



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA:
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

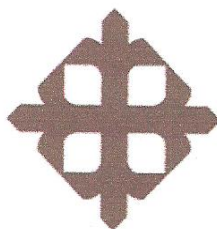
**TÍTULO:
SEGURIDAD Y CONTROL DE CARGA EN EL SECTOR DE
EXPORTACIÓN DE BANANO EN GUAYAQUIL**

**AUTORA:
CABEZAS URIARTE YULY MARGARITA**

**TUTOR:
ECO. GUTIÉRREZ DANIEL**

Guayaquil, Ecuador

2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Yuly Margarita Cabezas Uriarte** como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional.


TUTOR

Eco. Daniel Cesar Gutiérrez Alarcón

REVISORES


Msc. Laura Rosa Echeverría Echeverría



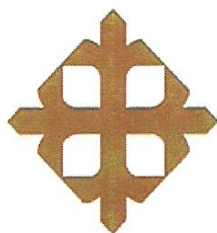
Eco. Freddy Manuel Cortez Bailón

DIRECTOR DE LA CARRERA



Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 26 del mes de Mayo del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Yuly Margarita Cabezas Uriarte

DECLARO QUE:

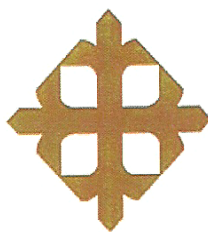
El Trabajo de Titulación **Seguridad y Control de Carga en el Sector de Exportación de Banano en Guayaquil** previa a la obtención del Título de **Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros 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 26 del mes de Mayo del año 2014

AUTORA

Yuly Margarita Cabezas Uriarte



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Yuly Margarita Cabezas Uriarte**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Seguridad y Control de Carga en el Sector de Exportación de Banano en Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 del mes de Mayo del año 2014

AUTORA:

Yuly Margarita Cabezas Uriarte

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios en primer lugar por darme fuerzas durante todos estos años de estudio y nunca apartarme del buen camino para cumplir todas mis metas, a mi familia por su gran amor incondicional y por haberme apoyado en mi estudios, a las autoridades de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil por darme la oportunidad de estudiar en esta universidad y obtener el título de Ingeniería en la carrera de Gestión Empresarial Internacional. A todos mis queridos profesores y mi tutor de tesis que desde el comienzo de la carrera tuvieron fe en mí y me brindaron la mejor enseñanza, a todos ellos les agradezco de todo corazón por su gran aporte en mi formación académica, Muchas Gracias.

Yuly Cabezas

DEDICATORIA

La presente investigación se la dedico a mi señora madre, la Ing. Yolanda Uriarte Donoso, quien a lo largo de su vida me ha enseñado los mejores valores por medio de su gran ejemplo como mujer, madre y profesional. Siempre impulsándome a ser mejor persona y a dar mi mejor esfuerzo en cada momento de mi vida, es por ella y su incondicional apoyo que ahora puedo terminar esta faceta académica y cumplir con una más de mis metas como profesional.

Yuly Cabezas

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
RESUMEN.....	xi
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
OBJETIVOS	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos	3
JUSTIFICACIONES.....	3
Aspecto Económico:	3
Aspecto Social:.....	4
Aspecto Académico:	4
Aspecto Profesional:.....	5
ANTECEDENTES.....	5
MARCO REFERENCIAL	7
TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LAS DISPARIDADES ECONÓMICAS ESPACIALES.	7
Teoría de la Base de Exportación.....	7
La Teoría de la Base de la Exportación	9
TEORÍAS DE PROCESOS.....	12
Teoría de la Expectativa	12
Teoría de la Equidad	17
Teoría de la Finalidad	24
MARCO TEÓRICO DE ANÁLISIS	29
Norma Internacional ISO 28000.....	29
¿Qué es ISO 28000?.....	30

Principales Ventajas	31
Norma Internacional ISO 22000.....	33
Objetivos del ISO 22000	34
Requisitos de Sistemas de Gestión de Seguridad Alimentaria.....	35
MARCO CONCEPTUAL.....	47
MARCO LEGAL.....	49
CAPÍTULO I.....	53
1. PROCESOS DE EXPORTACIÓN Y CONTROL DE CARGA QUE EXISTEN EN EL PUERTO DE GUAYAQUIL	53
1.1. Procedimientos para Exportar desde Ecuador	53
1.1.4 Fase de Pre-Embarque:.....	54
1.2. Requisitos Previos	56
1.2.1. Requisitos Específicos.....	57
1.2.2 Declaración Aduanera	60
1.3. Regímenes Aduaneros de Exportación.....	62
1.4. Procesos que Atraviesa la Carga Antes de ser Exportada desde el Puerto de Guayaquil	64
1.4.2. Inspecciones Solicitadas por la Policía Antinarcóicos (PNA).....	65
1.4.3. Inspecciones Solicitadas por la Autoridad Aduanera.....	65
CAPÍTULO II.....	68
2. CAMBIOS Y EVOLUCIÓN EN LA EXPORTACIÓN DE BANANO	68
2.1. Comienzo del Auge Bananero	68
2.2. Evolución en la Economía	69
2.3. Evolución de las Exportaciones	71
2.3.1 Exportaciones del Sector	71
2.4. Comportamiento y Tendencias del Mercado	74
2.5. Tecnología e Innovaciones del Sector a Nivel Mundial	76
2.6. La Nueva Tendencia en Ecuador.....	77
2.7.1 Hipótesis Específicas:.....	79
CAPÍTULO III.....	80

3. MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA EL CONTROL DE CARGA	80
3.1. SISTEMAS DE SEGURIDAD.....	81
3.1.1. Candado Satelital	81
3.1.2. Monitoreo Satelital	82
3.1.3. Inspección con Canes K9	82
3.1.4. Inspección por Expertos en Seguridad.....	83
3.1.5. Custodia de Carga con Personal de Seguridad	84
3.1.6. Costos para la Seguridad de Carga	85
3.2. EVOLUCIÓN DEL PUERTO DE GUAYAQUIL.....	86
3.2.1. Desarrollo y Modernización del Puerto.....	86
3.2.2. Llegada de CONTECON S.A.	87
3.2.3. Dinamización Portuaria.....	88
3.2.4. Incremento de Exportaciones	89
3.2.5. Proyectos en Desarrollo de Autoridad Portuaria	89
3.2.6. Dragado del Puerto.....	90
3.2.7. Seguridad	91
3.3. METODOLOGÍA	91
CONCLUSIÓN.....	99
RECOMENDACIONES.....	100
ANEXOS	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Exportaciones Ecuatorianas.....	70
Tabla No. 2 Subpartidas.....	71
Tabla No. 3 Partida 0803.....	73
Tabla No. 4 Variable de Estudio.....	78
Tabla No. 5 Costos de Seguridad.....	83

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.1 Instrumentalidad.....	14
Gráfico No. 2 Equidad.....	17
Gráfico No. 3 Compensación.....	21
Gráfico No. 4 Evaluación.....	23
Gráfico No. 5 Participación de Mercado.....	44
Gráfico No. 6 Procedimiento Exportaciones.....	55
Gráfico No. 7 Exportaciones Ecuatorianas.....	72

RESUMEN

A lo largo de la historia, el banano ha influido gran parte en la economía del Ecuador, es por esto que se incrementó un mayor interés por la fruta desde que empezó su fenómeno comercial más conocido como el boom bananero. A través de los años el banano ha atravesado por diferentes estándares de control y calidad.

En la actualidad el sector de exportación de banano atraviesa por una nueva barrera comercial ya que a nivel mundial, el narcotráfico es considerado como una nueva forma de terrorismo que afecta mayormente a la economía de los países exportadores donde su carga se ve gravemente afectada al ser contaminada.

A continuación, se detallarán las teorías, métodos, normas o certificaciones internacionales, servicios tanto públicos como privados que son los nuevos métodos de seguridad para los exportadores que deseen proteger su carga más allá de los parámetros comerciales o aduana ya establecidos dentro de nuestro país.

Palabras Claves

Boom bananero

Fenómeno

Barrera

Narcotráfico

Métodos

Normas

RÉSUMÉ

Au long de l'histoire, la banane a influencé beaucoup dans l'économie de l'Équateur, c'est la raison pour laquelle a réveillé un grand intérêt dans le fruit depuis le début du phénomène commercial plus connu comme « le boom de la banane ».

Au cours des années la banane a passé par diverses normes de contrôle et qualité. Actuellement, le secteur de la banane d'exportation connaît une nouvelle barrière commerciale au niveau mondial, c'est le trafic de drogue qui est considéré comme une nouvelle forme de terrorisme qui affecte principalement l'économie des pays exportateurs où leur cargo est sévèrement affecté lorsque qu'ils sont contaminés.

Ensuite, on va décrire des théories, méthodes, normes et certifications internationales, des services publics et privés qui sont des nouvelles mesures de sécurité pour les exportateurs qui souhaitent protéger leur cargo au-delà des paramètres commerciaux ou coutume déjà établis dans notre pays.

Mots-Clés

Boom banane

Phénomène

Barrière

Le trafic de drogues

Méthodes

Normes

ABSTRACT

Through the history, banana has influenced in the economy of Ecuador, which it increased a greater interest in the fruit since the commercial phenomenon better known as banana boom began.

Through the years the banana has gone through several standards of quality and control. Nowadays, the export sector of Banana is experiencing a new global trade barrier called drug trafficking which is considered as a new form of terrorism that mostly affects the economy of the exporting countries where their cargo is severely affected when contaminated.

The following investigation will describe theories, methods, standards or international certifications, public and private services that currently exist as new security measures for exporters who wish to protect their cargo beyond the commercial parameters or custom already established in our country.

Keywords

Banana boom

Phenomenon

Barrier

Drug Trafficking

Methods

Standards

INTRODUCCIÓN

La finalidad de la presente investigación es encontrar la actual situación de inseguridad por la que atraviesan los exportadores de banano al momento de trasladar su carga al puerto de Guayaquil. Es por esta razón que esta investigación describirá las diferentes alternativas y procesos de control de carga que existen en la actualidad y forman parte de un sistema comercial más seguro.

En la actualidad los exportadores de banano al igual que los exportadores de todos los sectores comerciales atraviesan por grandes dificultades al momento de trasladar su carga ya que la inseguridad y el peligro de que su carga, sea contaminada con narcóticos es cada vez más frecuente. Esta situación representa grandes pérdidas económicas al sector exportador, tanto al empresario y a su imagen como empresa, como a la economía de nuestro país y a las relaciones internacionales con los demás países.

Las alternativas de seguridad y control de carga que existen para que los exportadores hoy en día, varían según sus necesidades. El puerto de Guayaquil cuenta con sus propios procedimientos y procesos de seguridad, pero a la vez es importante recalcar que eso no es suficiente ya que la carga hasta llegar al puerto y ser inspeccionada por sus respectivas autoridades de control, también puede sufrir de cualquier tipo de manipulación o contaminación.

A continuación esta investigación da a conocer los actuales procesos de control de carga que brinda tanto el puerto de Guayaquil y a la vez las normas, certificaciones y servicios que los exportadores de banano pueden utilizar para proteger su carga antes de exportarla.

DECLARACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

¿Qué procesos de seguridad mejorarían el control de carga de banano antes de exportar? El crecimiento de la inseguridad en las exportaciones han aumentado en los últimos años; ya que actualmente las medidas preventivas de seguridad son cada vez más solicitadas entre los exportadores, porque están contribuyendo a un mayor control en cuanto a procesos de logística, almacenamiento, control de carga, aduana y comercio, debido a los altos índices de contaminación de carga, mal manejo de procesos y falta de control en monitoreo.

Es por esta razón, que los procesos de seguridad forman parte fundamental de toda exportación que requiera una alta gestión de control y calidad. La presente investigación da a conocer los actuales estándares de control y seguridad que a su vez, se evaluará las posibilidades de nuevos procesos de control, de tal forma que permita tomar mejores decisiones para realizar exportaciones de banano con mayor seguridad.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es importante conocer la actual seguridad que existe en el área de control de carga durante el proceso de exportación para el sector bananero, y a la vez investigar nuevas posibilidades y mejoras en dichos procesos ya que esto afecta tanto a la imagen comercial tanto nacional e internacional de nuestro país como a su economía en sí.

OBJETIVOS

Objetivo General

Determinar los diferentes procesos de seguridad que existen durante el control carga de banano antes de exportar.

Objetivos Específicos

- Conocer los procesos de control de carga que existen actualmente en el puerto de Guayaquil.
- Analizar los cambios y evolución en la exportación de banano.
- Investigar nuevas medidas de seguridad para el control de carga.

JUSTIFICACIONES

La importancia de esta investigación puede definirse en los siguientes aspectos:

Aspecto Económico:

Parte del proceso de exportación es la seguridad en el control de carga ya que este a su vez conlleva fases, niveles y logística que son parte de este gran proceso de exportación.

La seguridad privada dentro de las instalaciones portuarias y en el edificio administrativo representa una inversión mensual de 43 mil dólares.

El contrato implica 24 puntos de control dentro del puerto, a los que se suma la garita del edificio administrativo de Autoridad Portuaria.

La Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) estimó en 510 millones de dólares el déficit de la balanza comercial del país, en los cinco primeros meses del 2013.¹

Aspecto Social:

Esta investigación beneficiará al exportador quien a su vez aporta con el sector social del país contribuyendo con nuevas aplicaciones para el desarrollo social tal como la fomentación de nuevos recursos e ingresos económicos para el Ecuador, ya que la exportación de banano genera en gran parte fuentes de trabajo en el sector laboral agrícola, actualmente las empresas ofrecen nuevos planes de desarrollo social para las familias de sus agricultores tales como talleres manuales a base de la cáscara o fibra de banano.

Aspecto Académico:

El motivo por el cual se escoge la presente investigación es para ampliar el conocimiento general de los estudiantes sobre la situación actual de la economía del Ecuador en el sector de exportaciones especialmente por la inseguridad que puede existir al momento de la carga en el puerto marítimo, en este caso es el banano ya que esto a su vez influye altamente en la economía nacional.

¹ Caballero, Selene. (2012). Aprendiendo Más. Informativo Marítimo Portuario. *Tendencia a la contenerización de la carga*. Recuperado de <http://www.camae.org/files/Informar/A%C3%B1o%202013/Abril/Aprendiendo%20mas/Aprendiendo%20mas.pdf>

En el aspecto académico esta investigación aporta mayor información para realizar estadísticas y observar más de cerca la evolución que ha tenido la exportación de banano en los últimos diez años.

Aspecto Profesional:

Esta investigación aporta mayor información a los profesionales que estén interesados en los procesos de seguridad comercial muy aparte de instituciones internacionales de control de calidad en el comercio seguro, tal como: BASC, Bureau Veritas, Rainforest Alliance etc.

La seguridad en las exportaciones es un tema muy importante tanto como para los exportadores como para profesionales que deseen laborar en el ambiente portuario desarrollando así mayor aporte al país y mejoras para el comercio exterior.

ANTECEDENTES

Desde el ataque terrorista del 9 de septiembre el comercio mundial ha sido afectado de igual manera haciendo que las exigencias y normas del mercado internacional sean más estrictas con el fin de prevenir el narcotráfico que hoy en día es considerado como una forma más de terrorismo.

En Ecuador, se dan resultados a largo plazo y/o parcial a favor del comercio interno y externo, existen entidades reguladoras internacionales que colaboran con el comercio internacional seguro, tal es el caso de BASC Business Alliance for Secure Commerce.

BASC se ha consolidado como norma mundial de los programas de cooperación, gracias a la asociación exitosa entre el sector empresarial,

aduanas, gobiernos y organismos internacionales que lograron fomentar procesos y controles más seguros.

La cooperación se fundamenta principalmente en un intercambio permanente de experiencias, información y capacitación, lo cual ha permitido a las partes incrementar sus conocimientos y perfeccionar sus prácticas en un esfuerzo por mantener las compañías libres de cualquier actividad ilícita y a la vez facilitar los procesos aduaneros de las mismas.

Las empresas que forman parte de BASC son auditadas periódicamente y ofrecen la garantía de que sus productos y servicios son sometidos a una estricta vigilancia en todas las áreas mediante diversos sistemas y procesos.

MARCO REFERENCIAL

TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LAS DISPARIDADES ECONÓMICAS ESPACIALES.

Teoría de la Base de Exportación

Daly (1940) y Hyot (1949). Se afianzó entre los economistas en los años 50 y 60 debido a los trabajos desarrollados por North (1955), Pfouts (1960) y Tiebout (1962). Critica a la teoría del crecimiento regional por etapas, afirmando que existen regiones que queman etapas sin pasar por la primera de las fases, la fase de subsistencia (como ha ocurrido en los estados del oeste americano).²

Plantea que las regiones son economías abiertas muy dependientes del exterior, divide la economía en dos sectores (sector básico exportador y sector residencial, éste último muy dependiente de la demanda local), y considera, dentro de un enfoque puramente keynesiano, que las exportaciones son el motor que inicia el crecimiento local y/o regional, determinando su alcance a través del efecto multiplicador que dichas exportaciones a otras regiones producen sobre las actividades residenciales (particularmente sobre los servicios y la construcción).

Richardson (1977). El valor de la teoría radica en que destaca la importancia de la apertura de las economías regionales y el papel que desempeñan los modelos de demanda nacionales (o extra regionales) cambiantes en el crecimiento regional, o dicho de otro modo, la importancia de la apertura en el análisis de las economías infra nacionales, la interdependencia entre las diferentes zonas de un país y el principio de que lo que ocurre dentro de una región depende crucialmente de lo que ocurre más allá de sus fronteras. Dentro de este modelo, no sólo es importante el

² Peña, Antonio. (2006). Teorías Explicativas de las Disparidades Económicas Especiales. *Teoría de la Base de Exportación*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/arps/1i.htm>

papel que juega el sector exportador, sino que también es fundamental el papel que juegan los sectores residenciales (destinados a cubrir la demanda local), especialmente desde una perspectiva dinámica, en la que no sólo es esencial la especialización actual, sino también la capacidad de renovación continua de la especialización y la posibilidad de desviar recursos de unos sectores en declive a otros en alza, la calidad y la cantidad de los servicios a la producción, a las instalaciones educativas y de capacitación profesional, a los servicios al consumidor y a los servicios públicos. Las ventajas de esta teoría son varias.

La primera, que considera las relaciones interregionales como vínculos comerciales, poniendo de manifiesto la necesidad de cada región de competir con el resto en determinados sectores especializados; la segunda, que la existencia de una demanda externa importante evita el problema de la escasez de la demanda interna para poder crecer, que se producía como consecuencia del limitado tamaño del mercado local; y, la tercera, la detección de los riesgos de una excesiva especialización, ya que la demanda externa de productos concretos puede fluctuar considerablemente a largo plazo.

