



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

**TÍTULO DEL TRABAJO PRÁCTICO:
ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO CAVENDISH
ECUATORIANO HACIA ALEMANIA 2010-2013**

**AUTORA:
Usca Andrade, Elena del Rocío**

**Trabajo Práctico de la Modalidad de Examen Complexivo de la
Unidad de Titulación Especial (UTE)**

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Elena del Rocío, Usca Andrade**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Teresa Susana Knezevich Pilay, Mgs

Guayaquil, a los 06 del mes de Marzo del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Elena del Rocío Usca Andrade**

DECLARO QUE:

El Trabajo Práctico de la Modalidad de Examen Complexivo de la Unidad de Titulación Especial (UTE) **Análisis de las Exportaciones de Banano Cavendish Ecuatoriano hacia Alemania 2010-2013** previa a la obtención del Título **de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 06 del mes de Marzo del año 2015

LA AUTORA

Elena del Rocío Usca Andrade



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Elena del Rocío Usca Andrade**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo Práctico de la Modalidad de Examen Complexivo de la Unidad de Titulación Especial (UTE): **Análisis de las Exportaciones de Banano Cavendish Ecuatoriano hacia Alemania 2010-2013**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 06 del mes de Marzo del año 2015

LA AUTORA:

Elena del Rocío Usca Andrade

AGRADECIMIENTO

Primero y antes que todo, doy gracias a Dios, por las bendiciones que he experimentado personalmente a lo largo de mi vida y de mi transcurso por la Universidad, a mis Padres Marcela Andrade L. y Oswaldo Usca C., que desde pequeña me han motivado y demostrado la gratificación que una persona puede sentir a través del conocimiento, y como llena de orgullo lograr cada meta que uno se establezca en la vida. A mis hermanos que forman parte de mí, y por quienes siento profundo amor y por quienes muchos de los retos que se me presentaron fueron superados; a mis amigas hechas en el transcurso de mi vida universitaria, su apoyo significó más que compañerismo, una amistad verdadera; a mi querido Amalio Montenegro por su ayuda para la culminación de esta investigación; y por último a mis Profesores que desempeñaron el rol significativo de traspasar sus conocimientos y permitirnos conocer personas excelentes dentro y fuera del aula, y por quienes siento mucho respeto, a todos ellos gracias.

ELENA USCA A.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en su totalidad a mi hermana Elvia Usca Andrade, quien siempre me ha acompañado en el transcurso de mi vida y mucho más en mi etapa universitaria. Eres la mejor persona que Dios me haya podido dar como hermana mayor, eres mi modelo a seguir, y con quien siempre he podido contar con su ayuda y lo has hecho sin esperar nada a cambio. Nunca podre agradecerte lo suficiente de tu apoyo hacia mí, siento gran respeto y admiración por ti, Gracias Bibi.

ELENA USCA A.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Econ. Servio Correa Macías
DECANO (e) o su DELEGADO

Ing. Teresa Susana Knezevich Pilay
DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. María Josefina Alcivar Avilés, Mgs
COORDINADORA DE TITULACIÓN

ÍNDICE GENERAL

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	FACTORES QUE PERMITEN LA EXPORTACION A ALEMANIA.....	3
2.1.	Producción	3
2.1.1.	Productividad Total.....	3
2.1.2.	Producción Ofertada Exportable de Banano Cavendish hacia Alemania	6
2.2.	Logística en Exportaciones de Banano de Ecuador hacia Alemania .	7
2.3.	Acuerdos Comerciales.....	8
2.4.	Productores y Empresas Multinacionales Exportadoras	9
2.4.1.	Productores	9
2.4.2.	Empresas Multinacionales Exportadoras Ecuatorianas.....	12
2.5.	Precio	13
2.6.	Competidores	14
3.	RAZONES DEL DESCENSO DE LAS EXPORTACIONES	17
4.	POSIBLES SOLUCIONES QUE ECUADOR PRETENDE PONER EN MARCHA	18
4.1.	Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.....	18
4.2.	Comercio Justo	20
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	24
5.1.	Conclusiones:	24
5.2.	Recomendaciones:	26
	BIBLIOGRAFÍA.....	27
	GLOSARIO	29

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Superficie, Producción y Rendimiento a Nivel Nacional	5
Tabla 2. Exportaciones totales a los 5 primeros importadores de banano Cavendish de la U.E. (2010-2013)	6
Tabla 3. Exportaciones FOB Banano Cavendish destino Alemania	7
Tabla 4. Principales Países Exportadores Mundialmente.....	15
Tabla 5. Precio Justo del Banano	23

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1. Producción Regional de Ecuador	4
Figura 2. Porcentaje Total de Productores del Ecuador	10
Figura 3. Precio de las Importaciones de Banano.....	14
Figura 4. Mercados Importadores de Bélgica.....	16

ABSTRACT

This article aims to inform how the factors that permit the export of bananas toward Germany were evaluated during the period 2010 to 2013, and which was the result of the same, showing the presence that Ecuador has in that market, and how it can be even to continue implementing improvements.

The export of the Cavendish banana represents earnings that contributed to 2% of the total GDP, generating that trade in this commodity, whether for small, medium and large producers, a product of great importance to its economy; and that should continue to promote their entry into the European market, which currently is the main destination of our non-oil exports.

Prices, logistical, producers and areas of cultivation, to mention a few, are the factors that make this supplementary analysis for the resolution of certain government measures that are currently taking. The present and the future of the trade with Germany depends in big portion to the signature with the trade agreement with the European Union.

Keywords: Agreement, European Union, factors, banana, producers, Germany, logistics, trade.

RESUMEN

Este artículo pretende informar como los factores que permiten la exportación de banano hacia Alemania fueron evaluados durante el periodo 2010 al 2013, y cuál fue el resultado obtenido del mismo, mostrando consigo la presencia que tiene Ecuador en ese mercado, y como se puede aún seguir implementando mejoras.

La exportación del banano Cavendish representa ganancias que aportan al 2% del PIB total, generando que el comercio de este bien, sea para pequeños, medianos y grandes productores, un producto de suma importancia para su economía; y al que deben seguir fomentando su ingreso al mercado europeo, el que actualmente es el principal destino de nuestras exportaciones no petroleras.

Los precios, logísticas, productores y zonas de cultivo, por mencionar algunos, son los factores que hacen de este análisis complementario para la resolución de ciertas medidas gubernamentales que se están tomando en la actualidad. El presente y el futuro del comercio con Alemania depende y en gran medida de la firma con el acuerdo comercial con la Unión Europea.

Palabras Claves: Acuerdo, Unión Europea, factores, banano, productores, Alemania, logística, comercio.

