



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE EMPRESARIALES
CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONES BILINGÜE**

**TÍTULO:
INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**

**AUTOR:
Pesantes Paredes Diego**

**TEMA:
Análisis del marco legal del banano y su impacto en las
exportaciones**

**TUTOR:
Saltos Orrala Miguel Ángel**

**Guayaquil, Ecuador
2014**



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

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Diego Pesantes Paredes, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe.**

TUTOR

Miguel Ángel Saltos Orrala

REVISOR(ES)

Ing. Claudio Viteri

DIRECTOR DE LA CARRERA

Mgs. Teresa Alcívar Avilés

Guayaquil, a los 04 del mes de Noviembre del año 2014



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

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Diego Pesantes Paredes

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación Análisis del marco legal del banano y su impacto en las exportaciones previa a la obtención del Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 04 del mes de Noviembre del año 2014

Diego Pesantes Paredes



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

AUTORIZACIÓN

Yo, Diego Pesantes Paredes

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Análisis del marco legal del banano y su impacto en las exportaciones, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 04 del mes de Noviembre del año 2014

Diego Pesantes Paredes

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Empresariales, Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, Carrera de Comercio Exterior, por haber sido una fuente de conocimientos que me ha permitido alcanzar mi carrera profesional.

Un sincero reconocimiento también a nuestros profesores quienes con sus valiosos aportes, ayudaron a la culminación de este trabajo.

Diego Pesantes Paredes

DEDICATORIA

Yo dedico este paso constante y firme de mi carrera profesional a mis padres, personas que siempre están dispuestos a darme su apoyo.

A mis familiares, en especial a mi abuela que siempre me ha ayudado a conseguir mis objetivos.

Por los amigos y compañeros que han estado directa o indirectamente mostrándome a través de sus logros y fracasos que debemos perseverar.

Diego Pesantes Paredes

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Miguel Ángel Saltos Orrala
PROFESOR GUÍA O TUTOR

Ing. Claudio Viteri
REVISOR



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE EMPRESARIALES
CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE**

CALIFICACIÓN

**Miguel Ángel Saltos Orrala
PROFESOR GUÍA O TUTOR**

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	4
1. EL OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.2. LOS OBJETIVOS.....	4
1.2.1. OBJETIVO GENERAL.....	4
1.2.2. LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
1.3. LA JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4. LOS ALCANCES Y LAS LIMITACIONES	6
1.4.1. LOS ALCANCES	6
1.4.2. LAS LIMITACIONES	6
CAPITULO II	7
2. EL MARCO TEÓRICO	7
2.1. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL BANANO.....	7
EL BANANO EN EL AUGE.....	8
EL BANANO Y SU DESARROLLO DESPUES DEL BOOM PETROLERO	13
LA DELIMITACIÓN ESPACIO-TEMPORAL	19
2.2. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION	20
DE LAS LEYES Y SUS REGLAMENTOS	22
DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO	29
COMPETIDORES.....	38
DEL COMERCIO Y SUS CONTROLES	43
ESTADO DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL	57