Ahora bien, a pesar de su sencillez al vincular el crecimiento regional al crecimiento de la demanda externa y a la insuficiencia de la demanda interna, las desventajas de este modelo provienen, fundamentalmente, de la escasa facultad que posee el mismo para explicar cómo mantener la capacidad competitiva de las regiones y adaptar las especializaciones productivas internas a las tendencias más dinámicas de la demanda en los mercados nacionales e internacionales, y del olvido por parte de este modelo de la oferta que, según algunas investigaciones (Muth, 1971; Borts y Stein, 1964), participa muy activamente en el proceso de crecimiento regional.

La Teoría de la Base de la Exportación

La Teoría de la Base de la Exportación es una teoría de equilibrio parcial en la cual la tasa de crecimiento regional está en función del crecimiento de la actividad económica en el sector exportador. Esta teoría fue creada con la intención de proporcionar una explicación del crecimiento regional y por esto es que ha tenido tanta aceptación en la actualidad.³

Esta teoría tiene un cierto parecido a la teoría de etapas de desarrollo, creada por Rostow. En la primera etapa, se crean o desarrollan los sectores primarios para impulsar la actividad económica regional. En la segunda etapa, ya se ha generado un cierto nivel de ingreso dentro de la región, que permite el desarrollo de un mercado interno y el ejercicio de una demanda que posibilita la creación o surgimiento de nuevas industrias. Esta etapa se caracteriza por sustitución de importaciones que se hacían en la primera etapa. En la tercera se logra la creación de industrias de transformación exportadoras a otras regiones.

De lo anterior se deduce que la región, para desarrollarse, debe tener ciertas ventajas comparativas en algunas materias primas o en la producción de ciertos artículos terminados, con respecto al resto de las regiones. Si esto no llegara a suceder, resultaría muy difícil lograr un proceso continuo de desarrollo económico.

Un problema grave que surge al intentar aplicar esta teoría a casos específicos es el de la medición de los flujos de exportaciones e importaciones entre las regiones, ya que no se tiene ninguna información estadística sobre ellas y para poder saber si la región está exportando más de lo que importa, es necesario conocer el monto de estas variables, para poder cuantificar el saldo de la balanza comercial regional, y determinar su situación con respecto al resto de las regiones.

Cuando una región cuenta con una industria de exportación cuyos productos tienen demanda en el resto de las regiones, tratará de impulsarla

³ Teoría de la Base de Exportación. Recuperado de http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1020119511/1020119511_003.pdf

invirtiendo en ella; esto ocasionará un incremento en el ingreso, el cual a su vez traerá un incremento en la demanda por otros productos en esta región y con esto se invertirá en las respectivas industrias, logrando sustituir importaciones y desarrollar la región. Todo lo anterior se logra por la operación del efecto multiplicador de la inversión.

Cuando la industria de exportación no cuenta con un mercado amplio en el resto de las regiones, resultará más difícil lograr el despegue (en términos de Rostow), ya que éste depende como lo mencionamos anteriormente, de las exportaciones de la industria base. También puede suceder que la región tenga ventajas en ciertas materias primas con respecto al resto de las regiones y empezará exportándolas, para posteriormente invertir en la industria de productos terminados y lograr así encausar su proceso de desarrollo económico.

Una forma de poder determinar si la industria base se está desarrollando, sería analizar la ocupación de fuerza de trabajo en ella (o ellas, si es que existen varias) y ver cómo ha crecido a través del tiempo; si ésta ha crecido podemos deducir que la industria base se está desarrollando y por lo tanto la región se desarrollará en forma regular. Weiss y Gooding (1968). Desarrollan, tomando como punto de partida la teoría de la base de exportación, un modelo de determinación de los multiplicadores regionales del empleo para cada una de varias actividades exportadoras.

Adoptando los supuestos de que los sectores de exportación individuales son independientes y de que el empleo en el sector servicios apoyado directa o indirectamente por los empleos en los sectores exportadores es homogéneo en composición industrial, estudian el caso de una pequeña economía regional (Portsmouth, New Hampshire) caracterizada por la presencia de un importante astillero naval (militar) y una base militar no manufacturera.

Los componentes más importantes del empleo en el sector exportador son: X_1 , empleo privado; X_2 , empleo civil en el astillero naval; X_3 , empleo

total (militar y civil) en la base militar. Los multiplicadores regionales de empleo (K_i) para los tres distintos componentes del sector exportador en el área de Portsmouth se estimaron por medio de la siguiente ecuación:

$$S = Q + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3$$

Donde S representa el empleo en servicios y Q es el término independiente.

Weiss y Gooding efectúan un ajuste de esta ecuación para el período 1955-1964, resultando:

$$S = - 12905 + .78 X_1 + .55 X_2 + .35 X_3 \text{ con } R^2 = .78$$

Los multiplicadores que resultan de este ajuste son los siguientes:

(donde $K_i = 1 + b_i$)

Para X_1 $K_1 = 1.78$

Para X_2 $K_2 = 1.55$

Para X_3 $K_3 = 1.35$

Estos valores son consistentes con lo esperado: por una parte, K_3 es relativamente bajo, pues la base militar es más o menos autosuficiente y está económicamente desligada del área que lo rodea. Por otra parte, K_2 es ligeramente superior, pues el astillero emplea principalmente civiles y proporciona pocas instalaciones de venta de artículos y de servicios. Se encuentra que el impacto sobre la economía de la región de cambios en el empleo privado de exportación es superior al resultante de cambios en la actividad militar.

La teoría de la base de exportación fue formulada para regiones de Estados Unidos y esto puede constituir una limitante para su aplicación al caso de México, aunque no se descarta la idea de analizar las

características de esas regiones y determinar si es posible acoplarla para nuestro país. Cuando las regiones se encuentran muy interrelacionadas, es muy difícil que funcione la teoría de la base de exportación, pues habría muchas fugas de ingreso en la operación del efecto multiplicador y la dependencia entre las regiones sería mayor.

TEORÍAS DE PROCESOS

Teoría de la Expectativa

Esta teoría fue expuesta en primer lugar como explicación de la conducta en el trabajo por Vroom en 1964. Recibe también el nombre de VIE debido a los conceptos en los que se basa:

1. Valencia
2. Instrumentalidad
3. Expectativa

La valencia es el componente que representa las capacidades de atracción (o repulsión) del objeto psicológico en el entorno laboral (por ejemplo el dinero y la remuneración suelen tener una valencia positiva, mientras que el peligro en general posee una valencia negativa).⁴

Es decir, la valencia será el valor subjetivo de la recompensa y expresará la fuerza de la atracción individual hacia un determinado resultado. Los resultados del trabajo tendrán más valor para un individuo cuanto más próximo estén a sus necesidades actuales. Los resultados podrán ser:

1. De valencia positiva: que implicarían atracción.
2. De valencia negativa: que implicarían aversión.

⁴ Motivación de los Empleados. *Teoría de la Expectativa*. Recuperado de http://ocwus.us.es/psicologia-social/psicologia-de-los-recursos-humanos/temas/tema3cg/page_06.htm

3. De valencia cero: que implicarían indiferencia.

Cada resultado tendrá una valencia distinta para cada persona e incluso en una persona la valencia de un mismo resultado puede variar con el tiempo.

Hay que diferenciar el concepto de valencia del concepto de valor. El que un resultado tenga valencia positiva significa que antes de su consecución, la persona desea obtenerlo, lo cual no implica que una vez alcanzado, se sienta satisfecho con él.

Es decir, puede existir discrepancia entre la satisfacción anticipada de un resultado (su valencia) y la satisfacción real que provee (su valor). Por otra parte se dan dos tipos de valencia en la formulación de Vroom.

La relacionada con la consecución de un determinado nivel de ejecución (a la que denominaremos V_j), y la relacionada con las recompensas (resultados positivos) o penalizaciones (resultados negativos) que el trabajador recibe como consecuencia de alcanzar determinado nivel de ejecución (a la que denominaremos V_k).

En cuanto a la instrumentalidad, Vroom la define como la percepción del trabajador de que ciertos resultados lo llevarán a la obtención de otros resultados. Por ejemplo un trabajador puede suponer que si realiza un buen trabajo, ascenderá; ahora bien, el grado en el que esa persona mantiene esa idea es una valoración subjetiva de la probabilidad de ascenso.

El concepto de expectativa es entendido por Vroom como la percepción subjetiva sobre la probabilidad de que un determinado acto será seguido por un determinado resultado. Una vez definidos los conceptos veamos cómo propuso Vroom la relación entre ellos que caracteriza a su teoría.

Este autor propuso tres modelos:

El modelo sobre la motivación en el trabajo: según el cual la fuerza o motivación que una persona tiene para realizar el nivel de esfuerzo "i" es una

función de la suma de los productos de las valencias correspondientes a cada nivel de ejecución por la probabilidad subjetiva de que al ejercer dicho nivel de esfuerzo, se conseguirá alcanzar tales niveles de ejecución.

Simbólicamente caracterizó este modelo como:

$$F_i = \sum_{j=1}^n (E_{ij} V_j)$$

F, Fuerza o motivación que determinada persona tiene para ejercer el nivel de esfuerzo "i".

E_{ij} Expectativa que tiene el individuo de que al realizar el nivel de esfuerzo "i" alcanzará el nivel de ejecución "j".

V_j Valencia que para determinada persona tiene el nivel de ejecución "j".

Es decir, el nivel de esfuerzo a ejercer por una persona dependerá de la expectativa de que dicho nivel de esfuerzo "i" lo lleve al nivel de ejecución "j", y de la valencia de este nivel de ejecución "j" para dicha persona (por ejemplo: Un vendedor puede pensar "si aprieto más mi agenda y hago veinte visitas más, podré contactar con más clientes").

El segundo modelo es el llamado modelo sobre la satisfacción en el trabajo que propone que la valencia de un resultado para una persona, será una función de la suma de los productos de las valencias de los resultados, y su percepción de la instrumentalidad de cada resultado para la consecución de los otros resultados que pretende conseguir.

Simbólicamente se representaría:

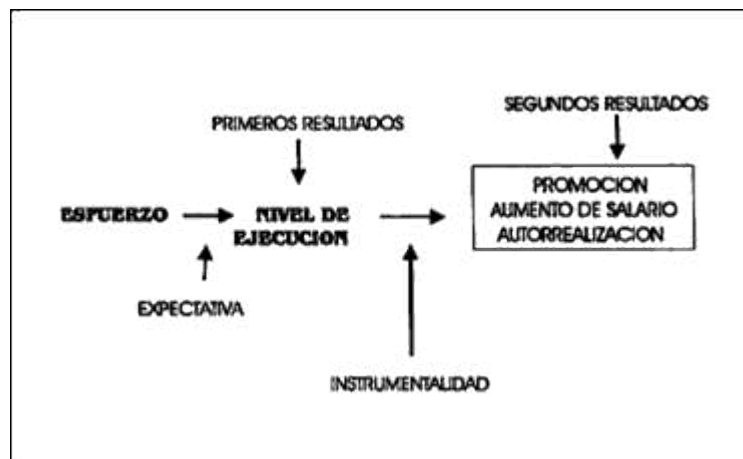
$$F_i = \sum_{j=1}^n (E_{ij} V_j)$$

I_{jk} Instrumentalidad que relaciona ambos resultados, es decir, probabilidad subjetiva de que al alcanzar el nivel de ejecución "j" obtendrá el resultado "k".

V_k Valencia del resultado propuesto.

Según esto, la satisfacción será baja para el individuo cuando, a su juicio, sea difícil que al conseguir un determinado nivel de ejecución obtenga determinados resultados deseados por él (instrumentalidad baja). O bien, cuando a su juicio conduzca a la obtención de:

Gráfico No. 1



Fuente: http://ocwus.us.es/psicologia-social/psicologia-de-los-recursos-humanos/temas/tema3cg/page_06.htm. Teoría de la Expectativa.

De acuerdo con Vroom lo que hace el individuo dependerá de los tres pasos siguientes:

1. ¿Cuál es la atracción de los resultados segundos para mí? (valencia).
2. ¿Dirigirán los primeros resultados a una promoción, un aumento de salario? (instrumentalidad).
3. Ejerciendo un determinado esfuerzo ¿Lograré el nivel de ejecución que deseo? (Expectativa).

El tercero de los modelos propuestos por Vroom es el modelo sobre el nivel de ejecución, según el cual el nivel de ejecución realmente conseguido por

una persona depende fundamentalmente de su motivación y de su aptitud. Simbólicamente sería

$$P = F \times A$$

Cuando la aptitud es baja el aumento en la motivación producirá menores incrementos en el nivel de ejecución que cuando la aptitud es alta. De igual modo, cuando la motivación es baja, el aumento en la aptitud producirá menos efectos sobre el nivel de ejecución que si la motivación fuese alta. Teniendo en cuenta las ecuaciones del primer y segundo modelos:

$$P = (E \times I \times V) \times A$$

F (nivel de esfuerzo o motivación)

Según esta expresión si no varía la aptitud o cualquier otro factor de carácter motivacional, el nivel de ejecución (P) conseguido por un trabajador, es una función creciente del esfuerzo que está dispuesto a ejercer. Es decir cuanto mayor es el esfuerzo que una persona pone en su trabajo, mayor es el nivel de ejecución conseguido.

Por tanto según la expresión que acabamos de ver, alguien que esté dispuesto a realizar un gran esfuerzo diremos que está motivado a conseguir un elevado nivel de ejecución. Pero el que alguien alcance un elevado nivel de ejecución no sólo depende de su motivación (de que quiera), sino también de su aptitud (de que pueda).

A pesar de las ventajas del modelo de Vroom en relación a que explica el proceso de selección de la acción y explica una parte importante de la conducta del individuo en el trabajo, hay también una serie de problemas sin resolver:

- No explica el efecto de los factores que influyen sobre la expectativa del individuo (por ejemplo autoestima, experiencias anteriores en situaciones similares, estilo de dirección).

- Es posible que los individuos tengan una apreciación errónea de una situación laboral (causada por sus emociones, valores, hipótesis,...) que influye sobre su apreciación de la probabilidad existente entre el rendimiento laboral, o nivel de ejecución, y los resultados de segundo nivel. Esta situación puede dar lugar a que las personas elijan una conducta inadecuada y no tomen en consideración los factores relevantes.

Hasta ahora no se han realizado suficientes investigaciones para descubrir cómo se desarrollan las expectativas y las instrumentalidades, y cuáles son los factores que influyen sobre ellas.

Teoría de la Equidad

(Adams, 1963). Propuso una teoría de la motivación de los trabajadores basada en el principio de la comparación social. La fuerza del deseo de trabajar de una persona depende de las comparaciones con los esfuerzos de otras. La teoría tiene una base social y perceptiva.⁵

El punto central de la teoría de Adams se basa tanto en la insatisfacción provocada por la percepción de una injusticia, basada en la comparación social, como en las reacciones destinadas a suprimirlas. Según Adams, existe una falta de equidad para una persona cuando percibe como desigual la relación entre su contribución y sus resultados en comparación con los resultados y las contribuciones de otros.

Esto puede producirse cuando las dos personas están en situación de intercambio directo, o cuando estas dos personas están en situación de intercambio con un tercero y uno se compara con otro (ver cuadro adjunto).

⁵ Adams, 1963. Recuperado de http://ocwus.us.es/psicologia-social/psicologia-de-los-recursos-humanos/temas/tema3cg/page_06.htm

Gráfico No. 2

$\frac{CA}{RA}$	>	$\frac{CB}{RB}$	INEQUIDAD
$\frac{CA}{RA}$	<	$\frac{CB}{RB}$	INEQUIDAD
$\frac{CA}{RA}$	=	$\frac{CB}{RB}$	EQUIDAD

Fuente: http://ocwus.us.es/psicologia-social/psicologia-de-los-recursos-humanos/temas/tema3cg/page_06.htm. Teoría de la Expectativa.

Tanto las contribuciones como los resultados que forman parte de la relación de equidad son muy diversos. Los resultados abarcan todas las recompensas posibles, tanto directas como indirectas. Las contribuciones abarcan todo aquello que la persona aporta (edad, experiencia, esfuerzo físico). En ambos casos, es decir, ya se trate de contribuciones o resultados, el criterio es subjetivo.

La comparación social es el elemento principal de la formulación de Adams, según este autor, sólo se dará equidad o falta de ella si el sujeto se compara con otro (una persona o una abstracción basada en más de una persona). Se dará equidad en esta situación, cuando el sujeto perciba que las dos relaciones son iguales, sea cual sea la proporción entre el nivel de contribución y el nivel de resultados (siempre que se perciba que en el otro existe la misma proporción).

Adams, siguiendo la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger, subraya dos postulados sobre las consecuencias que tiene la falta de equidad sobre los individuos:

1. El sentimiento de inequidad crea tensión, y esta tensión es proporcional a la magnitud de la inequidad percibida.
2. La tensión motivará al individuo a lograr equidad o reducir la inequidad. Esta motivación también es proporcional a la magnitud de la inequidad.

¿Qué métodos tiene el individuo para reducir o evitar la inequidad? El sujeto puede realizar varias acciones:

1. Actuar sobre la relación existente entre sus contribuciones y los resultados obtenidos (por ejemplo si se siente privilegiado aumentaría la calidad y/o cantidad de su trabajo).
2. Actuar sobre el otro con quien se compara para que éste altere la relación entre sus contribuciones y sus resultados.
3. Desde el punto de vista de la disonancia cognitiva, otra posibilidad es revalorar la tarea que se efectúa, es decir, juzgarla como más interesante o más importante que aquella de la que se encarga la persona con quien se compara. Esto genera algunas situaciones paradójicas, por ejemplo, las personas menos remuneradas suelen interesarse más por su trabajo y ensalzar más los atractivos del mismo (siempre, claro está con unos límites).
4. Centrarse en una base diferente de comparación.
5. Abandonar el campo de trabajo: renunciando al trabajo, pidiendo un traslado, ausentándose.

Según Adams, no todas las técnicas o conductas serán válidas para todas las personas. Este autor realiza hipótesis generales sobre estas técnicas diciendo:

- Las personas buscarán maximizar los resultados positivos y reducir los esfuerzos o contribuciones costosas.
- Presentarán una mayor resistencia a alterar la relación entre sus contribuciones y sus resultados, que a alterar las percepciones sobre esta relación en el otro con quien se compara.
- El abandono del campo de trabajo sólo se usará como último recurso.
- También es difícil que el individuo cambie su base de referencia si la comparación con el otro ha quedado muy estabilizada por el paso del tiempo.

En cuanto a las predicciones más concretas de la teoría de la equidad, Adams se refiere a la cantidad y calidad del trabajo de una persona en

cuatro situaciones de falta de equidad referidas a la paga y no a otro tipo de resultados (reconocimiento, promoción).

Se refiere a situaciones de sobrecompensación (mayor salario del que el sujeto se percibe merecedor) e infra compensación (menor salario del que el sujeto percibe que merece), y considera las situaciones de pago por horas y pago a destajo (salario en función de las unidades producidas).

Este autor realizó un experimento reclutando a la muestra a través de un anuncio. Las condiciones de trabajo eran 5 dólares por hora (condición de pago por hora) o 25 centavos por unidad (condición de pago a destajo).