1. INTRODUCCIÓN

El banano a nivel mundial es la fruta más cultivada y más popular, puesto que al no tener factores limitantes para su crecimiento se la puede conseguir durante todo el año. 150 países del mundo siembran banano, con una producción actual de 78 millones de toneladas al año, de las cuales el 79% es de consumo interno de los países productores. Ocupa el cuarto lugar entre los cultivos más grandes, donde se haya el trigo, el arroz, y el maíz. Países pequeños como el caso de Ecuador hacen parte primordial de su economía el cultivo de este fruto.

Este cultivo nativo del sudeste asiático, proviene de una hierba alta con un tallo de hasta 30 cm de diámetro y con una altura de 7 metros, sus hojas se despliegan hasta alcanzar a los 3 metros de largo y 60 centímetros de ancho. Para considerar la planta madura esta debe de llegar a tener 10 hojas como mínimo, y su fruto debe tardar entre 80 y 180 días para desarrollarse por completo. Puede ser cultivada en suelos muy variados pero requieren que sean suelos fértiles y húmedos, donde el clima más favorable para su crecimiento debe ser tropical-húmedo con una temperatura promedio de 25° C.

Hay 50 grupos subdivididos entre las 1000 variedades de banano existentes en el mundo, la variedad más conocida y exportada por Ecuador es el “Cavendish”, que presenta gran resistencia a la plaga denominada “Mal de Panama”. De esta variedad se cultivan tres especies en el país, que son: Valery, Lacatán y el Gran Cavendish.

La exportación de banano es el principal rubro de exportación agrícola del Ecuador, ya que en promedio constituye el 26% del PIB agrícola del país, y el 2 % del PIB total, además tiene una participación de la oferta de la agricultura

familiar del 14%; generando cerca de un millón de plazas de trabajo asociados a las labores directas e indirectas. Actualmente la participación como exportador de la fruta en el mercado global es preponderante, generando casi un tercio de las exportaciones globales, es por tal razón que ocupa el primer lugar como exportador, y es el cuarto productor de la misma en el mundo.

El principal destino de exportaciones no petroleras es la Unión Europea con el 28 %, en el que los mayores consumidores de banano son Bélgica con el 11,1%, seguido de Alemania con el 7,2%, Reino Unido 6,3 %, Italia y Francia. Aunque el principal producto exportado hacia la UE sea el banano generando 26.093(miles USD), obteniendo mejores precios que en otros países, y con una participación del 30%, se ha visto un descenso en los últimos años.

El descenso puede ser causado según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) en el año 2013, puesto que el país tiene una productividad de 1700 cajas hectárea año cuando Colombia y Costa Rica llegan a las 2800; mientras que Filipinas llega a los 3000. Otro problema según el AEBE que se genera es que la fruta no sale en contratos. En cambio, los países como Colombia, Costa Rica, Guatemala y otros comercializan su fruta con contratos a largo plazo. Eso permite estabilidad y un precio promedio anual.

Al ser la Unión Europea un mercado altamente atractivo para el Ecuador, el presente documento se enfocara en analizar los factores que permiten las exportaciones a su segundo país más importador entre el periodo 2010 al 2013, y como se desempeñaron; así como también examinar las causas del descenso de las exportaciones y las posibles soluciones que Ecuador pretende poner en marcha para mejorar el comercio con la UE.

2. FACTORES QUE PERMITEN LA EXPORTACION A ALEMANIA

En el país la industria bananera es considerada como el sector económico de más relevancia, puesto que contribuye de gran manera al Producto Interno Bruto, al fisco y de igual manera nos da la ventaja de ser conocidos en el comercio exterior. En el 2013 fue el rubro de mayor participación en la balanza comercial no petrolera, logrando posesionarse con el 24% de las exportaciones no petroleras para ese año.

Por el mismo hecho de ser un icono destacado del país, al ser el mejor exportador de banano del mundo, hay que salvaguardar y analizar los factores que permiten la exportación, y en este caso aquellos elementos que permiten la exportación al sujeto de este análisis que es Alemania, que representó el tercer mercado de destino para Ecuador en el 2013, donde se llegó a exportar 42.992(miles USD FOB) de Banano Cavendish. Entre los factores tenemos:

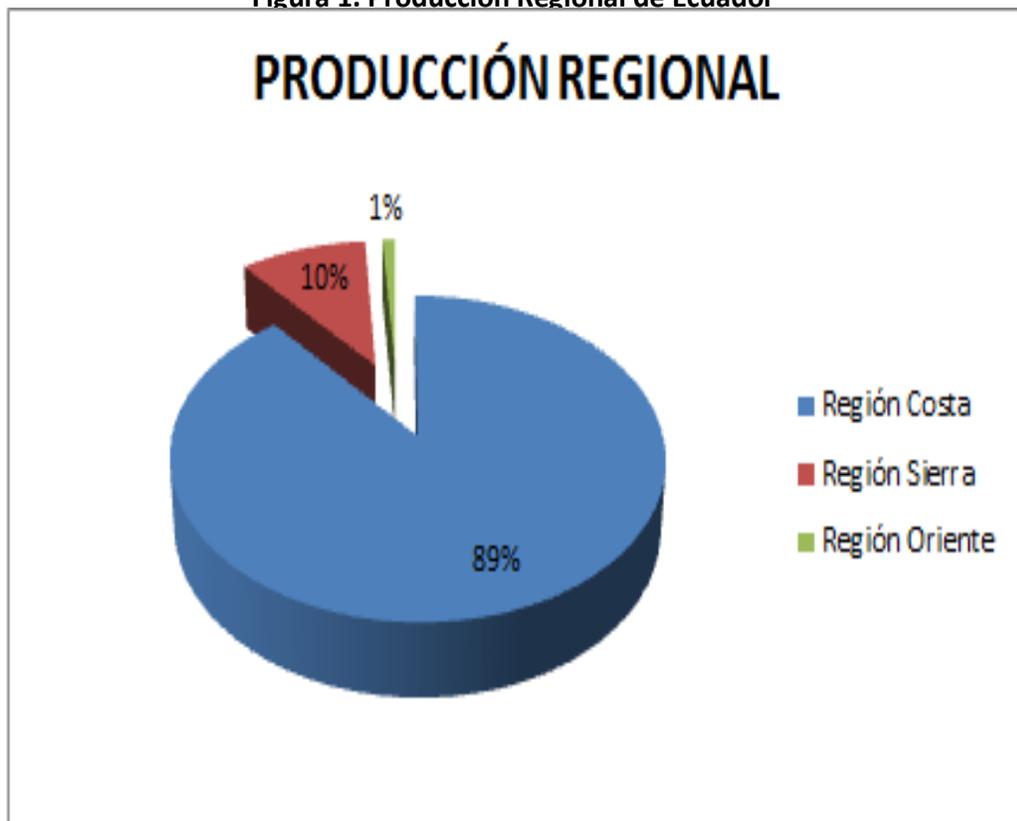
2.1. Producción

2.1.1. Productividad Total

Actualmente es un sector que mueve casi 5000 millones de dólares por año, ya que se invierte casi 4000 millones en cultivos, infraestructura, empacadoras y puertos; y cerca de 800 millones son invertidos en industrias relacionadas con el sector como cartoneras, plásticos, insumos, fumigación, entre otros.