ENTORNO INTERNO.....	57
ENTORNO EXTERNO	60
CAPITULO III	67
3. LA METODOLOGIA	67
3.1. EL TIPO DE INVESTIGACIÓN	67
EL ENFOQUE DE LA INVESTIGACION	67
3.2. LAS FUENTES DE INFORMACION	67
3.3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO	69
CONCLUSIONES	79
RECOMENDACIONES	83
ANEXOS	87
BIBLIOGRAFÍA.....	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 : Relación en cantidad de cajas año	16
Tabla 2 : Relación en cantidades monetarias	32
Tabla 3 : Mercados importadores para un producto exportado por Ecuador	33
Tabla 4 : Importadores para un producto exportado por Perú	35
Tabla 5 : Principales Países Importadores desde Filipinas.....	39
Tabla 6 : Análisis exportación Filipinas VS Ecuador	40
Tabla 7 : Importadores desde Guatemala.....	41
Tabla 8 : Importadores desde Costa Rica.....	41
Tabla 9 : Importadores desde Colombia	42
Tabla 10 : Exportaciones de cajas por exportadora.....	69
Tabla 11 : Resumen Balanza Comercial del Banano.....	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Exportaciones de Banano 1964	11
Gráfico 2 Participación en el mercado año 1966-1973.....	12
Gráfico 3 Principales Países Exportadores.....	30
Gráfico 4 Clasificación de las especies de Banano y Plátano	36
Gráfico 5 Exportaciones Mensuales de Banano	37
Gráfico 6 Precios Mínimos Referenciales 2014	44
Gráfico 7 Precios Mínimos Referenciales 2013	44
Gráfico 8 Precios Mínimos Referenciales 2012	45
Gráfico 9 Precios Mínimos Referenciales 2011	46
Gráfico 10 Estructura Productiva del Banano	57
Gráfico 11 Curva de Merma Bananera	64
Gráfico 12 Exportaciones UBESA 2012-2013.....	70
Gráfico 13 Exportaciones REYBANPAC 2012-2013.....	71
Gráfico 14 Exportaciones ECUAGREEN PRODEX 2012-2013.....	72
Gráfico 15 Exportaciones SOPRISA 2012-2013.....	73
Gráfico 16 Exportaciones SOPRISA 2012-2013.....	74

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Volumen de desperdicio de banano	65
------------------------------------------------------	----

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 : PORTADA LEY DE BANANO	87
ANEXO 2 : LEY DE BANANO.....	88
ANEXO 3: LEY DE BANANO.....	89
ANEXO 4: LEY DE BANANO.....	90
ANEXO 5: LEY DE BANANO.....	91
ANEXO 6: LEY DE BANANO.....	92
ANEXO 7 : ACUERDO MINISTERIAL 524	93
ANEXO 8 : ACUERDO MINISTERIAL 524	94
ANEXO 9 : ACUERDO MINISTERIAL 524	95
ANEXO 10 : ACUERDO MINISTERIAL 524	96
ANEXO 11 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	97
ANEXO 12 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	98
ANEXO 13 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	99
ANEXO 14 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	100
ANEXO 15 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	101
ANEXO 16 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	102
ANEXO 17 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	103
ANEXO 18 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	104
ANEXO 19 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	105
ANEXO 20 : REGLAMENTO PARA LA LEY DE BANANO	106
ANEXO 21 : PLAN DE EMBARQUE PROVISIONAL	107
ANEXO 22 : PLAN DE EMBARQUE DEFINITIVO.....	108

RESUMEN

Esta investigación propone dar a conocer que el Ecuador siendo el mayor exportador de banano en el mundo tiene serios conflictos de políticas internas que regulan el sector para que exista un comercio justo entre los actores involucrados y en consecuencia, esto se presume ser la causa efecto por la cual se está perdiendo mercado frente a otros países en el mismo sector. Las entidades que se crearon para realizar regulaciones y promover el sector curiosamente se han mal transformado en entes de control riguroso impugnando sanciones perjudiciales a los solicitantes de requisitos para poder exportar, cuando el fin es promover el intercambio comercial entre los países buscando un equilibrio económico y bienestar de la nación utilizando los recursos más favorables como lo es en el Ecuador la producción de banano que goza de una sostenida época de producción durante todo el año. En el proyecto inicialmente se desea identificar las causas que están originando la baja de la venta del banano ecuatoriano en el mercado extranjero y finalmente se presenta un plan de acción que permitiría eliminar las deficiencias y mejorar la eficacia.

PALABRAS CLAVES:

BANANO - CONTROL DE CALIDAD BANANO - PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN - GESTIÓN DE EMPRESAS – MEMORIAS DEL
BANANO - ECUADOR

ABSTRACT

This research aims to show that Ecuador, the largest banana exporter in the world has serious internal conflicts to regulate the industry to ensure a fair trade between the actors involved. As a result it is assumed that Ecuador has lost market and has lowered its sales while competing countries have increased.

The public entities that were created to make regulations and promote the sector have curiously become ill strictly controlled entities challenging harmful penalties to exporters when the aim is to promote trade between the countries seeking economic stability and welfare of the nation using the most competitive resources such as banana production in Ecuador, fruit which has a production period all year.