Pasado un tiempo tras el comienzo, se produjo una disminución (condición de infra compensación) o un aumento (sobrecompensación) del salario haciéndoles creer a los sujetos, que las condiciones laborales habían cambiado, dejando a otro grupo sin cambio (grupo control).

Bajo estas condiciones en la situación de sobrecompensación y pago a destajo los sujetos tienden a producir menos pero realizan trabajos de mayor calidad que los que se consideran equitativamente pagados.

Los sujetos sobre compensados tratarán de aumentar sus contribuciones para disminuir su inequidad, y para ello, mejorar la calidad es un modo de conseguirlo, por tanto se espera una baja productividad (la buena calidad se halla en una relación negativa con la cantidad).

Otro razonamiento lógico es que al aumentar la producción se aumentan los ingresos con lo que seguirá sobre compensado (este argumento que es lógico no lo utiliza Adams). Los datos que se aportan confirman las predicciones.

En la situación de sobrecompensación y pago por horas, la paga se halla prefijada, aquí lo que el sujeto puede hacer para conseguir la equidad es variar sus contribuciones mejorando tanto la cantidad como la calidad.

En la situación de infra compensación y pago a destajo se aumentaría la cantidad y se disminuiría la calidad, pues el sujeto trata de conseguir una mayor remuneración aumentando el número de unidades producidas sin importarle la calidad de las mismas.

Por último, en la situación de infra compensación y pago por horas lo que el sujeto puede hacer es reducir sus contribuciones o incrementar las recompensas que no están relacionadas con el dinero (pues la paga viene fijada de antemano), así puede aumentar el valor intrínseco de la tarea que realiza y de esta forma aumentaría sus recompensas.

Si en vez de eso elige disminuir sus contribuciones se dará una disminución en su nivel de ejecución (disminuyendo la calidad y la cantidad).

En general las predicciones se resumen en (ver cuadro): la sobrecompensación daría mayor calidad en ambos sistemas retributivos y una mayor productividad en el sistema de pago por hora mientras que disminuiría la productividad del sistema a destajo.

La situación de infra compensación daría lugar a una menor calidad en ambos sistemas retributivos y menos productividad en el sistema de pago por horas, mientras que en el sistema de pago a destajo la productividad resultaría mayor.

Gráfico No. 3

		SOBRECOMPENSACIÓN		INFRACOMPENSACIÓN	
		SISTEMA DE PAGO A DESTAJO	SISTEMA DE PAGO POR HORAS	SISTEMA DE PAGO A DESTAJO	SISTEMA DE PAGO POR HORAS
CANTIDAD		↓	↑	↑	↓
	CALIDAD	↑	↑	↓	↓

Fuente: http://ocwus.us.es/psicologia-social/psicologia-de-los-recursos-humanos/temas/tema3cg/page_06.htm. Teoría de la Expectativa.

Son numerosos los autores (Pritchard, 1969; Goodman y Friedman, 1971) que se han mostrado interesados tanto por el cuerpo de la teoría como por sus repercusiones.

Hasta la fecha, la investigación sobre la teoría de la equidad se ha dirigido hacia el resultado de la compensación económica, pero ésta no es sino una de las muchas consecuencias derivadas de un trabajo. Sabemos poco de los efectos motivacionales que se derivan de la manipulación de otros resultados.

Lo cierto es que la mayoría de los estudios han encontrado un apoyo fuerte acerca de las predicciones de un mal pago, mientras que ese apoyo es menor cuando se trata de un pago excesivamente bueno. En teoría, los sentimientos de estar demasiado bien pagados, harían que el sujeto trabajara más duro para producir más, o para producir con mayor calidad.

Sin embargo, la investigación ha demostrado que esos sentimientos no duran mucho (Carrel y Dittich, 1978), pues parece que las personas tienen un umbral muy alto para el sobrepago (es decir, es necesario que se dé un gran incremento para que la persona se sienta excesivamente bien pagada).

Pero un umbral muy bajo para el mal pago, es decir, se necesita una disminución pequeña para que la persona se sienta mal pagada.

Finalmente, en relación a que las empresas manipulen deliberadamente a sus empleados con el fin de inducirles sentimientos de injusticia plantea serias cuestiones éticas y morales. Algunas investigaciones recientes también han demostrado el apoyo a los principios de la teoría de la equidad.

(Greenberg, 1988). Estudió a varios empleados que temporalmente fueron reasignados al azar a las oficinas de compañeros con un status superior, inferior o igual a ellos, mientras supuestamente se remodelaban sus oficinas.

Comparados con los trabajadores a los que se reasignó a oficinas de igual status, aquellos que fueron reasignados a oficinas de status más elevado aumentaron su rendimiento (respuesta al sobrepago), mientras que los que fueron destinados a oficinas de status más bajo, disminuyeron su rendimiento (respuesta a la injusticia por sentirse mal pagados).

Este mismo autor en 1990 midió la proporción de robos que cometían los trabajadores de unas plantas de fabricación durante un período en el que se les había disminuido el sueldo temporalmente en un 15 por ciento.

Comparados con los períodos pre y post reducción de salarios (o los del grupo control a los que no se les disminuyó el sueldo) se vio que en los grupos de sueldo disminuido, había mayor proporción de robos.

Cuando se les explicó a los trabajadores con detalle las razones del recorte también se produjo un menor número de robos.

Teoría de la Finalidad

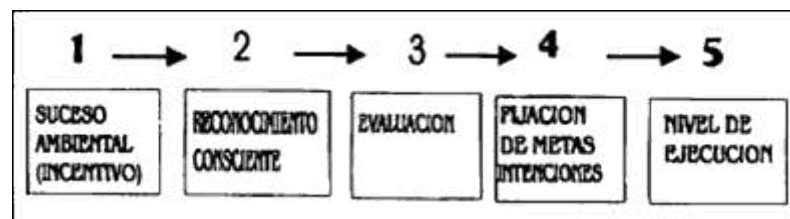
La teoría de la finalidad o del establecimiento de metas, es una teoría de la motivación que se basa en el supuesto de que las personas actúan racional y conscientemente. Según Locke (1968), en el campo de la psicología experimental ha existido una negligencia permanente al descuidar el estudio de los factores conscientes que inciden sobre el nivel de ejecución en la tarea.

Desde el punto de vista de este autor, ello se ha debido al predominio de las teorías conductistas (interés en la conducta observable). La idea básica de esta teoría es que las ideas conscientes de un sujeto regulan sus acciones y partiendo de este hecho, esta teoría trata de analizar las relaciones entre metas o intenciones conscientes del sujeto y su nivel de ejecución en la tarea. Locke define las metas como lo que un individuo trata de hacer conscientemente.

Este autor también tiene en cuenta en su teoría el efecto de los incentivos externos (suceso externo al individuo que puede incitar a la acción) sobre el nivel de ejecución en la tarea. Se admite que si las metas o intenciones son una condición necesaria para la mayoría de las conductas, entonces los incentivos afectarán a dichas conductas sólo si afectan a las metas o intenciones del sujeto, y no tendrán ningún efecto si se dan independientemente de estas metas o intenciones.

Todo esto queda expuesto en el esquema sobre la motivación en el trabajo propuesto por Locke (gráfico adjunto).

Gráfico No. 4



Fuente: http://ocwus.us.es/psicologia-social/psicologia-de-los-recursos-humanos/temas/tema3cg/page_06.htm. Teoría de la Finalidad

Según Locke una teoría completa sobre la motivación en el trabajo debería abarcar las relaciones existentes entre cada etapa (incluyendo los procesos de cognición y evaluación).

Locke no trata estos aspectos, de ahí que califique a su teoría como modelo parcial sobre la motivación en el trabajo.

Los elementos básicos de la formulación de Locke son tres:

1. Las metas o intenciones juegan un papel crucial como determinantes motivacionales del esfuerzo y/o la elección de conductas realizadas por el sujeto.
2. El cambio en el valor de los incentivos, sólo afectará a la conducta, si dicho cambio va acompañado de un cambio en las metas del sujeto.
3. Un individuo estará satisfecho o insatisfecho con el nivel de ejecución alcanzado si dicho nivel iguala el nivel de ejecución de sus metas. Esta condición se refiere a la inequidad (el individuo tratará de disminuir su insatisfacción). No obstante, Locke considera sólo el caso en que el nivel de ejecución alcanzado sea inferior a la meta previamente fijada y el método utilizado para disminuir la insatisfacción resultante, sea el de establecer una meta que incremente los resultados en la medida necesaria. Otros métodos para disminuir la insatisfacción como establece la teoría de la equidad, rechazando la meta del nivel de ejecución original y adoptando uno inferior, no se consideran.

Para el estudio de las relaciones entre metas, intenciones y nivel de ejecución (etapas 4 y 5), Locke y sus colaboradores se basaron en investigaciones que adoptan un mismo esquema: los sujetos realizaban tareas sencillas, tales como ensamblar juguetes, hacer adiciones, descifrar palabras complicadas,...Una vez conocidas las tareas y las recompensas que se le proponían, en función de los objetivos de la investigación, se fijaban las metas que, por consiguiente, no eran determinadas de igual

modo, sino que en unos grupos era el sujeto quien las establecía, en otros el experimentador y en otros se decía a los sujetos que lo hicieran lo mejor posible.

También se variaban las características de las metas: cantidad de trabajo y nivel de dificultad necesarios para conseguirlas. Se utilizaban dos tipos de recompensas, que eran incentivos económicos e información sobre los resultados obtenidos.

En cuanto a las medidas de control, para que el efecto motivador de la información sobre los resultados no se confundiera con su efecto sobre el aprendizaje, las tareas seleccionadas eran simples y el aprendizaje rápido; las informaciones se daban para una serie completa de tareas y no por operación aislada, así se evitaba que la información mejorase la tarea al facilitar la identificación de errores. Las conclusiones principales fueron:

1. Cuanto más elevados eran los fines, mayor era el nivel de ejecución logrado, siempre que se mantuvieran constantes otros factores (aptitud).
2. El fin o los fines están definidos con precisión. Los fines que están claramente especificados consiguen mayor nivel de ejecución que los fines más imprecisos (condición en la que se les decía a los sujetos "hacedlo lo mejor posible").
3. Las intenciones del sujeto regulan las elecciones de su conducta en la tarea.

En una serie de trabajos llevados a cabo entre 1966-1968 con la metodología antes comentada se llega a la conclusión de que las metas e intenciones actúan como mediadoras de los efectos de los incentivos externos sobre el nivel de ejecución (etapas 1, 4 y 5). En esencia, la teoría establece que las metas del sujeto juegan un papel mediador en el efecto que:

- Los incentivos económicos.
- Las limitaciones en el tiempo.

- La información sobre los resultados.
- La participación en la toma de decisiones.
- La competitividad.
- Ejercen sobre el nivel de ejecución.

Pero para que estos factores incidan sobre el nivel de ejecución es imprescindible que sean aceptados conscientemente por el sujeto y transmitidos a intenciones o metas específicas. De este modo, cuando los fines han sido impuestos a los sujetos y se han mantenido por el investigador, el ser informado sobre sus resultados no ha ejercido ningún efecto sobre su conducta.

Desde esta perspectiva analicemos la efectividad de los estímulos tomando como referencia el grado en que los diferentes incentivos sugieren metas o intenciones específicas al sujeto:

Instrucciones: Parecen ser los estímulos que ejercen mayor poder manipulador sobre las metas o intenciones del sujeto. Influyen dando lugar a que los sujetos las acepten (acepten lo asignado como propio), y a que realicen lo que se les ha pedido.

Tiempo límite: Resulta tan eficaz como las instrucciones el proporcionar al sujeto un tiempo límite para la consecución de una meta.

Otros métodos menos directos de manipular metas son facilitar información sobre los resultados y proveer competitividad. Así, proporcionarle información sobre sus resultados en relación a algún estándar externo, implica una meta para el sujeto.

El proporcionar resultados en relación a los de otra persona, es un medio de combinar el conocimiento de resultados y la competitividad. La efectividad de ambos incentivos va a depender de si el sujeto elige la información de los resultados para establecer metas o para batir al otro sujeto.

En cuanto a los métodos basados en el dinero, elogios, reproches y participación en la toma de decisiones, no tienen relación directa sobre la manipulación de las metas. Como se desprende de la teoría del establecimiento de metas o la finalidad, la fuente de motivación es el deseo y la intención de conseguir el objetivo, que debe ir parejo a la aceptación del objetivo por parte del individuo.

En vez de considerar la motivación como un producto de unas necesidades innatas, o de sentimientos de injusticia, la teoría del establecimiento de metas presupone que las personas se marcan unos objetivos y después canalizan sus esfuerzos para alcanzarlos.

Por ello, entre las posibles aplicaciones de la teoría de la finalidad a las organizaciones, nos encontramos con la llamada dirección por objetivo que consiste en un método para desarrollar una canalización jerárquicamente integrada de las metas, a través de todos los niveles de dirección de una organización. Esta técnica de dirección se basa fundamentalmente en el aumento del rendimiento mediante el establecimiento de objetivos.

En relación a la evaluación de la teoría, parece ser generalizable en tanto teoría de la motivación. Locke, Shaw, Saari y Latham (1981) revisaron los estudios de investigación sobre la teoría del establecimiento de metas realizados durante 12 años y sus conclusiones fueron:

El 90% de los estudios demuestran que los objetivos o metas específicos conducen a un rendimiento superior que los objetivos fáciles, los imprecisos (hazlo lo mejor que puedas) o la falta de objetivos.

Se descubrió que el establecimiento de unas metas mejoraba la ejecución cuando:

- Los sujetos poseían habilidades suficientes.
- Se les proporcionaba feed-back acerca de sus progresos en relación a las metas. Se les recompensaba por alcanzar las metas.
- La dirección les ofrecía apoyo.
- Los sujetos aceptaban las metas que se les asignaba.

MARCO TEÓRICO DE ANÁLISIS

Norma Internacional ISO 28000



Es la especificación para los sistemas de gestión de la seguridad para la cadena de suministro, recoge las exigencias y requisitos necesarios para garantizar un Sistema de Gestión de la Seguridad en la Cadena de Suministros.⁶

Desde el punto de vista metodológico, la norma sigue el típico ciclo PDCA (Plan, Check, Do, Act). Sin embargo cabe destacar que el enfoque utilizado ya no es el basado en procesos del sistema de gestión (al estilo de la ISO 9001:2000), sino que – como viene sucediendo con otras normas de los últimos años – se trata de un enfoque basado en la evaluación del riesgo.

De esta evaluación se obtendrá la información necesaria para:

- Establecer los objetivos y las metas para la gestión de la seguridad.
- Establecer los programas de gestión de la seguridad.
- La determinación de los requisitos para el diseño, la especificación y la implantación.
- La identificación de los recursos necesarios.
- La identificación de las necesidades de formación y las habilidades.
- El desarrollo de los controles operacionales.
- El marco de trabajo para la gestión de los riesgos globales de la organización.

⁶ ISO 28000. (2012). Asesoría, Formación & Sistemas de Gestión. *ISO 28000 Seguridad para la Cadena de Suministro*. Recuperado de <http://www.normas-iso.com/2012/iso-28000>

La Norma ISO 28000 se aplica a empresas de cualquier tamaño que participen en alguna fase de la cadena de suministros: finanzas, fabricación, gestión de la información, almacenamiento, transporte o servicio.

¿Qué es ISO 28000?

La Norma ISO 28000 fue desarrollada para dar respuesta a la necesidad de las industrias del transporte y la logística "de un sistema de gestión de la seguridad específico aplicable a la seguridad de la cadena de suministro".

Sin embargo, a empresas de muchos otros sectores industriales les resulta útil para evaluar los riesgos de seguridad, implementar controles y disposiciones mitigadoras, con el fin de controlar las amenazas potenciales de seguridad y los impactos de la cadena de suministro. La calidad, la seguridad y la satisfacción de los clientes también se benefician de este sistema de gestión.

Los requisitos de la Norma ISO 28000 incluyen todos los aspectos críticos para garantizar la seguridad de la cadena de suministro. Algunos ejemplos incluyen: la financiación, la fabricación, gestión de la información y las instalaciones para envasado, almacenamiento y transferencia de bienes entre los vehículos y lugares.

La gestión de la seguridad está vinculada a muchos otros aspectos de la gestión empresarial. Estos deben ser considerados directamente, cuando y donde incidan en la gestión de la seguridad, incluido el transporte de mercancías a través de la cadena de suministro.

Principales Ventajas

- Mejora la seguridad de la evaluación de riesgos, la protección de los activos y la visibilidad del inventario y la gestión.
- Asegurada la continuidad del suministro para el desarrollo empresarial sostenible y la reducción de los plazos de entrega.
- Mejora la satisfacción del cliente y la cooperación empresarial a lo largo de la cadena de suministro.
- Reduce las pérdidas como resultado de los robos en el transporte.
- Menos tiempo de despacho de aduana (Aprobaciones de circuito verde) y la reducción de inspecciones secundarias.
- Cumplimiento con otras marcas y esquemas de cadena de suministro tales como OEA y C-TPAT.

¿En qué consiste la norma ISO 28000?

ISO 28000 se lanzó en el 2007. Fue la primera norma internacional dirigida exclusivamente a la seguridad de riesgos en la cadena de suministro.

El objetivo de la norma es proporcionar un marco de buenas prácticas para reducir los riesgos para las personas y las cargas en la cadena de suministro. Trata de temas potenciales de seguridad en todas las fases del proceso de suministro, centrándose especialmente en las áreas de logística, identificando amenazas tales como terrorismo, fraude y piratería. También se concentra en mitigar los efectos de los incidentes de seguridad.

La estructura de la ISO 28000 es parecida a la de la ISO 14001, y tiene elementos comunes con otras normas importantes de sistemas de gestión, como la ISO 9001. Esto es una ventaja para la empresa que tiene intención de integrar los aspectos de seguridad en los sistemas de gestión ya existentes.

Riesgos de Seguridad en la Cadena de Suministro

La norma se centra en gestionar activamente y reducir los riesgos. Aspectos críticos de seguridad en la cadena de suministro, pueden incluir aspectos financieros, de fabricación, gestión de la información y logística, almacenamiento en tránsito y depósito de mercancías. La norma se aplica a organizaciones de todos los tamaños, en los sectores de fabricación, servicios, almacenaje o transporte, y en cualquiera de sus fases de producción o de la cadena de suministro.

Pasos a Seguir

Para obtener la certificación es necesario implementar un Sistema de Gestión efectivo que cumpla con los requisitos de la norma. El primer paso consiste en emprender el camino hacia la certificación.

Beneficios de la Norma ISO 28000

Las empresas que deseen implementar y mantener un sistema de gestión que demuestre la seguridad de la cadena de suministro; organizaciones de cualquier tipo y tamaño involucradas en la industria de fabricación, servicios, almacenamiento y transporte relacionados con las cadenas de producción o suministro.

¿Cómo están vinculadas las Normas ISO 28000 e ISO 9001/14001?