En la producción bananera de Ecuador participan 20 provincias de nuestro territorio. La Región Costa contribuye con el 89%, donde la mayor producción proviene de Los Ríos con el 35% y Guayas con el 32% del total producido. La Región Sierra aporta con el 10% de la producción, donde las regiones cálidas de las Provincias de Cañar, Bolívar, Sto. Domingo de los Tsáchilas y Loja aportan con el 3.8%, 1.8%, 1.4% y 0,8% de la producción nacional respectivamente. Y la Región Oriental aporta con el 1%, siendo estas provincias antes mencionadas las que más producen. (Figura 1)

Figura 1. Producción Regional de Ecuador



Fuente: (MAGAP, 2013)

Elaboración: Autora

En la siguiente *tabla 1*, podemos apreciar la superficie sembrada en hectáreas, la cosecha de la misma, la producción y el rendimiento por año.

Tabla 1. Superficie, Producción y Rendimiento a Nivel Nacional

	AÑOS			
	2010	2011	2012	2013
Superficie Sembrada (Ha.)	235.773	200.110	221.775	217.874
Superficie Cosechada (Ha.)	215.647	191.973	210.894	188.657
Producción en fruta fresca (Tm.)	7.931.061	7.427.776	7.012.244	5.995.527
Rendimiento (Tm./Ha.)	30,41	38,69	33,25	31,78

Fuente: INEC

Elaboración: Autora

Como nos pudimos fijar por los datos obtenidos por el INEC, se puede ver un descenso en la producción a partir del 2011 donde se obtuvo 285 millones de cajas de banano, que en comparación con el siguiente año se redujo en 15 millones de cajas, perdiendo con ello 175 millones de dólares; y así mismo se apreció una reducción significativa en la producción de más de 1 millón de toneladas para el año 2013, este suceso se puede minimizar según el Ab. Eduardo Ledesma, Director Ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, AEBE, “si se actúa en variables determinantes en la actividad del banano, como reducción de costos de producción, incremento de productividad, simplificación de trámites, evitar la exportación de impuestos, incrementar el consumo interno y mejorar nuestra competitividad; así como una política agresiva de presencia en los mercados tradicionales y no tradicionales” (Revista El Agro, 2013).

2.1.2. Producción Ofertada Exportable de Banano Cavendish hacia Alemania

Europa es un mercado que sigue en pleno crecimiento, donde diferentes factores internos hacen que la concentración de consumo de banano sea en pocos países miembros, Alemania, Reino Unido, Bélgica, Italia y Grecia por nombrar algunos.

Haciendo un análisis a los principales mercados de consumo de banano ecuatoriano en la Unión Europea (*Tabla 2*), se puede llegar a la conclusión que este producto durante el periodo 2010-2013, reportó en promedio cerca de 505 millones de dólares solo en los 5 primeros países importadores de la Unión Europea, dando a conocer que solo cinco países hacen el consumo de más de un quinto de la totalidad exportada hacia el mercado internacional en este periodo, el cual generó ganancias de 2207 millones de dólares en exportación de banano Cavendish hacia el mundo.

Tabla 2. Exportaciones totales a los 5 primeros importadores de banano Cavendish de la U.E. (2010-2013)

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB-DÓLAR (miles)	% TOTAL FOB-DOLAR
0803901100	Tipo "Cavendish Valery	ALEMANIA	395.241,29	170.922,30	7,75
		BELGICA	284.449,53	134.145,07	6,08
		ITALIA	234.734,45	105.382,44	4,78
		REINO UNIDO	136.764,05	59.756,22	2,71
		GRECIA	76.452,79	34.935,59	1,59

Fuente: Banco Central del Ecuador (2015)

Elaboración: Autora

La *tabla 3*, demuestra como a pesar de ir subiendo y bajando la cantidad de toneladas exportadas en el periodo 2010-2013 el ingreso en dólares por la producción se ha mantenido constante, aunque para el 2012 hubo una caída, el alza registrada en el 2013 se da por la protección a los precios que regulo en el mercado Ecuatoriano hacia el Banano.

Tabla 3. Exportaciones FOB Banano Cavendish destino Alemania

EXPORTACIONES FOB CAVENDISH DESTINO ALEMANIA PA.0803.90.11.00 Tipo [CAVENDISH VALERY]		
AÑO	FOB (miles)	TONELADAS
2010	174.944,68	447.343,14
2011	224.075,71	574.011,34
2012	166.266,00	413.659,37
2013	395.033,55	170.832,28

Fuente: Banco Central del Ecuador (2015)

Elaboración: Autora

2.2. Logística en Exportaciones de Banano de Ecuador hacia Alemania

Se considera también que una de las dificultades para las empresas ecuatorianas es la logística. El 90% de los envíos a Europa se hace vía marítima y atraviesa el canal de Panamá. El 10% restante se exporta por vía aérea. Esto es algo que juega en contra a la hora de competir con países como Colombia, por ejemplo, que tiene puertos en el Atlántico.

El 100% del banano exportado hacia la UE llega al puerto de Rotterdam (Bélgica) para luego ser reexportado hacia Alemania en un 40% del total que llega a esta principal puerta de entrada europea.

Dentro de este proceso del banano de exportación hay un procedimiento sumamente importante y que preocupa al mercado bananero, se lo conoce como la cadena de frío la misma que se origina desde que se separa a la fruta de la planta, donde se conoce que empieza su maduración, por ello el exportador necesita que la fruta se encuentre a una temperatura adecuada para su conservación.

Se podría entender que este proceso etapa en la exportación del banano es una sucesión de procesos logísticos (almacenaje, distribución, embalaje, transporte, carga y descarga) con una debida temperatura controlada desde el momento de su cosecha hasta su salida de puerto de embarque.

Una falla o falta que se cometa dentro de este importante proceso, como lo es la cadena de frío se transformaría en un punto en contra en lo que corresponde a la conservación del banano lo que a la larga resultaría en una disminución en las ganancias por comercialización del producto.

2.3. Acuerdos Comerciales

Ecuador tiene acuerdos comerciales bilaterales, multilaterales o con bloques económicos, los que de por si generan una ventaja al ingreso de productos ecuatorianos a los mercados con los que ha llegado al acuerdo.

Por tal motivo la política de comercio exterior busca la fijación de acuerdos y tratados comerciales con el propósito de eliminar o disminuir la aplicación de aranceles a los productos que ingresan a los mercados asociados.

