	14,6	3.355,0	0,3%	4	15,5	4.130,4	0,2%	-13,4%	6,6%	23,1%
Harina de pescado	12	15,3	1.275,5	0,3%	15	19,8	1.283,3	0,5%	9	11,1	1.309,2	0,1%	-44,8%	-43,7%	2,0%
Vehículos	1	20,4	21.081,5	0,7%	0	9,4	20.564,0	0,4%	0	10,7	28.794,5	0,2%	-18,7%	13,8%	40,0%
Abacá	2	6,6	2.727,5	0,2%	3	8,7	2.695,6	0,2%	3	6,9	2.525,8	0,2%	-14,8%	-20,1%	-6,3%
Prendas de vestir fibras textiles	0,3	5,5	20.554,3	0,1%	0	5,3	18.570,2	0,1%	0	5,1	20.272,8	0,1%	-11,2%	-3,1%	9,2%
Otros	259	267,9	0,0	6,2%	224	239,6	0,0	6,1%	200	263,2	0,0	4,3%	-10,5%	9,9%	

Fuente: Banco Central del Ecuador



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Sánchez Paredes, María Paulina**, con C.C: # **0956525141** y **Morán Luz, Olga Letty**, con C.C: # **0930455555** autoras del trabajo de integración curricular: **Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano** previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio Exterior** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de integración curricular para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de integración curricular, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 7 días del mes de febrero del año 2023

Sánchez Paredes, María Paulina
C.C: **0956525141**

Morán Luz, Olga Letty
C.C: **0930455555**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TÍTULO

TEMA Y SUBTEMA:	Propuesta de políticas comerciales orientadas a la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano.		
AUTOR(ES)	Sánchez Paredes, María Paulina Morán Luz, Olga Letty		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Alcívar Avilés, María Teresa		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Economía y Empresa		
CARRERA:	Comercio Exterior		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciada en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	07 de febrero del 2023	No. DE PÁGINAS:	79
ÁREAS TEMÁTICAS:	Competitividad, exportaciones,		
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	banano, barreras comerciales, competitividad, exportaciones, políticas integrales.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El presente trabajo de investigación analiza la incidencia de los mercados extranjeros en el sector bananero ecuatoriano y plantea la necesidad de implementar políticas comerciales para diversificar mercados y de esta forma no depender de países como Estados Unidos, la EU o Rusia; para lograr esta finalidad se estableció un diseño metodológico de carácter cualitativo-inductivo mediante el cual se emplearon métodos como el análisis descriptivo de fuentes bibliográficas, base de datos y entrevistas para identificar el escenario actual sobre política comercial del país. Como resultado de esta investigación se determinaron tres conclusiones importantes, la competitividad del banano radica en su calidad y para mantener este elemento es necesario un enfoque de políticas integrales dirigidas en no solo abrir nuevos mercados sino también responder las necesidades del sector y de sus trabajadores; otra conclusión a la que se llegó es que la dependencia del sector bananero ecuatoriano a determinados mercados como el de Rusia incide de forma negativa, dado que no solo se evidencia una baja en las exportaciones sino también se evidencian barreras en el pago de las mismas por factores sociales y políticos; por último se presenta la propuesta de esta investigación y se concluye que las políticas comerciales enfocadas en mejorar la calidad del banano, reformar la normativa vigente y flexibilizar las barreras comerciales generan la competitividad de este producto y con ello permite abarcar nuevos mercados y fortalecer los establecidos.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593989899399 +593967546662	E-mail: mapau_15_sanchez@hotmail.com olgamoranz@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129 E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			