ISO 28000 fue diseñada para ayudar a integrar los sistemas de gestión de la calidad y del medio ambiente y de seguridad de suministro dentro de una organización. Es compatible con la norma ISO 9001 (gestión de la calidad) e ISO 14001 (gestión medioambiental). ISO 28000 se basa en un sistema de gestión según el ciclo planificar-hacer-verificar-actuar modelado siguiendo el contrastado sistema utilizado en ISO 14001. El enfoque basado en los riesgos descritos en la norma ISO 14001 es similar al utilizado en la norma ISO 28000.

¿La adopción e integración de los requisitos de la norma ISO 28000 supone una gran inversión?

Para la industria logística y los socios de la cadena de suministro la mayor parte de los requisitos son también los requisitos de sus clientes. La adopción de esta norma representa un esfuerzo limitado en organización y documentación.

Norma Internacional ISO 22000



Es una norma de la serie ISO enfocada en la Gestión de la Inocuidad de los alimentos, esta norma define y especifica los requerimientos para desarrollar e implementar un sistema de Gestión de Inocuidad de los alimentos, con el fin de lograr una armonización internacional que permita una mejora de la seguridad alimentaria durante el transcurso de toda la cadena de suministro. La primera edición fue publicada el 1 de septiembre de 2005.⁷

- 1 Objetivos principales.
- 2 Requisitos de sistemas de gestión de seguridad alimentaria.
- 3 Anexos.
- 4 Enlaces externos.

⁷ ISO 22000. Recuperado de <http://www.lrqqa.es/certificaciones/iso-22000-norma-seguridad-alimentaria/>

Objetivos del ISO 22000

- Asegurar la protección del consumidor y fortalecer su confianza.
- Reforzar la seguridad alimentaria.
- Fomentar la cooperación entre las industrias y los gobiernos.
- Mejorar el rendimiento de los costos a lo largo de la cadena de suministro alimentaria.

ISO 22000:2005 recoge los “elementos claves” que cubren los requisitos de seguridad industrial, constituyendo la base de cualquier norma de seguridad alimentaria aprobada, estos requisitos que en ningún momento pretenden sustituir los requisitos legales y reglamentarios son:

- Requisitos para desarrollar un Sistema APPCC o HACCP de acuerdo a los principios enunciados en el Codex Alimentario.
- Requisitos para buenas prácticas de fabricación o programa de prerrequisitos.
- Requisitos para un Sistema de Gestión.

Al igual que ocurre con otras Normas Internacionales todos los requisitos de la norma ISO 22000 son genéricos para así ser aplicables a todas las organizaciones que operan dentro de la cadena de suministro alimentario, para permitirles diseñar e implantar un sistema de gestión de seguridad alimentaria eficaz, independientemente del tipo, tamaño y producto.

Incluyendo tal y como especifica la norma en su “ámbito de aplicación” a todas aquellas organizaciones directamente involucradas en uno o más pasos de la cadena alimenticia de suministro alimentario como productores, agricultores, ganaderos, productores de materias primas y aditivos para uso alimentario, fabricantes de productos alimentarios, cadenas de distribución, caterings, organizaciones que proporcionan servicios de limpieza, transporte, almacenamiento y distribución de productos alimentarios y otras organizaciones indirectamente involucrado con la cadena alimenticia como proveedores de equipamientos, agentes de limpieza, material de envase y

embalaje y productores de cualquier otro material que entre en contacto con los alimentos.

Requisitos de Sistemas de Gestión de Seguridad Alimentaria

Establecidos en 8 capítulos principales, alineados con los ya definidos en las normas ISO 9001 y ISO 14001. Estos son:

- **Ámbito.**
- **Referencias.**
- **Términos y definiciones.**
- **Sistema de gestión de seguridad alimentaria.**
- **Responsabilidad de la dirección.**
- **Gestión de recursos.**
- **Realización de productos seguros.**
- **Medida, análisis y actualización del sistema.**

Hay también 3 formas que permitirán a una organización, de acuerdo con lo establecido en la propia norma en su “Ámbito de Aplicación”:

- **Planificar, diseñar, implementar, operar, mantener y mantener actualizado un sistema de gestión de seguridad alimentaria que proporcione productos finales acordes a su uso intencionado que aseguren que los alimentos sean seguros para el usuario final cuando sean consumidos.**
- **Identificar y evaluar los requisitos del cliente y demostrar la conformidad con los requisitos acordados mutuamente relacionados con la seguridad alimentaria.**
- **Demostrar la comunicación eficaz con los clientes y otras partes interesadas a lo largo de la cadena alimenticia.**
- **Demostrar la conformidad con los requisitos legales y reglamentarios aplicables en relación a la seguridad alimentaria.**

- Asegurar que cumple con su política de seguridad alimentaria declarada.
- Demostrar dicho cumplimiento a otras partes interesadas, y
- Buscar la certificación de su sistema de gestión de seguridad alimentaria por una organización externa.

La implementación de un sistema de gestión de seguridad alimentaria que cumpla con la norma ISO 22000 cambia el enfoque de su empresa de un análisis de calidad retroactivo a una manera de pensar preventiva. Las empresas se enfrentan a fuertes exigencias de legisladores, clientes y consumidores para asegurar que los procesos de producción son seguros.

Un sistema de gestión eficiente a la medida de sus procesos le ayudará a prevenir fallos en la seguridad alimentaria y sus gastos asociados, e incrementar la fiabilidad con el cumplimiento legal. Un compromiso con la gestión del riesgo será una de sus principales ventajas competitivas.

¿Cuál es la Norma?

La norma ISO 22000 ha sido diseñada para ser compatible y armonizada con otras normas internacionales del sistema de gestión, incluida la ISO 9001. Por lo tanto, es ideal para integrarla con sistemas de gestión y procesos ya existentes.

La ISO 22000 es aplicable a todas las organizaciones involucradas directa o indirectamente en la cadena alimentaria.

Esto incluye a los productores de envases o detergentes, a los proveedores de servicios de limpieza, control de plagas, o servicios de lavandería industrial. Le permite evaluar y demostrar la conformidad del producto y el control de los riesgos de la seguridad alimentaria. La norma garantiza la seguridad alimentaria "desde la granja a la mesa" basada en estos elementos claves:

- **Comunicación interactiva:** Un factor innovador y esencial para la gestión del riesgo. Un flujo de información estructurada en todas las direcciones, interna y externamente. Garantiza un control efectivo de los riesgos.
- **Sistema de gestión:** El control de la interacción entre los elementos del sistema garantiza la eficiencia y la eficacia del sistema.
- **Programas de pre-requisitos:** Buenas Prácticas de Producción, Buenas Prácticas de Higiene, Buenas Prácticas Agrícolas, incluyendo por ejemplo, los programas y procedimientos de mantenimiento de equipos y de edificios, y los programas de control de plagas, son los pilares sobre los que se basa un sistema de HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control).
- **Los principios de HACCP:** La metodología básica para planificar los procesos seguros de producción que sean apropiados para cada empresa, sin una burocracia innecesaria.

¿Por qué la Certificación es buena para un Negocio?

Los posibles beneficios de la ISO 22000 son numerosos, pero los más significativos son las mejoras concretas y demostrables en el funcionamiento de la seguridad alimentaria y un mayor nivel de garantía con el cumplimiento legal.

La norma ISO 22000 permite a su organización:

- Construir y operar un sistema de gestión de seguridad alimentaria, dentro de marco claro y definido, flexible a las necesidades y expectativas de su negocio.

- Entender cuáles son los riesgos reales para los consumidores y para su empresa.
- Proporcionar una herramienta para la mejora del desarrollo de la seguridad alimentaria y los medios para supervisar y medir eficazmente el rendimiento de la seguridad alimentaria.
- Mejor conocimiento del cumplimiento legal de la seguridad alimentaria y de los requisitos corporativos.

La certificación de la norma proporciona un medio eficaz para su empresa de comunicación con los accionistas y otras partes interesadas. Es un elemento importante para demostrar el compromiso con la seguridad alimentaria bajo el Gobierno Corporativo, la Responsabilidad Corporativa, y los requisitos de información financiera.

Prepararse para la Certificación

El proceso descrito en la norma ISO 22000 incluye los siguientes pasos:

- Identificar, evaluar y controlar los riesgos de seguridad alimentaria que se esperan que se produzcan para evitar dañar directa o indirectamente al consumidor.
- Comunicar la información pertinente a través de la cadena alimentaria en relación con cuestiones de seguridad relacionadas con el producto.
- Comunicar información sobre el desarrollo, la implementación y actualización del sistema de gestión de seguridad alimentaria a toda la organización.
- Evaluar y actualizar periódicamente, cuando sea necesario, el sistema de gestión de seguridad alimentaria para cubrir las actividades actuales de la empresa y la información más reciente de los riesgos en seguridad alimentaria.

Una de las cosas más importantes a tener en cuenta es que el desarrollo, la implementación y la certificación de un sistema de gestión de seguridad

alimentaria es un continuo viaje, con la auditoría independiente que representa un elemento de la evaluación total del proceso.

Norma BASC



El organismo Business Alliance for Secure Commerce (BASC) establece requisitos para el desarrollo de sistemas de Gestión en Control y Seguridad en el Comercio Internacional; y da información sobre las alianzas con otras normas sobre sistemas de administración.⁸

La norma BASC está diseñada para ser utilizada por organizaciones de todos los tamaños, independientemente de la naturaleza de sus actividades, siendo su aplicación flexible a las circunstancias y necesidades de cada organización particular.

En los Estándares BASC Versión 3-2008 “Adopción de Requisitos Mínimos de Seguridad C-TPAT para el Exportador” se presentan las bases fundamentales a ser utilizadas por los exportadores para establecer prácticas de seguridad eficaces que optimicen el rendimiento de la cadena de suministro y mitiguen el riesgo de pérdida, robo y paso o contrabando de instrumentos peligrosos por parte de terroristas a la cadena de suministro mundial.

Las medidas de seguridad apropiadas deben ser implementadas y mantenidas en todas las cadenas de suministro del exportador. Una vez al año los exportadores deben realizar una evaluación completa de sus cadenas de suministro internacionales basándose en los siguientes criterios de seguridad BASC. Los estándares se dividen en dos secciones, la parte A

⁸ ISOTools. (2012). Recuperado de <http://www.isotools.org/2012/07/06/basc-exportacion/>

que describe los requisitos mínimos obligatorios y la parte B que describe criterios adicionales.

PARTE A

1. Requisitos de los Asociados de Negocio

- Procedimientos documentados exigidos para Asociados de Negocio.
- Documentación BASC exigida para los asociados de negocio.
- Para asociados de negocio no BASC, requisito escrito de criterios de seguridad equivalentes a BASC.
- Documentación exigida para los asociados de negocio de participación en programas extranjeros de SCS.
- Verificando procedimientos de Seguridad en el punto de Origen.
- Proceso de revisión a los socios de negocio.

2. Seguridad del Contenedor

- Integridad del contenedor en el punto de llenado.
- Inspección de Contenedores requerida.
- Sellos de seguridad con estándar ISO 17712.
- Reconocer y reportar los sellos de seguridad comprometidos.
- Almacenaje de Contenedores y Remolques.

3. Controles de acceso físico

- Identificación de los empleados.
- Identificación de los visitantes.
- Identificación de personal de despachos.
- Monitoreo las entregas.
- Procedimientos de enfrentamiento y retiro de personas no autorizadas.

4. Seguridad del personal

- Verificación para la pre-contratación.
- Verificación y Análisis de antecedentes.
- Procedimientos de retiro de personal y acceso denegado.

5. Seguridad de Procesos

- Procedimientos de seguridad requeridos para el transporte de carga, manejo y almacenaje.
- Procesamiento de documentación.
- Procedimientos para asegurar manifiestos oportunos y exactos.
- Verificación de los Envíos y Recibos vs. los manifiestos de la carga.
- Resolviendo y Reportando las discrepancias en la carga.

6. Seguridad Física

- Exactitud de la Información.
- Cercado.
- Puertas y Casetas.
- Estacionamientos de vehículos no comerciales.
- Estructura de los Edificios.
- Control de Cerraduras y Llaves.
- Iluminación.
- Sistemas de alarmas y videocámaras de vigilancia.

7. Seguridad de tecnología de informática

- Protección con contraseña.
- Tecnología de informática.

8. Entrenamiento de seguridad y conciencia de amenazas

- Establecer un Programa de concientización contra amenazas.
- Entrenamiento para los empleados sobre seguridad de la cadena de suministros.

PARTE B

ESTÁNDARES ADICIONALES A LOS REQUISITOS MINIMOS DE C-TPAT

1. Legislación: listado de los requisitos legales actualizados y disponibles

2. Sistema de Gestión

- Diagnostico o revisión inicial al estado de la organización.
- Política de Seguridad.
- Los objetivos de seguridad.
- Las responsabilidades y autoridades de todo el personal que afecta la seguridad.
- La Alta Dirección de la Empresa tiene que realizar mínimo, una revisión anual.
- Existir un representante de la dirección.
- El manual de seguridad BASC.
- Ciclo de auditorías internas anualmente.
- Equipo de auditores internos, competente.
- Identificarse y caracterizarse los procesos que realiza la organización.
- Procedimiento de acción correctiva y preventiva.

3. Administración y selección de Personal propio, subcontratado y suministrado

4. Sistema de Seguridad que incluya:

- Jefe o responsable de la seguridad, con funciones debidamente documentadas.
- Un plano con la ubicación de las áreas sensibles de la instalación.
- Un servicio de seguridad propio o contratado con una empresa competente.
- Sistemas adecuados que permitan la comunicación con los supervisores y encargados de seguridad y con las autoridades nacionales y extranjeras.
- Acción de respuesta oportuna y disponible por parte del personal de Seguridad durante 24 horas al día.

- Procedimientos y dispositivos de alerta para la evacuación en caso de amenaza o falla en las medidas de protección.
- Procedimientos para la realización de ejercicios prácticos y simulacros de los planes de protección y de procedimientos de contingencia y emergencia.

Rainforest Alliance



Rainforest Alliance trabaja para conservar la biodiversidad y asegurar medios de vida sostenibles transformando las prácticas de uso de suelo, las prácticas empresariales y el comportamiento de los consumidores. Para lograr un mundo donde las personas y el ambiente prosperen juntos.⁹

La estrategia es creer que la mejor manera de mantener los bosques en pie es asegurando que sean rentables para las empresas y las comunidades. Esto significa ayudar a los productores, encargados forestales y empresas turísticas a recibir mayores beneficios económicos, asegurando que los ecosistemas en y alrededor de sus operaciones estén protegidos y que sus trabajadores estén bien entrenados y disfruten de condiciones seguras, sanidad adecuada, atención en salud y vivienda.

⁹ Rainforest Alliance. (2014). Política de Privacidad. *Transformando las prácticas empresariales*. Recuperado de <http://www.rainforest-alliance.org/es/about/business-practices>

Una vez que las empresas cumplen con ciertas normas ambientales y sociales, las enlazamos con el mercado global, donde la demanda de productos y servicios sostenibles está creciendo.

Rainforest Alliance usa el poder de los mercados para detener los principales impulsores de la deforestación y la destrucción ambiental: la extracción de madera, la expansión agrícola, la ganadería y el turismo. Esta certificación trabaja para asegurar que millones de hectáreas de bosques productivos, fincas, tierras ganaderas y propiedades hoteleras sean manejadas de acuerdo con normas rigurosas de sostenibilidad.

Y al enlazar estas empresas con consumidores conscientes, que identifican sus productos y servicios a través del sello Rainforest Alliance Certified™ y la marca Rainforest Alliance Verified™, demostramos que las prácticas sostenibles pueden ayudar a las empresas a prosperar en la economía moderna.

Rainforest Alliance, también colabora y crea las siguientes actividades como son:

- Manteniendo los bosques de pie.
- Frenando el cambio climático.
- Protegiendo la vida silvestre.
- Aliviando la pobreza.
- Transformando las prácticas empresariales.

Gráfico No. 5

PARTICIPACIÓN DE MERCADO



Fuente: <http://www.rainforest-alliance.org/es/about/business-practices>. Rainforest Alliance.

Hacer negocios como siempre se han hecho ya no es una opción. Para tener éxito a largo plazo, las empresas deben cuidar su reputación, mantener una fuerza laboral segura, saludable y productiva y asegurar que los materiales que necesitan provengan de fuentes sostenibles.

Rainforest Alliance trabaja con empresas, grandes y pequeñas -- desde encargados forestales y agricultores individuales hasta grandes detallistas y supermercados -- ayudándoles a desarrollar e implementar alternativas sostenibles a la destrucción ambiental y a las prácticas laborales no éticas.

En las fincas y tierras forestales con el sello Rainforest Alliance Certified™, la vida silvestre y los ecosistemas son protegidos, los trabajadores reciben salarios decentes, buenas viviendas y atención en salud, además de que sus hijos tienen acceso a la educación.

Rainforest ayuda a las empresas alrededor del mundo a identificar fuentes sostenibles para los materiales que necesitan y a minimizar las interrupciones en sus cadenas de suministro, haciendo posible que les vaya bien al tiempo que hacen el bien.

También capacita a los gerentes y dueños de empresas turísticas para que sus empresas sean más sostenibles, protegiendo los tesoros naturales que atraen a los turistas y contribuyendo a la salud económica de sus comunidades empleando a los residentes locales.

Para asegurar que sea lo más efectivos posible, esta certificación realiza y evalúa regularmente estudios del impacto del trabajo realizado y ajusta un enfoque propio continuamente mediante estudios que revelan sobre cómo se está transformando a las industrias.

MARCO CONCEPTUAL

Glosario de Normas ISO 22000, 28000 y BASC

C-TPAT:

Es una certificación e iniciativa anti-terrorista de la Aduana de Estados Unidos de Norte América que conmina a la industria a tomar medidas conjuntas a fin de evitar que la carga comercial sea contaminada con sustancias ilegales o no manifestadas, tales como armas, drogas o explosivos.

Sistema APPCC o HACCP:

Hazard Analysis Critical Control Points (HACCP), aunque la OMS en sus documentos utiliza APPCC (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control). El HACCP es un sistema preventivo y válido que proporciona confianza en la adecuada gestión de la seguridad de los alimentos como prioridad máxima y permite tanto planificar como evitar los problemas antes de que ocurran.¹⁰

ISO 9001:

La ISO 9001:2008 es la base del sistema de gestión de la calidad ya que es una norma internacional y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

OEA:

Organización de los Estados Americanos

SCS:

Seguridad en la Cadena de Suministros, es parte de la norma ISO 28000

¹⁰ Fuente: <http://www.fao.org/docrep/005/y1579s/y1579s03.htm>

ISO 14001:

La certificación ISO 14001 tiene el propósito de apoyar la aplicación de un plan de manejo ambiental en cualquier organización del sector público o privado. Fue creada por la Organización Internacional para Normalización (International Organization for Standardization - ISO), una red internacional de institutos de normas nacionales que trabajan en alianza con los gobiernos, la industria y representantes de los consumidores.