Nuestro país pertenece a los siguientes bloques económicos:

- ❖ Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI)
- ❖ Comunidad Andina (CAN)
- ❖ Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC). China, Ecuador, Maldivas y Tailandia están considerados

países de renta media-alta y, por eso, a finales de 2014, dejarán de poder acogerse al SPG.

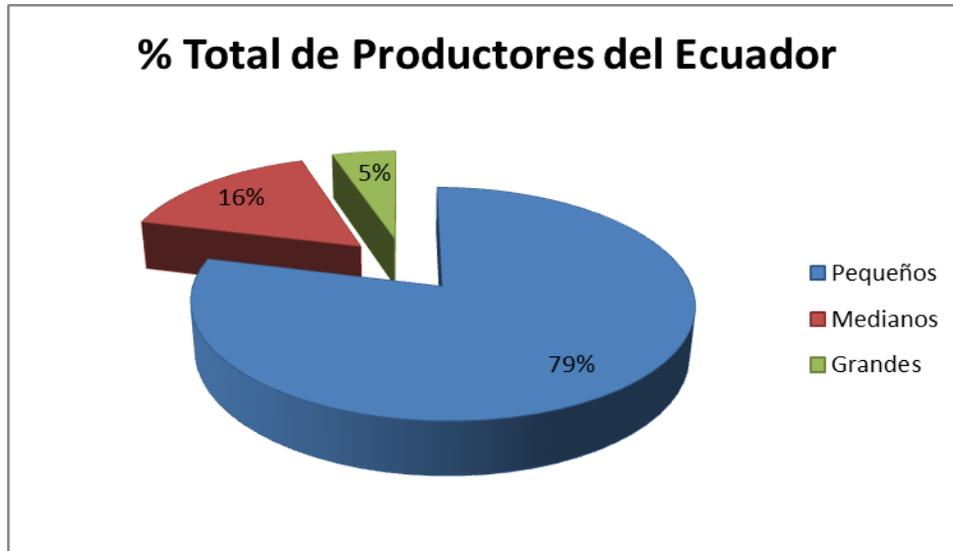
2.4. Productores y Empresas Multinacionales Exportadoras

2.4.1. Productores

En muchos países la producción del fruto se queda para consumo interno, debido a su gran demanda, y lo poco que queda es exportado. Según los datos disponibles de la FAO “los principales productores del mundo son India, China, Filipinas, Ecuador y Brasil. Solo India, en el 2012, produjo 24,8 millones de toneladas métricas de banano, en segundo lugar se encuentra China, que realizó una producción de 10,5 millones de toneladas. En tercer lugar se ubica Filipinas con el 9,2 millones y cuarto Ecuador con 7 millones. Brasil ya registra una producción de 6,9 millones por lo que ocupa el quinto lugar.”(FAO, 2012)

Según el Catastro del Banano realizado por el MAGAP en el 2013, la industria de banano en Ecuador da sustento a unos 10000 productores grandes y pequeños, donde la estructura productiva está formada por pequeños productores dueños de hasta 30 hectáreas, quienes forman el 79% del total de productores del Ecuador, teniendo con ellos el 25% de superficie; así mismo los medianos productores que van de 30 a 100 hectáreas forman el 16% de la estructura, con un 36% de superficie a cultivar; por último los grandes productores solo forman el 5% del total de la población sembradora de banano disponiendo de un 38% de superficie.

Figura 2. Porcentaje Total de Productores del Ecuador



Fuente: MAGAP (2013)

Elaboración: Autora

Las principales asociaciones de exportadores del sector son:

- ❖ AEBE : Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.

Este gremio de los exportadores ecuatorianos se constituyó mediante Acuerdo Ministerial No. 999054 del 11 de febrero de 1999 del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca. El objetivo de su creación es promover el desarrollo integral del sector exportador ecuatoriano, a través de la colaboración directa con entidades del sector público o privado. Poseen 33 afiliadas exportando semanalmente por los Puertos de Guayaquil y Puerto Bolívar a todos los mercados.

- ❖ ASISBANE: Asociación de la Industria Bananera del Ecuador.

ASISBANE nació en el año 2006 con la necesidad de agrupar a los sectores involucrados en la industria bananera; es decir exportadores, productores y proveedores de insumos. ASISBANE comienza a operar efectivamente a partir

del año 2009 y tiene entre sus objetivos representar a sus asociados ante los organismos gubernamentales, tomar actitudes conjuntas ante regulaciones estatales y servir de vínculo para exportar y comercializar la fruta de sus respectivos socios. Actualmente también tiene participación en mesas de negociación, foros y reuniones gremiales.

❖ AGROBAN : Asociación de Productores Bananeros del Ecuador.

La Corporación Regional de Bananeros Ecuatorianos AGROBAN es una entidad creada para el servicio de sus miembros, aspirando a lograr entre ellos, buenas relaciones en todo orden para beneficio de las actividades individuales, institucionales y de la comunidad.

A la presente fecha, AGROBAN agrupa a 42 miembros ubicados en las diferentes zonas productoras de las provincias del Guayas y Los Ríos, con una superficie total de 5857,50 hectáreas sembradas de banano.

Son miembros de la Corporación las personas naturales y jurídicas propietarios de bananeras que hayan suscrito el acta de constitución y aquellas que posterior expresen su deseo de pertenecer y sean aprobadas por el directorio.

❖ ASOGUABO:

La Asociación de Pequeños Productores Bananeros “El Guabo” (APPBG), es una empresa exportadora de banano diferente a otras en el Ecuador, ya que sus productores socios producen y exportan banano cumpliendo normas sociales y ambientales. Provee de fruta fresca convencional (banano), orgánica

(banano y baby banano); también puré de banano (convencional y orgánico) a mercados de Europa y Estados Unidos a través de sus importadores.

La APPBG exporta sus productos con certificación FLO (FairTrade Labelling Organización) que permite acceder al mercado de comercio justo. Además se posee el certificado orgánico, Euregap y FDA.

2.4.2. Empresas Multinacionales Exportadoras Ecuatorianas

La variedad Cavendish es la más comercializada en el mundo, por ejemplo en Alemania pueden no saber su nombre pero es la variedad que solo ellos consumen, además del banano orgánico. Las empresas que lideran las exportaciones son:

- ❖ Dole: DOLE Ecuador forma parte de la Corporación DOLE Food Company, Inc. cuyas oficinas corporativas están situadas en Westlake, EE.UU. Ecuador pertenece a la región Latinoamérica y su casa matriz está ubicada en Costa Rica. DOLE Food Company es una Corporación de renombre mundial, productora y comercializadora de más de 170 frutas y vegetales, frescos y elaborados en el mundo entero.

- ❖ Chiquita: Chiquita Brands International Inc. es una empresa de Carolina del Norte, basada en la producción y distribución de plátanos y otros productos, bajo la variedad de marcas subsidiarias, conocida colectivamente como Chiquita. Chiquita es el sucesor de la United Fruit Company y es la distribuidora principal de plátanos en los Estados Unidos.

- ❖ Del Monte: Considerada el tercer mayor vendedor de bananos del mundo. Se maneja a través de plantaciones propias y con productores independientes.
- ❖ Fyffes: Proviene de Irlanda y es la distribuidora más grande de Europa.
- ❖ Noboa: Es una exportadora de banano bajo el nombre de Bonita, es el mayor productor y exportador del plátano en Ecuador. Posee una alta productividad en sus plantaciones.

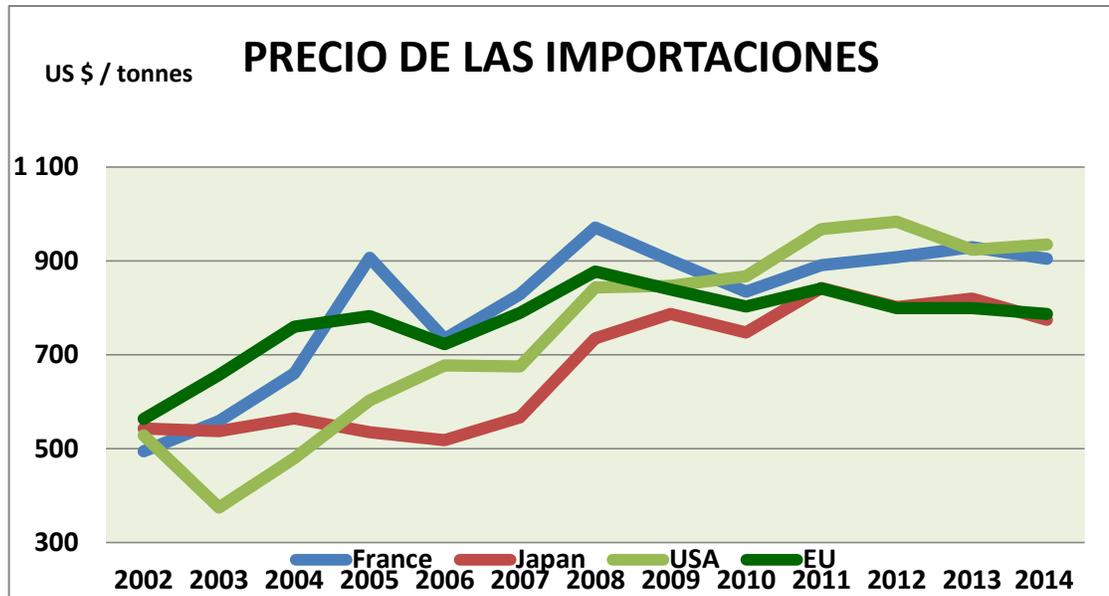
2.5. Precio

El precio del banano internacionalmente en la Unión Europea se ha mantenido constante desde el 2010, estando dentro del rango de 700 a 900 dólares por tonelada. El precio de importación promedio en el año 2012 aumentó de 604 euros/tonelada en 2011 a 623 euros /tonelada, fluctuando levemente entre 600 y 650 euros/tonelada durante todo el año. Sin embargo, el incremento fue impulsado principalmente por el dólar estadounidense que resulto más fuerte frente al euro, mientras que la demanda sigue siendo débil. En términos de dólares, los precios de importación de la Unión Europea realmente disminuyeron de USD 840 a USD 801 por tonelada.

En la *Figura 3* se puede apreciar como Francia, Japón y Estados Unidos han ido incrementando su precio, pero la Unión Europea tiene una tendencia mínima a la baja.

El precio mínimo de sustentación de la caja de banano en el año 2013 para la caja de 43 libras fue de 6,22 dólares, mientras que la de 41,5 libras tiene un valor de 6 dólares, según acuerdo ministerial #524.

Figura 3. Precio de las Importaciones de Banano



Elaboración: FAO (2015)

2.6. Competidores

En el comercio Internacional producir y exportar es una sucesión de hechos que hace girar el mundo, esta situación conlleva a la globalización, donde el país bananero que mejores políticas comerciales tiene y mejores socios, es el que se lleva la mejor parte.

Muchos países prefieren destinar su producción al consumo interno, mientras que otros prefieren negociarlo en el mercado exterior, dando como resultado la exportación de banano de 36.396 millones de dólares para el periodo de análisis.

Mundialmente existen 72 países que exportan banano, según Trade Map., pero en las cifras analizadas en el periodo del 2010 al 2013, encontramos a 10 países que toman la delantera como exportadores, entre ellos tenemos a

Ecuador que es el primero que encabeza la lista con el 23,89% de participación en el periodo, con una ganancia de 8.694 millones; seguido de Bélgica con 14,49%, con una ganancia de 5.277 millones; Colombia con 8,65%, con una ganancia de 3.149 millones; Costa Rica con el 8%, con una ganancia de 2.911 millones y Filipinas con el 6,46%, con una ganancia de 2.351 millones; por nombrar algunos, puesto que esta lista conformó el 81,98% del total de exportaciones mundiales en este lapso de tiempo analizado. (Tabla 4)

Ecuador sin duda alguna al ser exportador de un producto de buena calidad ha sabido colocarse y permanecer en el primer lugar en el transcurso de estos años, como previamente se estableció en este análisis, las exportaciones en el 2012 se redujeron, por lo que se puede ver un descenso en la tabla para este año, pero Ecuador supo retomar su rumbo, y hasta en la actualidad no ha dejado su posición.