ISO 17712:

Esta norma dicta los modelos, procesos, requerimientos y pruebas a los que son sometidos los sellos de seguridad y además menciona los correctos procesos, requerimientos y medidas de seguridad de las empresas relacionadas con los sellos.

CBP:

La agencia Aduanas y Protección Fronteriza (Customs and Border Protection) es una agencia federal de aplicación de la ley federal, del Departamento de Seguridad Nacional (Department of Homeland Security=DHS) de Estados Unidos encargado de regular y facilitar el comercio internacional, cobro de aranceles aduaneros y hacer cumplir las normas y reglas de EEUU, incluyendo las leyes de comercio, aduanas e inmigración.

BSC:

Balanced Scorecard es una técnica que ayuda a trasladar la estrategia en acción. El BSC provee a la gerencia de un mapa comprensivo de las operaciones del negocio y una metodología que facilita la comunicación y entendimiento de las metas del negocio y sus estrategias a todos los niveles de la organización.

MARCO LEGAL

REGLAMENTO A LA LEY PARA ESTIMULAR Y COMERCIALIZAR EL BANANO

Decreto Ejecutivo 818

Registro Oficial 499 de 26-jul-2011

Estado: Vigente

PRODUCTORES, COMERCIALIZADORES Y EXPORTADORES DE BANANO¹¹

Art. 4.- Obligaciones del productor.- Son obligaciones del productor las siguientes:

1. Registrarse y actualizar su registro en el Ministerio; actualización que se efectuará desde el período comprendido del 2 de enero hasta el 31 de diciembre de cada cinco años, luego de lo cual se le entregará el certificado correspondiente. En caso de incumplimiento de esta obligación estará impedido de vender su fruta. Los requisitos y el plazo del registro en el Ministerio serán establecidos en el correspondiente instructivo que para el efecto se expedirá.

2. Comunicar al Ministerio, lo siguiente:

2.1 La Transferencia del dominio y/o del usufructo de las plantaciones a terceros.

2.2 El cambio de cultivo agrícola en su plantación bananera diferente al de plátano (barraganete) u otras musáceas afines.

¹¹ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2011). *Reglamento a la Ley para estimular y comercializar el banano*. Recuperado de <http://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/reglamento-a-la-ley-para-estimular-y-comercializar-el-banano.pdf>

3. Cumplir estrictamente con el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero, en lo concerniente a su área.

4. Firmar contratos de compra venta de la fruta con el exportador, cumplir con el mismo y hacerlo cumplir a través de las normas, procedimientos y autoridades competentes.

Art. 5.- Obligaciones del comercializador.- Son obligaciones del Comercializador:

1. Registrarse y actualizar su registro en el Ministerio. Dicho registro tendrá una duración de cinco años; una vez finalizado el plazo tendrá que obligatoriamente actualizarlo. Los requisitos y el plazo del registro en el Ministerio serán establecidos en el correspondiente instructivo que para el efecto se expedirá.

2. Comprar la producción de fruta a los productores registrados, y venderla a los exportadores, mediante la suscripción de contratos de compra venta de fruta.

3. Pagar a cada uno de los productores registrados a través del Sistema de Pagos Interbancario SPI.

4. Presentar el listado de productores con número de inscripción del predio registrado en el Ministerio, a quienes comprará la fruta pagando el precio mínimo de sustentación y estará sujeto a las mismas sanciones impuestas al exportador en caso de no hacerlo.

Art. 6.- Obligaciones del Exportador.- El exportador, sea persona natural y/o persona jurídica, deberá:

1. Registrarse y actualizar dicho registro en el Ministerio; actualización que se efectuará en el período comprendido entre el 1 de septiembre y el 30 de noviembre de cada tres años, luego de lo cual se le entregará el certificado de actualización de su registro. En caso de incumplimiento no podrá comercializar fruta. Los requisitos y el plazo del registro en el Ministerio

serán establecidos en el correspondiente instructivo que para el efecto se expedirá.

2. Rendir caución a favor del Ministerio, tal como lo prescribe la ley.
3. Celebrar contratos de compra de fruta con productores o sus comercializadores, registrados e inscritos en el Ministerio.
4. Pagar a los productores y comercializadores, a través, del Sistema de Pago Interbancario, SPI.
5. Cumplir con el Pago del Precio Mínimo Sustentación al productor.
6. Registrar la marca o la autorización del uso de la marca, con la que se exportarán los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, debiendo actualizar el registro de la marca en el Ministerio, de lo contrario no podrá exportar la fruta.
7. Presentar los planes de embarques provisionales y definitivos al Ministerio en los plazos establecidos en la ley.
8. Presentar los Contratos de Compra venta de fruta suscrito con el comprador internacional (importador) si lo tuviere y/o el compromiso de compra.

El Ministerio, una vez recibida toda la documentación necesaria para el registro, enviará inspectores a cada una de las exportadoras para verificar la información, así como la operatividad de las mismas, para lo cual los inspectores realizarán los informes respectivos sobre dichas visitas.

Los exportadores que comercialicen fruta proveniente de sus propias plantaciones deberán exportarla con el precio mínimo referencial F. O. B. fijado por el Ministerio, de lo contrario no se permitirá la exportación de dicha fruta.

Art. 7.- Autorización de Nuevas Siembras.- El Ministerio autorizará previamente las nuevas siembras, prevaleciendo las zonas de menor desarrollo económico del país, siempre y cuando las condiciones de mercado lo permitan; para lo cual el Ministerio elaborará los instructivos necesarios para dar cumplimiento a la ley.

Queda prohibido realizar nuevas siembras sin haber obtenido la aprobación previa del Ministerio, la transgresión a esta prohibición dará motivo a la aplicación de la sanción contemplada en el artículo 8 de la ley, para lo cual el Ministerio dictará la resolución sancionando al infractor y el productor no podrá comercializar la fruta.

Art. 8.- Prohibición de Compra de Fruta de Nuevas Siembras No Autorizadas.- Quienes incumplan con la disposición del artículo 9 de la ley se les aplicará la multa contemplada en ese artículo y se les prohibirá la exportación de dicha fruta.

CAPÍTULO I

1. PROCESOS DE EXPORTACIÓN Y CONTROL DE CARGA QUE EXISTEN EN EL PUERTO DE GUAYAQUIL

1.1. Procedimientos para Exportar desde Ecuador

1.1.1 Declaración de Exportación:

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita y tramita la exportación.¹²

1.1.2. Documentos a Presentar:

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

1.1.3. Trámite:

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases

¹²

Fuente:http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Procedimientos%20para%20Exportar%20desde%20Ecuador_0.pdf

1.1.4 Fase de Pre-Embarque:

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

1.1.5. Fase Post-Embarque:

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

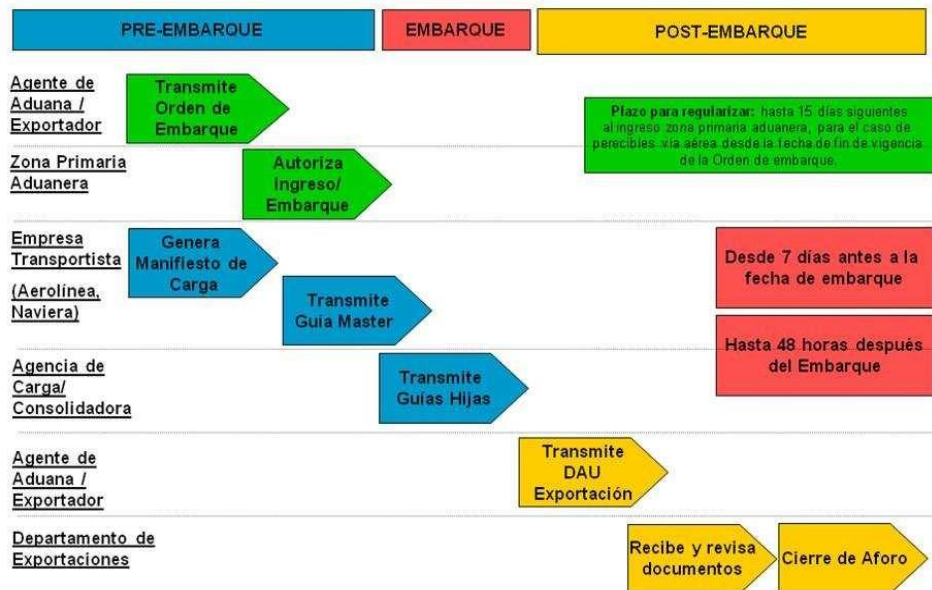
- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

1.1.6. Agente Afianzado de Aduana:

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

Procedimiento Exportaciones



Fuente: http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Procedimientos%20para%20Exportar%20desde%20Ecuador_0.pdf. Procedimiento Exportaciones.

1.2. Requisitos Previos

Registro de Exportadores.- Como requisito previo al inicio del trámite de una importación o exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyente (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de ventas y guías de remisión, constar como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI). La lista blanca se puede consultar en la página web: www.sri.gob.ec.

Adicionalmente deben registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE). Para el efecto, los operadores de comercio exterior (OCE's) deben llenar el formulario de registro de datos en la página web de la CAE:

www.aduana.gob.ec, (opción 'OCE's', Registro de datos), enviarlo y obtener la respuesta de envió exitoso.

Posteriormente, las personas naturales deben presentar: carta en hoja membretada del operador de comercio exterior, dirigida al Gerente General de la CAE, con atención a la Dirección de Atención al Usuario (Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Esmeralda y Tulcán), solicitando el registro y concesión de clave.

Detallando los datos generales del solicitante (nombre completo, número de cédula y de RUC, dirección domiciliaria y domicilio tributario- en caso de contar con varios establecimientos, se deberá indicar las dirección de todos y señalar cuál es el principal): copia a color de la cedula de ciudadanía o del pasaporte en caso de extranjeros; y copia del RUC, debiendo constar en el giro de su negocio la actividad de comercio exterior, para lo cual solicita la clave.

Las sociedades nacionales, además de la carta en hoja membretada, debe presentar: copia notariada del estatuto social de la sociedad, en caso de consorcios, patrimonios autónomos o fideicomisos: copia notariada de la escritura de constitución; copia del nombramiento vigente del representante legal debidamente inscrito en el registro mercantil y en el Ministerio del ramo, en caso de otros tipos de organizaciones sociales que no se constituyan al amparo de la Ley de Compañías; copia a color de la cédula de ciudadanía del representante legal o pasaporte para el caso de extranjeros; y, copia del RUC de la sociedad, debiendo constar en el giro de su negocio la actividad de comercio exterior; para la cual solicita la clave.

1.2.1. Requisitos Específicos

Autorizaciones Previas.- La exportación de ciertos productos requieren autorización previa de las siguientes entidades:

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal.
- Ministerio del Ambiente/ Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para la exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semielaborados.
- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural para la exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional, a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares. Ministerio de Defensa Nacional para la exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar o policial.
- Comisión de Energía Atómica para la exportación de materiales fértiles, fisionables y radioactivos.
- Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para la exportación de sustancias sujetas a fiscalización a favor de instituciones científicas de los sectores públicos y privado, que lo soliciten motivadamente con fines exclusivos a la investigación, experimentación o adiestramientos de personal encargado de control, represión o rehabilitación, así como para insumos componentes, precursores u otros productos químicos específicos, preparados o derivados, previa calificación del exportador.
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para la exportación de animales de compañía.

Certificados Sanitarios.- Adicionalmente se requiere la obtención de, entre otros, los siguientes certificados sanitarios o registros:

- Certificado fitosanitario de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de material vegetal o productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, para fines de propagación.

- Certificado Zoosanitario emitido por Agrocalidad para la exportación de ganado, productos u subproductos de origen animal.
- Certificado ictiosanitario del Instituto Nacional de Pesca (INP) para la exportación de productos acuícolas y pesqueros.
- Registro Sanitario para la exportación de alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutraceuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos u productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos u plaguicidas para uso doméstico e industrial.
- Registro de exportadores de flores y ramas cortadas, plantas, productos vegetales o material vegetal de propagación de especies de plantas ornamentales, en Agrocalidad.
- Marca que garantiza el tratamiento de los embalajes de madera y para los países que lo establezcan como requisito, certificado fitosanitario de Agrocalidad.
- Certificado fitosanitario de Agrocalidad para exportación de maíz duro y soya.
- Certificado fitosanitario de Agrocalidad para exportación de cacao.

Otros Requisitos Previos.- Dependiendo de la clase de producto que se vaya a exportar, se podrá requerir otros requisitos como estos:

- Para calificarse como exportador de banano, las personas naturales o jurídicas, deberán suscribir contratos de compra venta de la fruta con los productores, estipulando de manera expresa el precio de venta del banano, el cual no podrá ser inferior al precio mínimo de sustentación vigente a la fecha de suscripción del contrato. Copia del o los contratos se adjuntarán a la documentación requerida para su calificación.
- Los exportadores o comercializadores, debidamente inscritos con sus marcas registradas legalmente, no podrán comprar la fruta a aquellos productores que tengan contrato firmado y vigente con otras compañías exportadoras o comercializadoras.

- Los exportadores y/o comercializadores de banano deberán utilizar el Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) del Banco Central del Ecuador, a través de las instituciones del sistema financiero, para la liquidación y pago de las cajas de banano adquiridas a los productores de esta fruta.
- Certificado de calidad, otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) para productos ecuatorianos de exportación que deban tener un certificado de conformidad con norma para ingresar a otros países, debido a exigencias de reglamentos técnicos de esos países.

1.2.2 Declaración Aduanera

Declaración Aduanera de Exportación.- El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías con destino al extranjero, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.

En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

Documentos de Acompañamiento.- A la declaración aduanera se acompañarán los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte.
- Factura comercial.
- Certificado de origen cuando proceda.

- Los demás exigibles por las regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) y/o por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), en el ámbito de sus competencias.

Trámite a realizarse.- Presentada la declaración, el distrito aduanero verificará que esta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejará con los documentos de acompañamiento y comprobará el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Si no hay observaciones, se aceptará la declaración fechándola y otorgándole un número de validación para continuar su trámite. Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.

En caso de existir observaciones a la declaración, se devolverá al declarante para que la corrija dentro de los tres días hábiles siguientes. Corregida ésta el distrito la aceptará. Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considerará firme y se sujetará en forma obligatoria al aforo físico. La declaración aduanera no será aceptada por el distrito cuando se presente con borrones, tachones o enmendaduras.

Aforo.- Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercadería.

Participación del Agente de Aduana Obligatorio.- Es obligatoria la intervención del agente de adunas en los despachos de importaciones de mercancías cuyo valor sobrepase los \$ 2000; para los regímenes especiales, salvo los casos que el Directorio de la SENAЕ exceptúe; y, para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público.

1.3. Regímenes Aduaneros de Exportación

A continuación se describen varios regímenes aduaneros que guardan relación con el proceso de exportación:

Exportación a Consumo.- Régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.- Es el Régimen Aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna.

Para acogerse a este régimen, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación, de manera tal que la autoridad aduanera pueda constatar que la mercancía que salió del territorio aduanero es la misma que será reimportada al país.

La reimportación de las mercancías admitidas a este régimen podrá realizarse en cualquier distrito de aduana, y estará exento del cumplimiento de medidas de defensa comercial, así como de la presentación de documentos de control previo y de soporte, a excepción del documento de transporte.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.- Es el Régimen Aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores.

El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo se podrá autorizar para el cumplimiento, en el exterior, de alguno de estos fines:

- a) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento;
- b) La transformación de las mercancías; y,
- c) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble o adaptación a otras mercancías.

Devolución Condicionada de tributos aduaneros (drawback).- Régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos establecidos, en los siguientes casos: las sometidas en el país a un proceso de transformación; las incorporadas a la mercancía; y los envases o acondicionamientos.

Para acogerse a este régimen, el exportador deberá presentar una declaración aduanera simplificada, y como documento de soporte presentará la matriz insumo producto de los bienes de exportación, de conformidad con lo que establezca el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar la devolución de tributos a través de nota de crédito o mediante acreditación bancaria, según lo solicite el exportador, y de acuerdo a los procedimientos específicos dictados para el efecto.

Sin embargo, previo a la devolución, se compensará total o parcialmente las deudas tributarias firmes que el exportador mantuviere con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de acuerdo a las disposiciones que determine el Director General.

Zona Franca.- Régimen liberatorio que, por principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de mercancías libre del pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional. Las mercancías ingresadas a zona franca no están sujetas al control de la administración aduanera.

Las zonas francas son:

- Comerciales, aquellas en las cuales las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino ulterior.
- Industriales, aquellas en las que la mercancía se admiten para someterlas a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento, en espera de su destino ulterior.

Maquila.- Régimen suspensivo del pago de impuestos que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.

1.4. Procesos que Atraviesa la Carga Antes de ser Exportada desde el Puerto de Guayaquil

1.4.1. Exportación:

Para los trámites de Exportación, CGSA exigirá en las ventanillas de atención del Dpto. de Facturación o por correo electrónico la siguiente documentación / información: ¹³

- Número de booking o contenedores a embarcar.
- El pago realizado para el embarque de las mercancías, máximo 12 horas antes del atraque de la nave.

Para trámites con Autorizaciones de la Autoridad Aduanera se verificará que el trámite aduanero correspondiente esté debidamente autorizado. Cabe indicar que las cargas a exportarse pueden tener inspecciones solicitadas por las autoridades competentes:

¹³ CGSA: Contecon Guayaquil S.A.
Fuente: <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Manual-Servicios-2013.pdf>

1.4.2. Inspecciones Solicitadas por la Policía Antinarcóticos (PNA)

Las inspecciones Antinarcóticos Pre-Embarque, se realizan en el muelle previo al embarque, en presencia o no del representante de la agencia naviera.

La PNA deberá proceder con el bloqueo de embarque de la carga en el sistema informático de CGSA, una vez realizado el bloqueo para los casos de las inspecciones debidamente programadas se envía electrónicamente la notificación de la operación al cliente y agencia naviera; para los casos de inspecciones Pre-Embarque únicamente a la agencia naviera.

Una vez finalizada la operación de inspección de la carga por parte de la PNA, es su responsabilidad realizar el desbloqueo de embarque en el sistema informático de CGSA.

1.4.3. Inspecciones Solicitadas por la Autoridad Aduanera

Para inspecciones físicas o por medios no intrusivos (Rayos X) solicitados por la Autoridad Aduanera, se procederá a recibir la notificación formal por parte de esta Entidad, tanto para realizar la operación como para la autorización de embarque de las unidades.

Si las mercancías no han sido inspeccionadas y CGSA no ha recibido la autorización correspondiente por parte de la autoridad, sea de manera electrónica o por escrito formal, las mismas no serán consideradas para el embarque.

1.4.4. Procesos dentro del Puerto de Guayaquil

1.4.4.1. Proceso de Carga

Es el conjunto de actividades que comprende la descarga desde medios de transporte terrestre, recepción, preparación para el embarque, porteo, embarque, estiba y trinca correspondiente a la carga de banano de exportación no movilizada en contenedores.