Tabla 4. Principales Países Exportadores Mundialmente

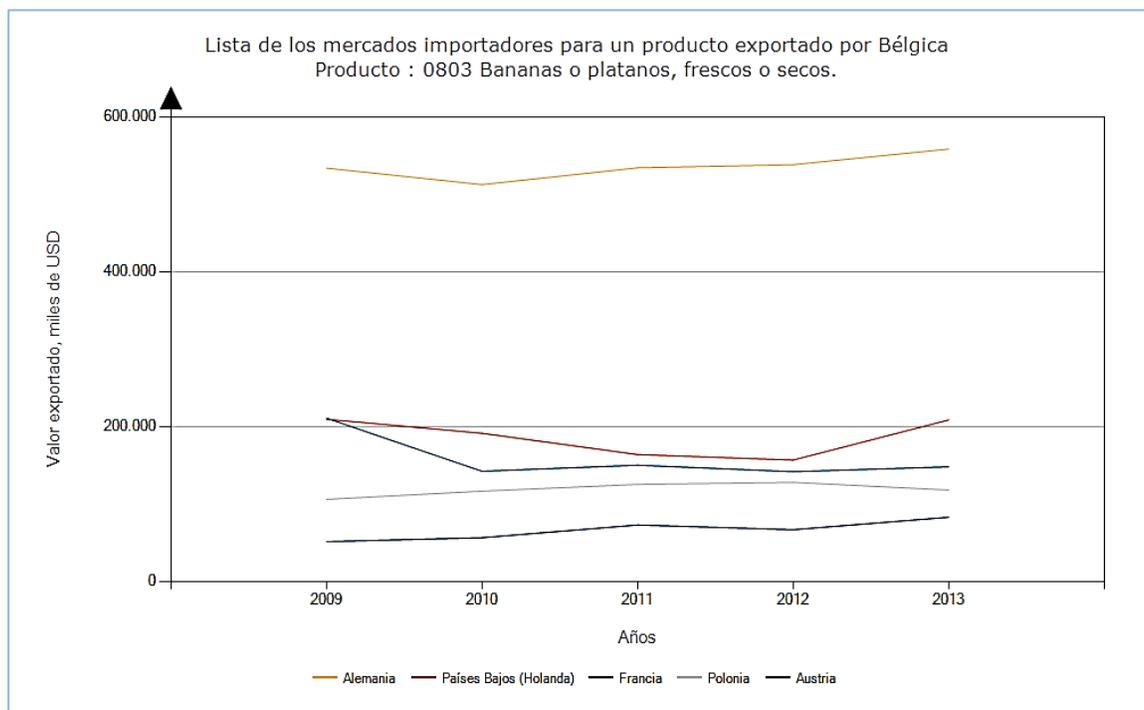
PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE BANANO EN EL MUNDO (MILES)						
EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN EL 2010	VALOR EXPORTADO EN EL 2011	VALOR EXPORTADO EN EL 2012	VALOR EXPORTADO EN EL 2013	TOTAL PERIODO 2010-2013	% PARTIC. MUNDO
Ecuador	2.033.794	2.246.350	2.081.987	2.332.207	8.694.338	23,89
Bélgica	1.257.554	1.316.865	1.284.123	1.418.646	5.277.188	14,49
Colombia	748.100	815.318	822.010	763.859	3.149.287	8,65
Costa Rica	702.009	722.129	706.741	780.183	2.911.062	8
Filipinas	319.296	471.152	647.880	912.705	2.351.033	6,46
Guatemala	385.396	476.321	618.314	651.954	2.131.985	5,85
Estados Unidos de América	400.040	437.017	436.456	458.058	1.731.571	4,75
Alemania	381.160	395.790	275.411	320.016	1.372.377	3,77
Francia	243.851	190.390	200.347	217.015	851.603	2,34
Honduras	190.776	193.955	75.364	332.938	793.033	2,18
Camerún	82.138	88.700	74.852	337.792	583.482	1,60
Mundo	8.313.640	9.162.190	8.656.057	10.264.770	36.396.657	100%

Fuente: TradeMap

Elaboración: Autora

Bélgica segundo exportador de banano mundialmente no es productor de la misma, se lo considera así, puesto que la fruta que tiene como destino Europa llega primero a los puertos de Bélgica y de ahí parte a diferentes países. Según la *Figura 4* tiene como mayor consumidor a Alemania, generándole importaciones de un valor de 500 millones de dólares, solo seguido por Holanda, luego Francia, Polonia y por ultimo Austria.

Figura 4. Mercados Importadores de Bélgica



Elaboración: Trade Map

Colombia y Costa Rica cada año mejoran sus niveles de productividad y comercializan en mercado de precios estables y altos como Estados Unidos y la Unión Europea. El país asiático Filipinas, quinto en la posición de exportador de la fruta, tiene un potencial económico medio, sus socios comerciales son Taiwán, Holanda, Reino Unido, y Estados Unidos por mencionar algunos. Actualmente sus productos de mayor exportación tienen que ver con equipos

electrónicos, máquinas y aparatos mecánicos, además de productos alimenticios a base de coco, bananos, azúcar y otros.

3. RAZONES DEL DESCENSO DE LAS EXPORTACIONES

El primer problema que enfrentó el Ecuador en este periodo 2010-2013 fue solucionar la comercialización interna de la fruta, puesto que la fijación de precios de la caja de banano impuesto por el comité Interministerial MICIP-MAG no funcionó. Como es común, en épocas donde la demanda de la fruta es alta, el precio que pagan las compañías exportadoras es muy por encima del nivel oficial, no acatando la disposición legal, y por lo tanto exportadores como productores ganaron en tales circunstancias. Pero en los casos donde la demanda del banano disminuyó, el precio por ende se redujo, el desfase fue de 1 a 2 dólares por caja; lo que causó que las empresas exportadoras se imposibilitaran en querer cumplir con el pago del precio oficial.

El segundo problema suscitado es la mala relación que tienen los dos eslabones más importantes de la cadena, que son los productores y exportadores, donde la integración de ambos ocasionaría enormes beneficios al sector bananero.

Por último fue el problema de la comercialización de la fruta en la Unión Europea, donde la política europea gravaba a las importaciones de banano latinoamericano con un arancel inadecuado para el Ecuador, ya que violaba los acuerdos comerciales con la OMC, y atentaba con la competitividad de Ecuador en el extranjero.

4. POSIBLES SOLUCIONES QUE ECUADOR PRETENDE PONER EN MARCHA

4.1. Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

La Comunidad Andina de Naciones, hoy compuesta por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, fue creada en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena y bajo el nombre de Pacto Andino. El propósito de la CAN era lograr una integración regional entre los pueblos andinos y promover su desarrollo equilibrado y armónico en condiciones de equidad mediante la cooperación económica y social.

Desde 1987, se institucionalizó un diálogo ministerial entre la Unión Europea y 13 países de América Latina, incluido Ecuador, en el seno del Grupo de Río. Este diálogo se concentra en los ámbitos económico (fortalecimiento del sistema multilateral de comercio y liberalización), político (defensa y promoción de la democracia y respeto de los derechos humanos) y social/cultural y se concreta en las cumbres bienales, con sedes alternadas Europa-América Latina.

La historia de la cooperación entre la UE y la CAN inició en 1970. El primer acuerdo se firmó en 1983 y cubrió temas de interés común para ambos bloques a través de cooperación económica y comercial.

En el año 2009 Ecuador se retiró de las negociaciones con la Unión Europea por no llegar a un cierre positivo para la firma de un acuerdo comercial

con esta conglomerado de países por considerar que el resultado final no iba a servir para el desarrollo sostenible del país.

La UE es un mercado importante para los productos agrícolas y pesqueros ecuatorianos, mientras que Ecuador importa principalmente productos manufacturados de la UE. En particular, la UE es el principal mercado para el principal producto de exportación agrícola del Ecuador: el banano.

Debido a una eliminación bilateral de aranceles el banano sería uno de los sectores más beneficiados con la firma de este acuerdo comercial. Obtendríamos un aumento de la competitividad de este principal producto ecuatoriano de exportación en el mercado europeo, debido a la eliminación de aranceles de entrada, ya que al pagar menos aranceles el precio de nuestro producto bajaría, lo que lo haría más competitivos frente al que se comercializa procedente de Colombia, Perú y Centroamérica que llegan con arancel cero.