Relativo a la logística exportadora de banano se establece una operación en base a un proyecto de pre-embarque tendiente a mejorarla operación en los muelles y disminuir los riesgos.

Es así que toda carga pasará por un proceso de almacenaje previo o en su defecto por un proceso de cross docking en la zona de bodegas.

La carga de banano que ingrese a la terminal en cajas, deberá pasar por un servicio de paletizaje, el cual está excluido del servicio de transferencia de carga de banano (gate to ship).

CGSA recibe las órdenes de trabajo diario de parte de los exportadores hasta las 11hrs para embarques que se inician a las 15hrs, 18hrs, y hasta las 15hrs para embarques que se inician a las 08hrs, 13hrs del día siguiente.

1.4.4.2. Consolidación de Banano

El servicio de consolidación de banano consiste en el conjunto de actividades de recepción y llenado de banano en un contenedor de acuerdo a la modalidad solicitada por el cliente, que incluirá la manipulación y porteo de la unidad al lugar de la operación y su posterior traslado al sitio de conexión.

Previo al posicionamiento de la unidad, la naviera respectiva deberá haber asignado un booking al exportador y por ende su cambio de status para exportación o acopio. Debe incluir suficiente personal y equipo (dependiendo de la modalidad) para llenar el contenedor. Una vez llenado, la naviera y/o el exportador cerrará y sellará la unidad con sus propios sellos, luego CGSA colocará su sello.

Todos los sellos (código de barra) serán pistoleados (H/H) para cambiar su status de vacío a full.

1.4.4.3. Traslado

Lleno, cerrado y sellado la unidad es trasladada a los puntos de conexión de energía a la espera de su posterior traslado al buque o para su vaciado (acopio).

En caso el cliente desee cambiar de status de full para exportación a acopio para vaciado, este debe presentar una providencia de la SENA E y con el conocimiento de la PAN.

En caso el cliente desee cambiar de status de full de acopio para full de exportación, la PAN debe ser informada.

Cuando la unidad quede parcialmente llena de un corte a otro, este será sellado por CGSA con un rótulo el cual será roto por el exportador en presencia de CGSA para completar su carga en el corte inmediato posterior.

La programación de este servicio es igual al establecido para embarques bajo cubierta o recepción de fruta en bodegas CGSA.

CAPÍTULO II

2. CAMBIOS Y EVOLUCIÓN EN LA EXPORTACIÓN DE BANANO

2.1. Comienzo del Auge Bananero

Desde 1948 a 1965 comprende el auge bananero. Efectivamente la producción bananera es la que introduce al país dentro de las relaciones capitalistas modernas, así también el pago asalariado a trabajadores campesinos, modalidad que hasta ese entonces en el agro era casi nula; Y en segundo lugar tiene importancia esta etapa económica porque forma parte del periodo Desarrollista.¹⁴

La producción bananera en el país permitió emprender un débil proceso de industrialización orientada por los lineamientos recomendados por la Comisión de Estudios Económicos para América Latina CEPAL, Organismo que institucionalizó en América del Sur el Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones ISI, el cual buscaba eliminar la importación de bienes de consumo e intermedios y erradicar el modelo Agroexportador de productos primarios que desde la independencia lo habíamos venido manteniendo; forzando en lo posible la modernización de la economía a través de la demanda interna para que sea ésta la generadora de una alta capacidad de empleo y valor agregado.

El Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones ISI se basó en la interpretación Latina de la Teoría Modernizadora dominante en el mundo de la Post Guerra, la que sostenía que para alcanzar el desarrollo había que lograr un crecimiento económico sostenido, para lo cual la política del

¹⁴ FAO. (2008). Departamento Económico y Social. Depósito de documentos de la FAO. *La economía mundial del banano 1985-2002*. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/007/y5102s/y5102s04.htm#TopOfPage>

gobierno debía centrar su acción en los sectores de alta productividad como era el caso del sector industrial.

El Modelo de Desarrollo adoptado por el Ecuador desde 1950 acogió las recomendaciones de la CEPAL, en la que se señalaba que el rol central del Estado era la de suministrar servicios públicos, realizar obras de infraestructura y las demás que sean necesarias para crear la superestructura industrial que se consideraba indispensable para el desarrollo.

2.2. Evolución en la Economía

En la evolución de la economía ecuatoriana, las exportaciones de banano tienen un sitio preponderante, en consideración a qué, si bien el Producto Interno Bruto –PIB- cuantifica la riqueza de un país, generada en un determinado espacio de tiempo, es pues, en este contexto donde se debe demostrar el resultado de todo un esfuerzo de producir y exportar, y la exportación de banano observa una curva de crecimiento en el PIB que va del 2,53 % al 6,74 % en 1999.¹⁵

La importancia de nuestra industria bananera se evidencia más, al considerar la desaceleración en el crecimiento del PIB a causa de problemas en la producción y comercialización del petróleo, porque sus ventas y generación de divisas aportan al sostenimiento de la economía nacional. Igualmente y a pesar de que en 1990, por primera se destaca e incluye el rendimiento del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sube la participación del banano y se ubica en el 4,37 %.

Ecuador desde 1952 es el primer exportador de bananos al mundo, con la única excepción de los años 1982 y 1983, cuando por efectos de un fenómeno natural, de El Niño, soportó el arrasamiento de gran parte de sus

¹⁵ PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2013). Exportaciones. *Banano*. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/banano/>

plantaciones, cediéndole este liderazgo a Costa Rica, segundo exportador a nivel mundial; pero en 1984 volvió a ocupar el liderazgo que lo mantiene, gracias a la forma de combinar los recursos de trabajo, técnica, inversión económica, administración y tierra.

El esfuerzo constante de productores y exportadores, por conservar el liderazgo en el mercado internacional del banano, se manifiesta en las iniciativas para ampliar, recuperar y buscar nuevos mercados, lleva a quienes están involucrados en la tarea a definir políticas y delinear estrategias, orientando los canales de distribución para que impulsen estos propósitos de ampliar las ventas de la fruta, como la canasta de los países compradores.

En el período comprendido entre los años 1987 y 2000, el consumo mundial de bananos tuvo un bajo crecimiento, pese a lo cual, las exportaciones de nuestra fruta registraron un repunte, con sustanciales cambios en los tradicionales niveles de exportación, como se desprende de las estadísticas dispersas en publicaciones especializadas, destacando que Ecuador vendió al mundo fruta, en volúmenes por encima de los dos millones de toneladas métricas.

Pero esto no se queda allí, y siguen creciendo las exportaciones de bananos desde Ecuador al mundo, convirtiéndose en el abastecedor de más del 25 por ciento de la demanda internacional, destacándose el año 1997, como el año de record histórico del país con 4 millones 456 mil 200 toneladas métricas, que representan el 39,45 % del consumo mundial y un ingreso en divisas al país, de un mil 327 millones 177 mil dólares, conforme a las estadísticas del Banco Central del Ecuador.

2.3. Evolución de las Exportaciones

2.3.1 Exportaciones del Sector

El monto en valor FOB en dólares de las exportaciones ecuatorianas de Bananas o Plátanos, frescos o secos (Partida 0803) hacia el mundo presenta un crecimiento del 9.79% en el periodo 2007-2012.¹⁶

Tabla No. 1

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO Y PLATANOS VALORES F.O.B. EN MILES USD								
Y PESO EN TONELADAS PERÍODO 2007-2012								
UNIDAD DE MEDIDA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Acumulado 2007-2012	TCPA
F.O.B.	1,302,732	1,640,865	1,995,950	2,033,794	2,247,508	2,078,239	11,299,087.84	9.79%
TONELADAS	5,288,865	5,360,486	5,728,696	5,156,475	5,668,879	5,196,065	32,399,466.01	-0.35%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia comercial e inversiones, PRO ECUADOR.

2.3.2. Exportación por Grupos de Productos

Se detallan las exportaciones por subproductos como cavendish, plantain, las demás bananas frescas, banana orito y bananas o plátanos secos.

¹⁶ PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2013). Exportaciones. *Análisis de Sector de Banano*. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf

Tabla No. 2

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO Y PLÁTANO POR SUBPARTIDAS								
(0803001200) (0803001100) 0803001900) (0803001300) (0803002000) (0803901900) (0803901200)(0803901100)								
PARTIDA	DESCRIPCION	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Acumulado FOB 2007- 2012
08030012 00	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	1,250,94 3	1,578,721	1,919,46 9	1,954,288	2,145,597	1,991,418	10,840,438
08030011 00	BANANAS FRESCAS TIPO «PLANTAIN» (PARA COCCIÓN)	32,616	43,407	61,817	52,591	70,036	65,634	326,100
08030019 00	LAS DEMÁS BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS	18,921	14,103	11,141	22,484	27,137	10,336	104,121
08030013 00	BANANA ORITO (MUSA)	69	4,297	3,228	3,405	3,695	9,963	24,656
08030020 00	BANANAS O PLÁTANOS SECOS	183	337	296	1,025	1,044	889	3,773
	TOTALES:	1,302,73 2	1,640,865	1,995,95 0	2,033,794	2,247,508	2,078,239	11,299,088

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

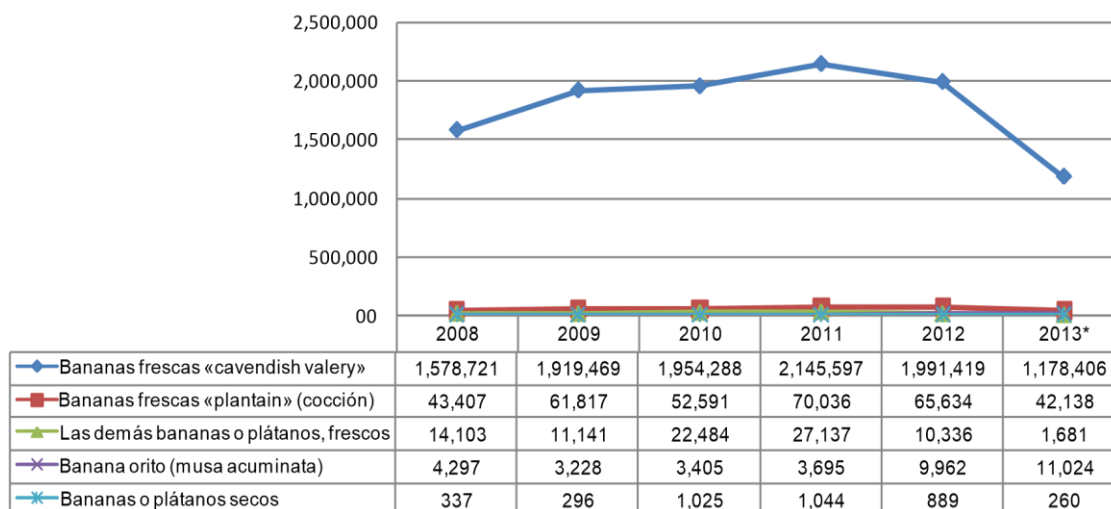
Elaboración: Dirección de Inteligencia comercial e inversiones, PRO ECUADOR.

2.3.3. Exportaciones por Producto

Dentro de las exportaciones de Banano o Plátano, dos partidas arancelarias agrupan los valores más altos: 0803.90.11.00 y 0803.10.10.00 que corresponden a “Banano fresco tipo” “Cavendish Valery” y “Banano fresco tipo plantain” “(plátano para cocción)”

respectivamente. Las tasas de crecimiento promedio anual periodo 2008-2012 fueron de 5.98% y 10,89% respectivamente.¹⁷

Gráfico No. 7
**EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANAS O PLÁTANOS,
 FRESCOS O SECOS (PARTIDA 0803)**
 Valor FOB / Miles USD



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia comercial e inversiones, PRO ECUADOR.

¹⁷ PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2013). Exportaciones. *Análisis de Sector de Banano*. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf

Tabla No. 3

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS (PARTIDA 0803)									
Valor FOB / Miles USD									
PARTIDA	DESCRIPCION	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA 2008- 2012	Part. 2012
0803.90.11.0	Bananas frescas «74avendish valery»	1,578,721	1,919,469	1,954,288	2,145,597	1,991,419	1,178,406	5.98%	95.82%
0803.10.10.0	Bananas frescas «plantain» (cocción)	43,407	61,817	52,591	70,036	65,634	42,138	10.89 %	3.16%
0803.90.19.0	Las demás bananas o plátanos, frescos	14,103	11,141	22,484	27,137	10,336	1,681	- 7.48%	0.50%
0803.90.12.0	Banana orito (musa acuminata)	4,297	3,228	3,405	3,695	9,962	11,024	23.40 %	0.48%
0803.10.20.0	Bananas o plátanos secos	337	296	1,025	1,044	889	260	27.39 %	0.04%
Total exportado		1,640,865	1,995,950	2,033,794	2,247,508	2,078,239	1,233,509	6.09%	100.00 %

*Hasta Junio del 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

2.4. Comportamiento y Tendencias del Mercado

La nueva tendencia en la industria del banano es el surgimiento de normas y etiquetados como Rainforest Alliance, Comercio Justo y la ISO4001.

Los consumidores piden garantías en producción y mercadeo, es decir que consideran aspectos como: Calidad y seguridad del producto, medioambiente, salud y derechos de los trabajos, precios justos al

productor y trazabilidad. De esta manera se lograr ganar la confianza del consumidor.

La demanda de bananos certificados ha venido creciendo (certificación en orgánicos, comercio justo, amigable con el medio ambiente, laboral y social), siendo así que actualmente el banano certificado representa el 15% de las exportaciones mundiales.

En el caso de Suecia el banano orgánico fue introducido en 1994 y representa más de 50% del total en la oferta de fruta orgánica. En los próximos años se espera aumente la participación de mercado de banano certificado de Comercio Justo; actualmente tiene el 7% en Suecia frente a otros países con mayor cuota, como Suiza con 58%, Reino Unido con 30% y Finlandia con 17%.¹⁸

En cuanto a banano fair trade/comercio justo, en el 2011 Holanda importó 13, 467,069 kilos de banana (25,29% más que en el 2010), es decir 1 de cada 10 bananas que ingresó a Holanda se vendió con sello de comercio justo. Esto muestra que todavía existe espacio para aumentar las ventas de comercio justo.

Los principales nichos de mercado que están creciendo son el Fair Trade/Comercio Justo, donde FYFFES (importador líder de frutas tropicales) ha hecho una gran campaña de certificación de plantaciones colombianas, y orgánicos, donde Perú y República Dominicana son los principales abastecedores latinoamericanos.

En relación a otras formas de consumo de banano, una importante es la mezcla de puré de banano con varios productos entre los que se destacan por su volumen e importancia, las mezclas de jugos y los alimentos infantiles como papillas y compotas.

¹⁸ Fuente: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf

En Holanda se comercializa chips de plátano orgánico y convencional, puré de banana, barras energéticas de banana, cereal de plátano, plátano cubierto con chocolate. En cuanto a chips de plátano, también conocidos como kroepoek o kripik se encuentran “plain” o caramelizados y los promocionan como un snack crujiente de fruta. El retorno hacia la agricultura-redescubrimiento de las fincas.

El crecimiento de la escasez de recursos naturales y energías no renovables se ha convertido en un catalizador de cambio radical. Como resultado, los productos agrícolas se encuentran nuevamente en el centro de la conciencia pública, lo que es definitivamente una oportunidad para aquellos países proveedores de productos primarios. De igual manera, este factor hace reflexionar a aquellos países que pueden retornar hacia el sector agrícola, siendo este, en los actuales momentos, un pilar de la economía mundial.

Es precisamente en tiempo de globalización que el sector agrícola local parecería ser la forma más adecuada de estructuración de la actividad económica, es decir que se habla de la posibilidad de regresar a las prácticas ancestrales y que posiblemente la gente vuelva al campo a producir, al ser el sector alimenticio una prioridad para la economía mundial.

2.5. Tecnología e Innovaciones del Sector a Nivel Mundial

La importancia de la industria bananera en la región, hace necesario revisar y modificar el sistema actual de producción de banano con innovaciones tecnológicas que tiendan a reducir la cantidad de agroquímicos utilizados en la producción, que garanticen el incremento y mantenimiento de la salud y calidad de vida de los suelos bananeros, así como reducir los riesgos de contaminación ambiental. Históricamente, las fincas bananeras se establecieron en áreas que sostenían bosques tropicales. En estos ecosistemas naturales las relaciones equilibradas

entre sus componentes producen un sistema eficiente, estable y con una alta capacidad de resistencia al cambio.

El monocultivo y uso intensivo de insumos provocó cambios sustanciales en este ambiente como la disminución de la biodiversidad, la pérdida del recurso suelo por erosión, y desequilibrios entre los componentes químicos, físicos y biológicos de los suelos.

2.6. La Nueva Tendencia en Ecuador

Dada la ubicación geográfica en el Ecuador se tiene la capacidad para producir las variedades como el banano orgánico, el rojo, el seda, oritos (Baby banana), Cavendish, etc. La banana orgánica goza de las certificaciones correspondientes y se encuentra disponible todo el año, es la más cotizada al momento de su venta.

2.6.1. Descripción:

A diferencia del plátano convencional se cultiva sin pesticidas, a base de métodos agrícolas tradicionales con escasos aditivos. La transición de cultivo convencional a orgánico, puede durar de 1 a 3 años por el cambio en manejos agronómicos.

2.6.2. Propiedades:

Tiene elevado valor energético, siendo fuente de vitaminas B y C, como el tomate o la naranja. Su contenido proteico es discreto y la presencia de grasas casi nula. Numerosas son las sales minerales que contiene, entre ellas hierro, fósforo, potasio y calcio. Resulta de mucha ayuda para recuperar fuerzas. Por el potasio es efectivo disminuyendo la hipertensión arterial.

Los plátanos verdes mejoran el tránsito intestinal por su contenido en almidón e hidratos de carbono no asimilables, permite combatir la acidosis, calma los ardores de estómago, es efectivo en el tratamiento de procesos reumáticos, artritis y gota, previene la retención de líquidos y la formación de edemas. Es recomendable en casos de nefritis y cálculos renales.

2.6.3. Exportaciones:

Existe un creciente mercado preferencial hacia los productos orgánicos respecto a los productos convencionales. Todo producto orgánico que se comercialice en el mercado internacional debe ser certificado para poder llevar la palabra “orgánico” o “biológico” en su etiqueta.

Ello garantiza que el producto está libre de contaminantes y que en su proceso productivo no se contaminó el ambiente. Por tanto, el principal valor agregado es la certificación orgánica que controla un manejo orgánico durante todo el proceso.

Se puede exportar: Como Banano Orgánico Fresco (Partida Arancelaria N° 0803.00.12.00).

El productor ecuatoriano debe tener las expectativas por continuar invirtiendo en la producción de bananos orgánicos, así como incursionar en las diferentes variedades que se pueden promover con miras a la exportación. Siempre es importante recalcar el papel fundamental de la calidad y responsabilidad social para que sean las aristas competitivas para la exportación de esta fruta.