Habría un aumento de plazas de trabajo en los sectores agroexportadores por el aumento en los ingresos en este sector.

A través de la liberalización del comercio se produce un aumento significativo de las importaciones desde la UE, especialmente en los sectores más protegidos hasta antes del acuerdo. Si hubiera limitaciones en inversión, un mejor acceso al mercado de la UE para el banano de Ecuador, puede significar que un aumento en la producción y exportación de banano se podría lograr desviando recursos (esto es producción y mano de obra); de otros sectores.

De este acuerdo comercial el Ecuador espera un trato especial de parte de la Unión Europea, debido que Ecuador es un país dolarizado y de menor desarrollo que sus vecinos competidores en materia de exportación bananera (Colombia y Perú).

De manera general, Europa representa el destino del 12% de la oferta exportable, el viejo continente es una fuente de divisas externas importante que ayuda a mantener el modelo dolarizado que se aplica en el Ecuador, perder esos mercados (hipotéticamente en su totalidad) representaría que los flujos de divisas bajen de forma considerable.

4.2. Comercio Justo

Según el CORPEI,

La cadena del banano, a pesar de su innegable importancia económica y social, sustentada en sus significativos aporte al PIB, a la PEA por la generación de empleos directos e indirectos, a la balanza comercial a través de las exportaciones, al fisco por el pago de tributos, a la generación de ingresos para pequeños productores y otros impactos relevantes, ha sido tradicionalmente estigmatizada como una cadena que expresaba los efectos de modelos de negocios concentradores de la riqueza, socialmente excluyente y ambientalmente poco responsable. (CORPEI, 2013)

Al negociar con la cadena de comercio justo se busca reducir el número de intermediarios para así incrementar al máximo los ingresos de los agricultores.

Los países en desarrollo obtienen beneficios en gran medida por su cadena de valor, y el enfoque prioritario a esta área hace que tanto productores como exportadores se vean favorecidos en sus negociaciones en el Comercio Justo. Existen diversos tipos de cadenas de valor del banano:

a) *Cadena Tradicional*

Productor → Empacador/exportador → Importador → Madurador →
Mayorista/distribuidor → Minorista

b) *Cadena Convencional Integrada*

Productor → Empresa Comercial
(empacado/exportación/importación/maduración/distribución) →
Minorista

c) *Cadena Convencional Altamente Integrada*

Empresa frutícola
(producción/empacado/exportación/importación/maduración/distribución)
→ Minorista

d) *Cadena de Comercio Justo u Orgánica Integrada*

Grupo de productores (producción/empacado/exportación) → Importador
especializado (importa/madura/distribuye) → Minorista

Los más usados por los exportadores son las cadenas integradas de los tipos b y c desde principios del siglo XX. Estas empresas que pueden ser bananeras multinacionales o una empresa nacional grande como Noboa realizan de forma directa todo el proceso operativo de exportación, importación, maduración, y distribución, además que poseen sus propias plantaciones por lo que ellos mismos producen la mayoría de su oferta exportable.

De acuerdo con el Fairtrade Labelling Organizations International,

Los beneficios de los bananos de comercio justo para los productores de los países en desarrollo se basan en el sistema de FLO International, que garantiza un precio mínimo de comercio justo y, además, paga una prima. El precio mínimo depende del país de origen y de si la fruta es orgánica o no. Con objeto de evaluar los beneficios económicos del comercio justo para los países exportadores, sería interesante comparar el precio de comercio justo con el precio FOB para cada país. Sin embargo, los precios FOB reales están rara vez disponibles porque los comerciantes los consideran una información confidencial. Lo que los organismos nacionales de estadísticas suelen publicar como precios FOB es el valor unitario medio de las exportaciones totales de banano. Es interesante señalar que el precio mínimo FOB del comercio justo es considerablemente más alto que el valor unitario medio de las exportaciones de todos los países, excepto el Perú. Este caso concreto puede explicarse por el hecho de que todos los bananos exportados del Perú son orgánicos y, por lo tanto, obtienen un sobreprecio. La diferencia entre el precio mínimo FOB del comercio justo y el valor unitario de exportación varía mucho entre los países. (Fairtrade Labelling Organizations International, FAO, 2015)

En la siguiente *tabla 5* se puede observar el precio mínimo y la prima del comercio justo, dependiendo del acuerdo de entrega que se haya negociado entre el comprador y el vendedor. Se observa además, que en la tabla donde está el criterio términos de especiales de precio con negociaciones Ex Works tiene un asterisco, debido que ahí se aplican términos especiales de precio y de pago.

Tabla 5. Precio Justo del Banano

CRITERIOS	NIVEL DE PRECIOS	
	EXW (Ex Works)	FOB(Franco a Bordo)
Criterio Especifico del Producto	Fruta Fresca	Fruta Fresca
Producto	Banano	Banano
Calidad	Convencional	Convencional
Forma	Fresco	Fresco
País/Región	Ecuador	Ecuador
Tipo de Productor	OPP / TC	OPP / TC
Términos Especiales de Precio	*	
Unidad	Kilogramos	Kilogramos
Cantidad	18,14	18,14
Moneda	USD	USD
Precio Mínimo de CJ	6,30	8,85
Prima de CJ	1,00	1,00

Fuente: FLO (2015)

Elaboración: Autora

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones:

Como resultado de la investigación realizada se pueden obtener las siguientes conclusiones:

1. Ecuador tiene una productividad media, esta puede verse elevada si ciertas variables que forman parte de la producción son alteradas, en busca del mejor funcionamiento de la misma. El periodo de análisis demostró que si bien de las 24 provincias que pertenecen al Ecuador, 20 de ellas están involucradas en la exportación, haciendo al país capaz de solventar la exportaciones del mundo, aún hay cabida a mejoras en la eficiencia de cosecha de la producción, reducción de costos, simplificación de trámites, evitar impuestos, mejora de la competitividad; entre otros factores.
2. La exportación de banano que hacemos a Alemania puede mejorar con la implementación de acuerdos comerciales, como con el que se está generando con la Unión Europea; permitiéndonos seguir siendo uno de sus principales exportadores.
3. Los principales productores del mundo son China, Filipinas, India y Ecuador; y aunque seamos los primeros exportadores de esta fruta, hay aún mucho camino que recorrer para sobrepasar el 24,8 millones de toneladas métricas que India registro solo en el año 2012. En Ecuador existen cerca de 10000 productores grandes, medianos y pequeños, siendo este último el acaparador del 79% del total de productores.