2.7 HIPÓTESIS GENERAL

El principal determinante para que los exportadores de banano puedan asegurar su carga es gestionar un mayor control antes de exportar.

2.7.1 Hipótesis Específicas:

- Al identificar las medidas de seguridad necesarias para el traslado de la carga de banano se lograría contribuir a una exportación más segura con la aplicación de controles y procesos de seguridad y calidad.
- La implementación de Normas ISO 22000 y 28000, BASC, Rainforest Alliance, logra una mejora continua al cumplir el objetivo de trasladar la carga reduciendo al mínimo posibles riesgos de contaminación y así generar mayor calidad y seguridad en el producto que será finalmente exportado.

2.8. Variables de Estudio

Tabla No. 4

Variables	Indicadores
Evolución del banano ecuatoriano	Cantidad producida y exportada
Procesos de embarque	Determinado por el Puerto o Aduana
Exigencias de calidad internacional	Certificaciones de calidad o control
Disponibilidad para aceptar normas internacionales	Contratar servicios de seguridad

Elaborado por Autora

CAPÍTULO III

3. MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA EL CONTROL DE CARGA

En la actualidad los exportadores de banano del Ecuador buscan nuevos métodos para proteger su carga y evitar o prevenir una posible contaminación de la misma, es por esto que existen certificaciones y licencias que permiten mejorar los procesos de control de carga antes de ser exportada.

Las medidas que se han tomado en los últimos años por parte de los exportadores, ha sido contratar servicios privados para una mayor protección de su carga. A su vez el Estado Ecuatoriano por medio de entidades como la Aduana del Ecuador y la Policía Nacional Antinarcoóticos hacen énfasis en un constante control, revisión y continuo monitoreo dentro del Puerto de Guayaquil.

Los servicios más comunes que son utilizados para el traslado de la carga hasta el puerto de Guayaquil son realizados por empresas privadas especializadas en seguridad o por parte del exportador como por ejemplo:

- Candados satelitales.
- Monitoreo satelital.
- Inspección con canes K9.
- Inspección por expertos en seguridad.
- Custodia de carga con personal de seguridad.

El exportador también puede proteger el traslado de su carga contratando servicios privados ya que una vez ingresados los camiones al puerto, únicamente el personal autorizado del puerto junto con la Policía Nacional Antinarcoóticos son quienes están encargados para inspeccionar, verificar, sellar y autorizar dicha carga antes de ser llevada a los buques.

A continuación se detalla en que consiste cada sistema de seguridad que actualmente son utilizados por los exportadores de banano.

3.1. SISTEMAS DE SEGURIDAD

3.1.1. Candado Satelital

Este tipo de candado de seguridad es de apertura remota, compacta, resistente y versátil, para todo tipo de contenedores. Puede ser monitoreado en todo momento y reaccionar a tiempo ante cualquier intento de manipulación o robo. El candado satelital posee las siguientes características:¹⁹

- Monitoreo y rastreo de carga.
- Tecnología GSM, GPRS para monitoreo.
- 2 Vías de monitoreo (Software de escritorio y página web).
- Respuesta Armada (fuera de puerto).
- Acero inoxidable 3mm.
- Utiliza tecnología Celular.
- Sensor de desprendimiento.
- Indicador de carga de batería.
- Larga duración de batería.
- Baterías recargables.
- Fácil instalación.
- Aplica sólo para contenedor estándar.
- Forma adecuada para operatividad esperada.
- 2 tecnologías como contingencia en caso que no exista señal celular.

¹⁹ Fuente: <http://www.hunter.com.ec/productos/division-monitoreo/hm-satelital.aspx>.

3.1.2. Monitoreo Satelital

El Monitoreo Satelital es un sistema de ubicación satelital con cobertura mundial, el cual permite monitorear posición, velocidad, rumbos, desvíos de recorridos, violación de zonas restringidas, alertas de emergencias, durante todo el recorrido a través de una computadora vía internet o celular vía SMS.

Los datos de la ubicación son transmitidos por la red de satélites, dicha cobertura supera el 85% de la superficie terrestre. Este sistema está dirigido a embarcaciones marítimas, vehículos que hacen rutas internacionales y que operan en lugares que se encuentran fuera de la cobertura celular.

3.1.3. Inspección con Canes K9

Los canes o K9 forman parte de la Policía Nacional Antinarcóticos (PNA) ya que en conjunto con los uniformados realizan las inspecciones a la carga en el muelle después de que ésta ingresa al puerto, también existen empresas privadas que tienen dicho servicio con perros de igual forma altamente entrenados. Su desempeño se basa en una inspección olfativa donde al detectar cualquier narcótico ellos se sientan frente al objeto en cuestión dando así pauta a la (PNA) realice su inspección manualmente.

Los K9 son altamente entrenados según normas y certificaciones internacionales, pero cuando estos canes forman parte del Ejército o la Policía Nacional, sus entrenamientos son en base a sus propios métodos y normas según sus reglamentos como institución. Las razas más comunes para esta actividad son: Pastor Alemán, Golden Retriever, Labrador, debido a su alto grado de inteligencia característicos de su raza.

En la actualidad los exportadores opinan que no hay suficiente personal antinarcóticos y canes haciendo las inspecciones correspondientes en el Puerto de Guayaquil ya que así habría más seguridad y el tiempo de revisión se reduciría.

Una excelente alternativa a los dispositivos tecnológicos de seguridad como los ya mencionados anteriormente, son estos canes o K9 antinarcóticos ya que los dispositivos de seguridad o inclusive la PNA encargados de dichas inspecciones podrían fallar o no alcanzar a inspeccionar toda la carga en sí, es por esto que estos canes son de extrema importancia al detectar los narcóticos que contaminan la carga gracias a su agudo olfato y gran destreza.

3.1.4. Inspección por Expertos en Seguridad

Como es lo habitual, las empresas privadas son contratadas por los exportadores que desean darle una protección extra a su carga, aparte de los controles que realiza el puerto en sí, ya que es responsabilidad del exportador proteger la integridad de su carga antes de que ésta llegue al puerto.

Dichas empresas ofrecen diferentes tipos de servicios a los exportadores como son:

- Seguridad Física.
- Seguridad Empresarial.
- Verificaciones de Antecedentes Personales.
- Investigaciones Especiales (Prueba con Polígrafo).
- Estudios de Seguridad (Expertos Retirados).
- Asesorías.
- Protección VIP.

A la vez, este servicio es proporcionado por parte de expertos retirados que son contratados como parte del proceso de protección de carga, sean estos ex miembros u Oficiales de la Armada del Ecuador, Policía Nacional, Fuerza Naval, Cuerpo de Bomberos, etc. Dichos expertos han sido entrenados y se han especializado en este tipo de operaciones cuya misión es analizar, detectar y reportar al exportador cualquier anomalía presentada durante el proceso de embarque de la carga que será transportada en

camiones o contenedores hasta el puerto. Como ya fue descrito anteriormente, El Puerto de Guayaquil cuenta con su propio personal y protocolo de inspección previamente mencionado en el Capítulo I.

3.1.5. Custodia de Carga con Personal de Seguridad

Las empresas de seguridad privada proveen el servicio con personal de seguridad en según sea el caso brindan al exportador de banano diferentes alternativas de protección a su carga como son:

- Asesoría en Seguridad Industrial.
- Seguridad en Puertos Embarcaciones y Buques.
- Custodia.
- Control y Seguimiento de Contenedores.
- Programas de Responsabilidad.
- Investigaciones Personales.
- Diagnósticos.
- Estudios e Inspecciones de Seguridad.

Todos estos procesos y servicios son garantizados por empresas privadas de seguridad que cuentan con certificaciones internacionales como ISO 9001 Y BASC entre otras.

El servicio de custodia con personal de seguridad consiste en un seguimiento físico que se da por medio de vehículos como motos o carros que acompañan al camión o contenedor desde su origen de salida de la carga hasta su llegada al puerto donde culmina su servicio de custodia.

Una vez más, este servicio o tipo de protección extra que adquiere el exportador de banano no garantiza la No contaminación de su carga pero a la vez, sirve de prevención para que esto no ocurra fácilmente por no haber tomado medidas precautelarias con anticipación.

3.1.6. Costos para la Seguridad de Carga

De acuerdo con lo ya investigado como los métodos más comunes utilizados por los exportadores para la seguridad de carga, a continuación se detalla los valores de dichos servicios que existen actualmente en el mercado.

Tabla No. 5

Servicios Particulares	Observación	Precios Locales
Candado Satelital	Alquiler por un año	\$3,000.00
Monitoreo Satelital	Servicio mensual	\$1,200.00
Inspección K9	Por cada carga	\$100.00
Expertos en Seguridad	Por hora	\$290.00
Custodia de Seguridad	Por cada recorrido	\$850.00
	total	\$5,440.00

Elaborado por Autora

Los precios por los servicios detallados en la tabla anterior ya incluyen IVA, algunas empresas privadas hacen un contrato anual o mensual por sus servicios según sus propios reglamentos como empresa. Existen exportadores que solo utilizan uno o dos tipos de seguridad al mismo tiempo, de forma mensual o esporádica según sean las necesidades de proteger su carga.

No todos los exportadores están dispuestos a invertir aún más por cada carga de banano ya que esto a la vez representa un gasto extra o mayor al ya invertido por cada contenedor que se enviará al exterior, es por esto que, los exportadores pueden llegar a ser más vulnerables a la contaminación de su carga por la falta de inversión en la seguridad, como por ejemplo al momento de trasladar la carga hasta el puerto puede contaminarse con cualquier tipo de narcótico.

Recordemos que, aun cuando existen los servicios de seguridad tanto privados como portuarios, nada asegura que la carga de banano a exportarse nunca será contaminada en cualquier momento de su manipulación, pero estas medidas de seguridad son Formas Preventivas para el exportador que esté dispuesto a cumplir más allá de las normas internacionales y nacionales para obtener una mayor protección y cobertura para su carga.

3.2. EVOLUCIÓN DEL PUERTO DE GUAYAQUIL

El Puerto de Guayaquil tuvo que pasar por muchos cambios en las últimas décadas para poder cumplir con las normas internacionales y así adaptarse a las nuevas demandas del comercio internacional.²⁰

3.2.1. Desarrollo y Modernización del Puerto

Desde su creación en 1958, durante 54 años el Puerto Marítimo de Guayaquil ha pasado por procesos de desarrollo de modernización y tecnológicos que lo han llevado a estas ubicaciones mundial y regional. En 1963 se convirtió en un puerto internacional. Después de eso se ha ido desarrollando de acuerdo a la tecnología de la época.

En 1993 el Gobierno estableció la Ley de Modernización que consistió en dar facilidad para que haya un mejor manejo expedito y ágil del comercio exterior con la participación de la empresa privada, de ahí nace la participación de este sector hacia el Puerto Marítimo, explicó el vicealmirante Milton Lalama Fernández, director ejecutivo de la Cámara Marítima del Ecuador (Camae).

²⁰ ANDES. (2012, 24 septiembre). Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. *Puerto Marítimo de Guayaquil ubicado en el puesto 86 a nivel mundial por movimiento de contenedores*. Recuperado de <http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/6751.html>

En 1998 comienza la creación de los puertos privados Trinipuerto, Banapuerto, Fertisa, Puerto Hondo, entre otros. También, en este año Autoridad Portuaria concesiona a Andipuerto.

Lalama, 2012. *“Esto dinamizó el avance y desarrollo del sector portuario del país, y lógicamente las importaciones y exportaciones fueron creciendo”*.

La Autoridad Portuaria de Guayaquil actúa como controlador de las concesionarias Andipuerto y Contecon que se encargan de las operaciones del Puerto.

Jairala, 2012. *“Contecon es el terminal multipropósito que se encarga de los contenedores, y Andipuerto presta servicio público de almacenaje de granos y carga al granel”*.

3.2.2. Llegada de CONTECON S.A.

A partir del 2007 empieza a operar la concesionaria Contecon Guayaquil S.A., una empresa subsidiaria de International Container Terminal, INC (ICTSI), que está a cargo del manejo y operaciones de contenedores y terminales multipropósito del Puerto Libertador Simón Bolívar.

El contrato fue estipulado por 20 años de concesión, de los cuales han transcurrido cinco y ha sido evidente la especialidad de la empresa en el manejo de la carga, lo que ha permitido que el Puerto de Guayaquil tenga un ranking importante a nivel de Latinoamérica, incluso dentro de las estadísticas de la CEPAL.

“En realidad, con la concesión del Puerto Marítimo tuvimos otra época más dinamizada, porque es una empresa que vino hacer sus inversiones y ellos tienen que recuperarlas a través de este negocio”, dijo el Directivo de Camae.

Durante los primeros cinco años de operaciones se presentó un período de ajustes y aplicación de nuevos procesos y tecnologías, indicó el gerente general de Contecon.

3.2.3. Dinamización Portuaria

Muñoz, 2012. *“En los primeros cinco años de concesión, Contecon ha invertido más de 250 millones de dólares en equipos e infraestructura”*.

Al finalizar la concesión pasarán a manos del Estado ecuatoriano. Los montos mayores han servido para adquirir cinco grúas pórtico post panamax, tres grúas móviles de contenedores, 23 grúas de patio tipo RTG, construcción y reforzamiento de más de mil metros de muelles, reforzamiento de 20 hectáreas de patios, alrededor de 3.500 tomas reefer (para mantener la línea de frío), entre otros, explicó.

La eficiencia en el Puerto Marítimo de Guayaquil ha favorecido la seguridad, los tiempos y la logística de los usuarios que utilizan el Puerto para la transferencia de sus cargas.

En la actualidad una carga puede ser retirada del Puerto en aproximadamente una hora treinta minutos en promedio, teniendo como meta seguir con la reducción de esos tiempos. Con la llegada de los nuevos equipos y la finalización de obras de ampliación se espera reducir estos tiempos de entrega a un máximo de 60 minutos. Antes de la concesión esos tiempos podían alcanzar hasta 8 horas.

Muñoz, 2012. *“La inversión realizada en el período, ha permitido acompañar el crecimiento económico del país, y las contraprestaciones pagadas al Estado ascienden a 140 millones de dólares”*.

En una semana llegan al Puerto Marítimo de Guayaquil alrededor de 10 a 12 barcos de todo el mundo, que traen cargas de 300 a 700 contenedores, y salen con más de 1000.

3.2.4. Incremento de Exportaciones

Las condiciones del comercio mundial permitieron un incremento importante en el volumen de carga movilizada entre los años anteriores y actuales. Uno de los principales productos de exportación es el banano que ahora sale al exterior en contenedores.

La mayor cantidad de productos que se exportan por el Puerto de Guayaquil son el banano y sus derivados, plátano, camarones y langostinos, madera, cacao, pesca, café, moluscos, metales y algunos productos adicionales, galletas, llantas, artículos de cerámica, son algunos rubros que se destinan a mercados de Europa, Estados Unidos y América Latina.

Los barcos que ingresan para poder llevar esa carga contenerizada, ha sido un logro importante, producto de un desafío que se generó en el comercio exterior, y de ahí la necesidad de prepararnos como puerto para poder enfrentar este reto.

En Guayaquil se mueve absolutamente todo tipo de carga, sin perjuicio que en otros puertos como el de Manta, Esmeraldas o Puerto Bolívar reciban igual carga diversa.

3.2.5. Proyectos en Desarrollo de Autoridad Portuaria

Dentro del proceso de modernización y operatividad, la APG tiene como proyecto emblemático el estacionamiento de vehículos pesados que se construye en un área de 31.654,91 metros cuadrados en las avenidas 25 de Julio y Cacique Tomalá.

Jairala, 2012. *“El costo de esta obra que está en ejecución asciende a USD 4´000.000 y estará lista en febrero del 2013, para que los 700 vehículos que ingresan y salen del puerto tengan un lugar técnicamente diseñado para su estacionamiento”*.

La zona desarrollo logístico, que se pretende levantar en algunos terrenos de propiedad de la APG, es considerado por la Gerencia de la APG como fundamental, para lo cual se contrató una consultaría que establecerá el mecanismo ideal para desarrollar una sede con fines logísticos.

3.2.6. Dragado del Puerto

A la Cámara Marítima le preocupa el dragado de acceso al Puerto Marítimo de Guayaquil. Lalama, 2012. *“porque estamos limitados al ingreso de buques de 9.75 metros, más de eso ya no pueden entrar”*.

Tomó en cuenta que en el primer trimestre del 2014 se abre la nueva infraestructura del Canal de Panamá, que implicará buques más grandes y con mayores cargas. Por eso, se deben de preocupar de preparar al puerto en ese sentido, agregó.

La APG es la responsable de mantener el dragado del canal de acceso al Puerto de Guayaquil, para que permita la navegabilidad de los buques, explicó el Gerente de Portuaria.

Pero, hay limitaciones de calado en algunas partes del canal, porque la velocidad en la sedimentación obstaculiza el mayor ingreso de barcos de alto calado. El tema está en discusión y aún no ha definido la profundidad a la que se debería mantener el canal de acceso.

3.2.7. Seguridad

La seguridad del Puerto está garantizada por Contecon, que cuenta con un sistema altamente moderno desde el ingreso del personal hasta la carga almacenada. En los terrenos de la APG está la Policía Antinarcoóticos que junto a sus canes hallan sustancias ilícitas en las cargas que van al exterior.

El control y verificación de todo lo que significa mercancía ilícita o tipo de sustancias estupefacientes, psicotrópicas, le compete a la Policía Antinarcoóticos. Además Contecon tiene un sistema de seguridad con estándares internacionales. Contecon cuenta con seis certificaciones ISO, así como las licencias de manejo ambiental exigidas.

La Autoridad Portuaria, adscrita al Ministerio de Transporte, tiene como meta avanzar en las fortalezas del puerto, para lograrlo ya se trabaja en un sistema de control de tráfico marítimo moderno, de primer mundo y de última tecnología que permita potencializarlo y ubicarlo mejor en los ranking internacionales.

3.3. METODOLOGÍA

3.3.1. Diseño Metodológico

La investigación es de carácter descriptivo, el diseño a considerar es cualitativo. Respecto al ámbito espacial se ubica en Guayaquil. La población considerada para esta investigación son los exportadores de banano en Guayaquil, a continuación se efectúa la comparación.

3.3.2. Método

Se aplicarán el siguiente método:

3.3.3. DEDUCTIVO que nos permitirá determinar la accesibilidad de los exportadores de banano que optan por cumplir normas o procesos para asegurar su carga de posibles contaminaciones.

3.3.4. TÉCNICAS

La técnica a utilizar en la presente investigación es una ENTREVISTA que nos permite obtener información sobre los criterios personales de los exportadores y sus tendencias para lograr una exportación más segura.

3.3.5. Instrumentos de la investigación

El instrumento que se utilizará para ésta investigación es:

- Entrevista.

3.3.6. Diseño de la Investigación

1. Elaborar y aplicar las preguntas de la entrevista.
2. Analizar la información obtenida.

De acuerdo con la página web de AEBE, en Ecuador existen 30 exportadores registrados en esta organización, de los cuales solo 7 accedieron a participar en la entrevista y fueron considerados como la población de esta investigación.

En donde:

N = Población

n = Muestra

E = Porcentaje de error $(0.05)^2$

$$n = \frac{N}{(E)^2(N-1) + 1}$$

$$n = \frac{7}{(0.05)^2 (7-1) + 1}$$

$$n = \frac{7}{(0.0025) (6) + 1}$$

$$n = 6.8$$

Así también, se seleccionó los niveles de conocimiento sobre normas internacionales para confirmar la aceptación de dichas normas por parte de cada exportador entrevistado. El tipo de muestra fue estratificada: diferenciando tipos de exportadores orgánicos y convencionales.

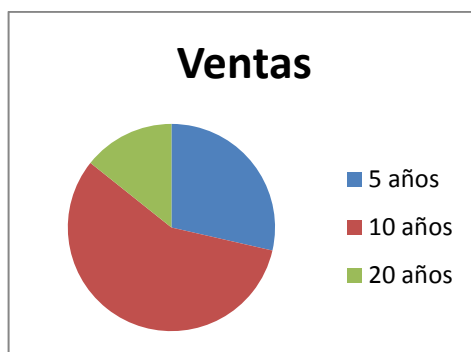
La información de carácter secundario, fueron obtenidas de las estadísticas sobre exportadores de banano convencional, años que lleva exportando en el mercado internacional, aplicaciones de normas internacionales y aspectos de seguridad o medidas tomadas al momento de trasladar la carga que será exportada.

3.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

A continuación se ilustra los resultados de la entrevista realizada a los exportadores de banano que brindaron sus opiniones personales en cuanto a las actuales normas de seguridad para la carga que se dan hasta el Puerto de Guayaquil.

3.4.1 ENTREVISTA REALIZADA A EXPORTADORES DE BANANO

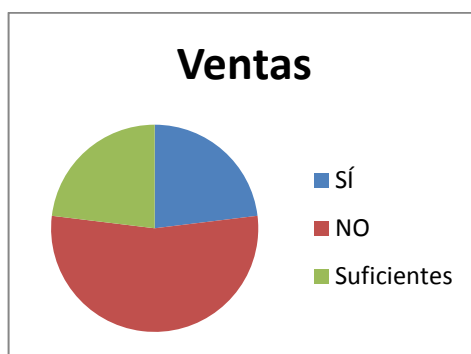
1.- ¿Cuántos años lleva exportando banano?



Análisis

4 de cada 7 Exportadores llevan más de 10 años exportando banano Cavendish.

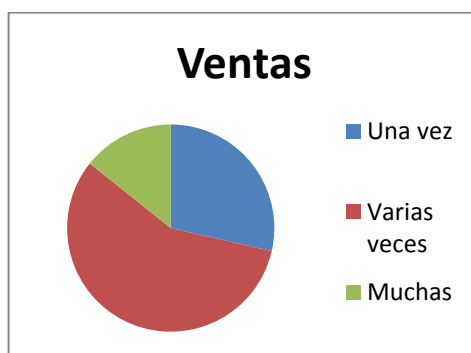
2.- ¿Cree usted que son suficientes los procesos de control que existen actualmente en el puerto de Guayaquil?



Análisis

3 de cada 7 Exportadores creen que los procesos de control que existen actualmente en el puerto de Guayaquil son suficientes. Ellos están conformes la cantidad de controles que existe actualmente.

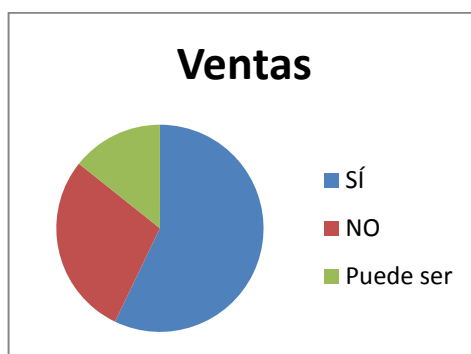
3.- ¿Ha tenido alguna vez inconvenientes con la seguridad de su carga al momento de traslado o revisión?



Análisis

3 de cada 7 Exportadores han tenido inconvenientes con la seguridad de su carga. Los exportadores indicaron que han pasado por falsas alarmas que aún así son considerables de riesgo.

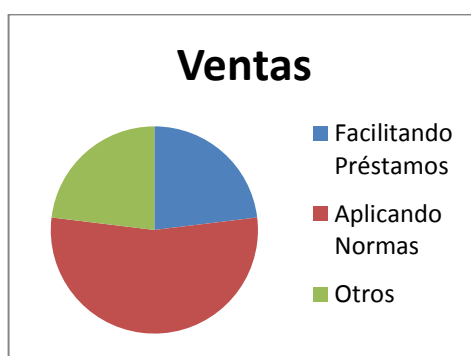
4.- ¿Desearía contratar un servicio público o privado para mayor control de su carga al momento de trasladarla hasta el puerto?



Análisis

4 de cada 7 Exportadores desean contratar un servicio extra sea público o privado para la seguridad de su carga. La mayoría opta por un servicio electrónico, como son candados satelitales para los contenedores.

5.- ¿Cómo cree usted que el Gobierno podría ayudar a los exportadores para evitar problemas de inseguridad, como lo es la contaminación de carga?

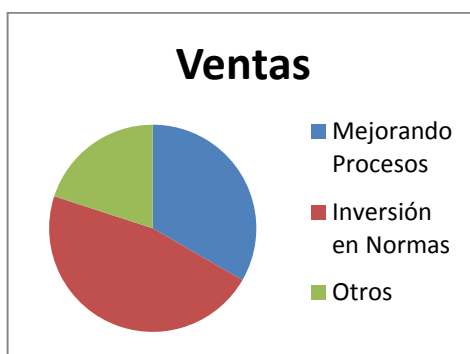


Análisis

3 de cada 7 Exportadores escogió la opción:

(Facilitando Préstamos de Inversión sobre normas de control). Ayudando con talleres para nuevos exportadores y facilitando préstamos o inversión.

6.- ¿Qué medidas ha tomado en los últimos años para controlar o proteger sus exportaciones?

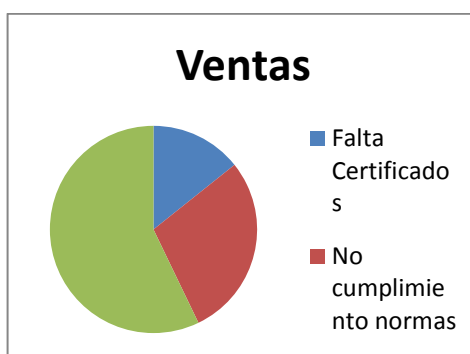


Análisis

5 de cada 7 Exportadores escogieron la opción:

(Mejorando procesos). Ahorrando costos, mejorando el proceso de recolección y empaque del banano.

7.- ¿Cuáles son los retos o desafíos más frecuentes que tiene que enfrentar al exportar al exterior?

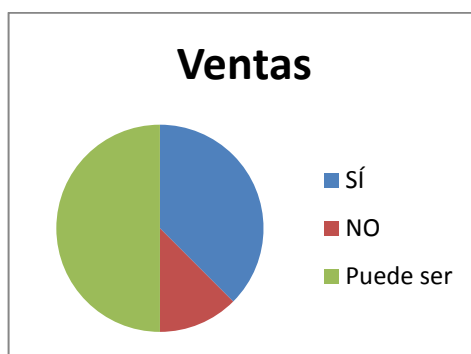


Análisis

4 de cada 7 Exportadores escogieron la opción:

(Falta de Capacidad para Cumplir los Pedidos). Hay ocasiones donde se pierden clientes e inmediatamente hay que buscar nuevos mercados para no desperdiciar la carga que se va a exportada.

8.- ¿Cree usted en las alianzas entre exportadores nacionales para aumentar el rendimiento en el mercado extranjero?

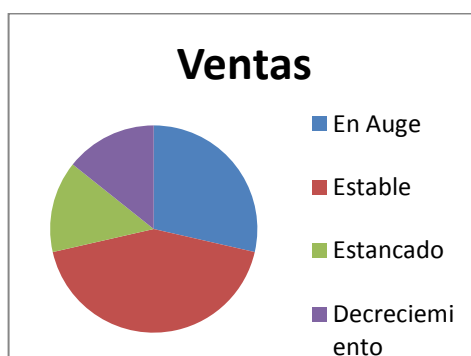


Análisis

3 de cada 7 Exportadores escogieron la opción:

(Puede ser). En ocasiones puede existir competencia desleal entre exportadores, por eso las alianzas entre ellos no se consideran.

9.- ¿Cómo visualiza el sector bananero del Ecuador en los próximos diez años?



Análisis

4 de cada 7 Exportadores escogieron la opción:

(Estable). Algunos exportadores piensan que el banano se mantendrá a flote pero tampoco estará en crecimiento, ya que hay mucha competencia y nuevas tendencias en el mercado internacional.

CONCLUSIÓN

De acuerdo con esta investigación, existen varias formas de llevar un mejor control en el área de carga durante el traslado y exportación de la carga ya sea por medio de la supervisión de entidades reguladoras sean estas privadas o públicas.

Una forma eficaz de evaluar procesos de seguridad, son las certificaciones internacionales de comercio como ISO, BASC, Rainforest Alliance, entre otras. Estas proponen reformas a los procesos de control y calidad para mayor seguridad y confianza al país exportador.

El Gobierno del Ecuador planea nuevas estrategias de mercado tanto para el sector agrícola como exportador y así fomentar un comercio más seguro ya que esto representaría al país una gran alternativa en el mercado externo, para no depender tanto de la explotación del petróleo.

Por medio de esta investigación se encontró que el método de seguridad más utilizado y conocido entre los exportadores es el monitoreo satelital de contenedores, ya que estos dispositivos de rastreo, supervisan toda la ruta por la cual se transporta la carga, desde su origen de producción hasta su llegada al puerto de Guayaquil ya que dentro del puerto, este cuenta con sus propios procesos internos de seguridad.

En conclusión, Ecuador no es el único país exportador de banano así como tampoco el único que atraviesa problemas de contaminación de carga ya sea en banano, otras frutas y/o productos de exportación, es por esto que es necesaria una colaboración integral entre sectores tanto privados como públicos para garantizar una mayor confianza al país que desee importar nuestro banano nacional.

RECOMENDACIONES

De acuerdo con esta investigación, se puede recomendar utilizar las nuevas reformas y medidas de seguridad que influyen en gran parte en la exportación del banano ecuatoriano, el cual necesita un continuo control tanto aduanero como empresarial bajo un sistema de logística y seguridad portuaria para disminuir riesgos de posible contaminación de carga.

En la actualidad existen medidas de seguridad tanto de parte del exportador como del puerto marítimo de Guayaquil, los cuales consisten en procesos de calidad, control, supervisión, aprobación, certificados de funcionamiento, etc. Estos a su vez pasan por un constante proceso como formularios e impuestos aduaneros que dan validez a cada contenedor que sale del puerto.

Cada vez son mayores los riesgos que tienen que atravesar los exportadores más allá de la competencia internacional, se requiere mejorar la calidad para lograr mejores resultados de exportación y así abarcar más espacio en el mercado internacional.

Se recomienda a los exportadores de banano invertir más en la seguridad de su carga y esta medida deje de ser vista como un costo en sí sino más bien en una inversión a largo plazo, aunque algunos exportadores aseguran que ahí no radica el problema sino más bien en los controles dentro del Puerto en sí, porque no abastecen a inspeccionar todos los contenedores que pasan diariamente antes de ser embarcados.

BIBLIOGRAFÍA

- Caballero, Selene. (2012). Aprendiendo Más. Informativo Marítimo Portuario. *Tendencia a la contenerización de la carga*. Recuperado de <http://www.camae.org/files/Informar/A%C3%B1o%202013/Abril/Aprendiendo%20mas/Aprendiendo%20mas.pdf>
- Peña, Antonio. (2006). Teorías Explicativas de las Disparidades Económicas Especiales. *Teoría de la Base de Exportación*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/arps/1i.htm>
- Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio Guayaquil. (2012, 13 julio). *Reglamento para la Aplicación de la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado*. Recuperado de <http://www.camaradecomercioamericana.org/ecuatoriana/leyes/>
- Ecuador Inmediato. (2013, 3 mayo). El periódico instantáneo del Ecuador. *AEBE cree que los controladores del MAGAP evitarán competencia desleal en exportadores de banano*. Recuperado de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=196261&umt=aebe_cree_que_controles_del_magap_evitaran_competencia_desleal_en_exportadores_banano
- El Comercio. (2013, 9 julio). Control ambiental en las bananeras. *Proceso de Empaque de Banano*. Recuperado de http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Bananeras-Control-ambiental-bananeras-banano-ambiente_0_930506965.html

El Comercio. (2013, 9 julio). *Control aduanero a presuntas falsas exportaciones afecta a aduaneros*. Recuperado de http://www.elcomercio.ec/negocios/Bananeros-aduana-exportaciones-problemas-Ecuador_0_952704948.html

El Universo. (2013, 21 agosto). *Exportadores de banano piden revisión de precio*.

Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/05/16/nota/930771/exportadores-banano-piden-revision-precio>

El Universo. (2013, 16 julio). *Aduana descarta impacto en exportación bananera*.

Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/16/nota/1169811/aduana-descarta-impacto-exportacion-bananera>

FAO. (2008). Departamento Económico y Social. Depósito de documentos de la FAO. *La economía mundial del banano 1985-2002*.

Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/007/y5102s/y5102s04.htm#TopOfPage>

Fresh Plaza. (2013, 11 julio). Noticias del sector de frutas y verduras. *El gobierno podría eliminar impuestos al banano de exportación*.

Recuperado de <http://www.freshplaza.es/article/74767/Ecuador-El-gobierno-podr%C3%ADa-eliminar-impuestos-al-banano-de-exportaci%C3%B3n>

Hoy. (2013, 30 mayo). *Los bananeros tendrán un salario básico y afiliación al IESS*

Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/los-bananeros-tendran-un-salario-basico-y-afiliacion-al-iess-582389.html>

Hoy. (2013, 11 mayo). Los camiones con más vida útil por resolución. *Resolución tomada por la agencia nacional de tránsito.*

Recuperado de

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/los-camiones-con-mas-vida-util-por-resolucion-580938.html>

Kelber, Eduardo. (2013). Informativo Marítimo Portuario Cámara Marítima del Ecuador. Dole Fresh Fruit International. *Mejores prácticas de manejo en la cadena de frío del banano.*

Recuperado de

<http://www.camae.org/files/Informar/A%C3%B1o%202013/Febrero/Aprendiendo%20mas/Aprendiendo%20mas.pdf>

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2011).

Acuerdo Ministerial No. 281. Recuperado de

http://servicios.agricultura.gob.ec/mag01/pdfs/aministerial/2011_281_01.pdf

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2011). *Reglamento a la Ley para estimular y comercializar el banano.*

Recuperado de

<http://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/reglamento-a-la-ley-para-estimular-y-comercializar-el-banano.pdf>

Padilla, Luis. (2012, 9 octubre). Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. *Ecuador cuadruplica sus exportaciones en los últimos 10 años.* Recuperado de

<http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/6247.html>

PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2013). Exportaciones. *Banano.* Recuperado de

<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/banano/>

- PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2013). Exportaciones. *Análisis de Sector de Banano*. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf
- PRO ECUADOR Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones. (2013). *Régimen Laboral*. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/regimen-laboral/>
- Samaniego, Dianly. (2013, 2 marzo). Comunidad de Comercio Exterior en Ecuador. *Escaneo de los contenedores servirá para agilizar el Comercio Exterior*. Recuperado de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/el-escaneo-de-los-contenedores-servir-para-agilizar-el-comercio>
- Serrano, Omar. (2013, 28 marzo). Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. *Resumen de noticias sobre Seguridad Social*. Recuperado de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=19&art=12385>
- Vásquez, Jefferson. (2013, 28 abril). Comunidad de Comercio Exterior en Ecuador. *Banano Ecuatoriano*. Recuperado de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/banano-ecuatoriano>
- Rainforest Alliance. (2014). Política de Privacidad. *Transformando las prácticas empresariales*. Recuperado de <http://www.rainforest-alliance.org/es/about/business-practices>

ISO 28000. (2012). Asesoría, Formación & Sistemas de Gestión. *ISO 28000 Seguridad para la Cadena de Suministro*. Recuperado de <http://www.normas-iso.com/2012/iso-28000>

AEBE. (2013, 07 noviembre). Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. Historia del banano. *Las ventajas de Ecuador*. Recuperado de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=46>

ANDES. (2012, 24 septiembre). Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. *Puerto Marítimo de Guayaquil ubicado en el puesto 86 a nivel mundial por movimiento de contenedores*. Recuperado de <http://www.andes.info.ec/es/econom%C3%ADa/6751.html>

ANEXOS

Nombre de la Empresa:

Nombre:

Cargo:

Tipo de Banano a Exportar:

1.- ¿Cuántos años lleva exportando banano?

5 años o más_

10 años o más_

20 años o más_

2.- ¿Cree usted que son suficientes los procesos de control que existen actualmente en el puerto de Guayaquil?

No_

Sí_

Suficientes_

3.- ¿Ha tenido alguna vez inconvenientes con la seguridad de su carga al momento de traslado o revisión?

Una vez_

Varias veces_

Muchas_

4.- ¿Desearía contratar un servicio público o privado para mayor control de su carga al momento de trasladarla hasta el puerto?

No_

Sí_

Puede ser_

5.- ¿Cómo cree usted que el Gobierno podría ayudar a los exportadores para evitar problemas de inseguridad, como lo es la contaminación de carga?

Estableciendo Aplicación Obligatoria de Normas con la ISO 28000 y otras_

Facilitando Préstamos de Inversión sobre normas de control_

Otros, Especifique:

6.- ¿Qué medidas ha tomado en los últimos años para controlar o proteger sus exportaciones?

Inversión en normas tipo ISO u otras_

Mejorando procesos_

Otros, Especifique:

7.- ¿Cuáles son los retos o desafíos más frecuentes que tiene que enfrentar al exportar al exterior?

Falta de certificados internacionales para sus productos emitidos por normas ISO_

No cumplir con procesos de manufactura o manipulación que exigen sus clientes_

Falta de Capacidad para Cumplir los Pedidos_

Otros, Especifique:

8.- ¿Cree usted en las alianzas entre exportadores nacionales para aumentar el rendimiento en el mercado extranjero?

No_

Sí_

Puede ser_

9.- ¿Cómo visualiza el sector bananero del Ecuador en los próximos diez años?

En auge o crecimiento_

Estable_

Estancado_

Decrecimiento_

Razones:

CANDADOS SATELITALES PARA CONTENEDORES



OTROS DISPOSITIVOS DE RASTREO



K-9 ANTINARCÓTICOS