4. El precio de las importaciones para la Unión Europea no se mantiene fijo, cambia según la demanda del mercado y otros factores, las regulaciones ecuatorianas no han permitido que esta área no se vea afectada en tiempos de exportación baja.
5. Mundialmente el Ecuador es conocido como el primer exportador de banano, pero países como Colombia, Costa Rica y Filipinas que constan con acuerdos comerciales favorecidos, hacen que Ecuador tenga que comprometerse más con la agroindustria y buscar nuevas alternativas de colaboración comercial.
6. Para la realización de este análisis se hallaron ciertas razones que hicieron descender las exportaciones hacia Alemania, una de ellas fue la comercialización de la fruta, la mala relación que se tiene con algunos importadores del banano, y el alza de aranceles que no permitían introducirnos al mercado europeo. Muchas de estas razones ya están siendo analizadas y obteniendo buenos resultados en la implementación de medidas estabilizadoras.
7. Por último, pero no menos importante, Ecuador está dando un paso firme hacia la Unión Europea y en concreto está mejorando las vías comerciales con Alemania y los demás países de la Unión, creando políticas que permitan un comercio justo para los productores, y firmando acuerdos con la Unión Europea, que permitirán la reducción progresiva de aranceles a las importaciones desde la UE en 0, 5, 7 y 10 años.

5.2. Recomendaciones:

Como recomendación a la investigación realizada se puede manifestar las siguientes:

1. Llegar a acuerdos comerciales con la Unión Europea que se diferencia del TLC, ya que esto permitirá ampliar el acceso para nuevos productos, protegerá las principales cadenas productivas sensibles del Ecuador y permitirá un trato especial diferenciado para el Ecuador considerando su estructura económica y nivel de desarrollo.
2. Ecuador debe reformular la logística del sector bananero hacia Alemania, se han encontrado algunos inconvenientes, como el tener que cierta porción de producto enviarla por vía aérea y otra por marítima, donde la planta se traumatiza al cambiar de temperatura.
3. Acogerse al SGP+ hasta que el acuerdo con la UE se haga efectivo, porque sin acuerdo y la pérdida del SGP+ encontraremos una desventaja frente a los competidores. Sin contar al banano, más del 90 % de las exportaciones ecuatorianas en el 2013, ingresaron a la UE con 0% arancel.

BIBLIOGRAFÍA

PROEcuador (2013) “Alemania Ficha Técnica País”

(http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_FT2013_ALEMANIA.pdf)

Revista El Agro (2015) “Altas y bajas en exportaciones ecuatorianas”

(<http://www.revistaelagro.com/2013/01/18/altas-y-bajas-en-exportaciones-ecuatorianas-2012/>)

Revista El Agro (2015) “El banano en Ecuador y el mundo”

(<http://www.revistaelagro.com/2013/04/29/el-banano-en-ecuador-y-el-mundo/>)

Banco Central del Ecuador (2015) “Comercio Exterior”

(http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp)

Fairtrade International (2015) “Información de Precios Mínimos y Primas”

(<http://www.fairtrade.net/price-and-premium-info.html?&L=1>)

Fairtrade International (2015) “Tabla de Precios Mínimos y Prima de Comercio Justo Fairtrade”

(http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/2015-02-16_SP_Fairtrade_Minimum_Price_and_Premium_Table_PUBLIC.pdf)

Revista El Agro (2015) “Cinco países concentran el 69,5% de la exportación de banano”

(<http://www.revistaelagro.com/2014/03/28/cinco-paises-concentran-el-695-de-la-exportacion-de-banano/>)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2015) “Comercio y Mercado/Estadísticas”

(<http://www.fao.org/economic/est/estadisticas/est-cpd/es/>)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2015) “Producción y Comercio”

(<http://www.fao.org/economic/ess/ess-trade/es/>)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2015) “BANANA MARKET REVIEW and BANANA STATISTICS 2012-2013”

(<http://www.fao.org/docrep/019/i3627e/i3627e.pdf>)

PROEcuador (2014) “Unión Europea Mercado de Oportunidades”
(http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/PROEC_EI2014_ECUADOR_UNI%C3%93N_EUROPEA2.pdf)

Comisión de las Comunidades Europeas (2015) “Reglamento (CEE) nº 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo por el que se establece el Código Aduanero Comunitario”
(<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993R2454:ES:HTML>)

Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (2015) “Precios de Productos”
(<http://sinagap.agricultura.gob.ec/precios-internacionales-modulo>)

PROEcuador (2015) “Boletín de Comercio Exterior”
(<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/boletin-de-comercio-exterior-enero-2011/>)

Ecuador en Cifras (2015) “Encuesta de Comercio Interno”
(<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/comercio-interno/>)

CentralAmericaData.com (2015) “Más competencia para el banano en Europa”
(http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Ms_competencia_para_el_banano_en_Europa)

PROEcuador (2013) “Análisis del Sector Banano”
(http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO1.pdf)

Trade Map (2015) “List of exporters for the selected product”
(http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1)

Absolut Filipinas (2015) “Principales exportaciones de Filipinas”
(<http://www.absolutfilipinas.com/principales-exportaciones-de-filipinas/>)

Banco Interamericano de Desarrollo (2010) “Como Exportar a la Unión Europea”
(<http://www.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/images/stories/buttons/btn7/guia-como-exportar-a-la-ue.pdf>)

GLOSARIO

SGPC:

Es un acuerdo que concede preferencias arancelarias y no arancelarias entre los países en desarrollo. Uno de sus objetivos es lograr la diversificación de mercados, profundizar la cooperación económica entre las regiones involucradas y fortalecer el poder de negociación de los países que ingresen al SGPC.

Precio Mínimo Comercio Justo Fairtrade:

Es el precio más bajo posible que puede ser pagado por los compradores a los productores por un producto que será certificado de acuerdo a los criterios de Comercio Justo FAIRTRADE. Cuando el precio pertinente del mercado para un producto sea más alto que el Precio Mínimo de Comercio Justo Fairtrade, por lo menos el precio del mercado debe ser pagado.

Prima de Comercio Justo Fairtrade:

Es una cantidad pagada a los productores, adicional al pago por sus productos. Se prevé que la Prima de Comercio Justo FAIRTRADE sea invertida en los negocios y la comunidad de los productores (para proyectos de las Organizaciones de Pequeños Productores o de Producción por Contrato) o en el desarrollo socio-económico de los trabajadores y sus comunidades (en Situaciones de Trabajo Contratado).

EXW:

Ex Works significa que la entrega tiene lugar cuando el vendedor coloca la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor u otro lugar seleccionado (fábrica, almacén, etc.) sin despacharla en aduana para la exportación y sin cargarla en ningún medio de transporte.

FOB:

Franco a Bordo (FOB) significa que el vendedor entrega la mercancía cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Desde aquel punto el comprador tiene que cubrir todos los costos y riesgos de pérdida o daños de la mercancía. En condiciones FOB, el vendedor debe ocuparse de los trámites de exportación.