The project initially want to identify the causes that are resulting in the decline in sales of Ecuadorian bananas in the overseas market and finally an action plan that would eliminate gaps and improve the efficiency of the industry is presented.

INTRODUCCIÓN

El banano, una fruta de consumo masivo a nivel global al alcance de todo bolsillo inclusive para que un niño se nutra de gran cantidad de proteínas.

Separando el petróleo, esta es la fuente primaria para la economía del país la cual ha logrado inclusive que el elocuente nombre de la patria sea conocido primordialmente por aquellos que dedican sus vidas al comercio de alimentos mayormente de frutas y legumbres por ser el país de mayor exportación de esta variedad. Su venta es considerable desde casi todo supermercado hasta en las pequeñas tiendas de abarrotes de las ciudades principalmente en los países donde se cultiva. Para el país es una constante actividad generadora de divisas si del mercado internacional se trata pero, para el giro económico interno del país este representa negocios interrelacionados que sustentan la economía de más de un millón y medio de familias. La comercialización de esta fruta se queda mayormente en el mercado interno y es muy poco lo que se logra sacar, aunque la demanda extranjera por el banano ecuatoriano es considerable y llega a ocupar el 30% de las importaciones mundiales dando el lugar número uno como exportadores de esta variedad en el mundo.

El primer capítulo de esta investigación pretende mostrar al lector el tema de la investigación, que sea atraído a la lectura y obtenga una clara explicación a través de la justificación planteada para la realización de este proyecto, guiándolo a través de la persecución de los objetivos específicos como las dificultades internas del país, controversias para la regularización del sector y oportunidades de crecimiento, la información es recopilada de forma directa de entidades que dedican sus recursos en el sector y son permanentemente activos en el negocio del banano, todo dentro de un espacio y tiempo determinado.

En el segundo capítulo se podrá estudiar el marco teórico, los antecedentes y una breve compilación de su historia en el país que contenga información relevante y objetiva para el desarrollo del proyecto, como eventos o acciones por ejemplo el gobierno ha tomado varias medidas para precautelar el buen orden en este sector implementando regulaciones y permanentes controles para el respeto de las leyes laborales de los productores y trabajadores del sector debido a que se dan muchos inconvenientes en cuanto al pago justo de la fruta a los productores pero a su vez los exportadores se mantienen en que es lo correcto, esta situación pone en riesgo al sector, y por ende es un factor que le obliga al gobierno a mediar parte de estas decisiones puesto que el producto influye en la economía de la nación, entre las regulaciones que se aplican por el gobierno se encuentran, verificación de estatus fitosanitario en Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD), entidad que verifica si existen requisitos fitosanitarios en el país de destino, en el caso de no existir, deberán establecer un estatus fitosanitario, la obtención del título de propiedad de la marca en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), registro de inscripción de exportador en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) donde se debe entregar solicitud dirigida al MAGAP, el registro de contrato con productores y/o comercializadores en MAGAP misma que también se debe entregar con solicitud dirigida al MAGAP.

En el tercer capítulo se pretende dar a conocer el ambiente del sector en una visión interna del país y otra externa en su relación con el mundo, como el negocio bananero tiene una cadena de procesos extensa la cual ha servido quizá de modo indirecto para que muchas familias se lucren de esta actividad siendo varias de estas diferentes etapas de su cadena de valor los transportes, las verificadoras, los estibadores, las cartoneras, fábricas de plásticos, fungicidas, etc.

El sector bananero ha mostrado una considerable baja de participación en el mercado en la cantidad de cajas enviadas al exterior durante el año 2012 y

un poco se incrementa en el 2013, esto se debe también a que estos controles que se ejercen para regularizar las operaciones más que todo en el ámbito del pago y protección al productor, como consecuencia de verificar un solo lado de la moneda las exportadoras se ven perjudicadas y pareciera se esté ejerciendo una especie de control restrictivo, en el cual si el exportador incumple alguna de las normas establecidas internamente no puede exportar, atrasando sus pedidos del exterior lo que genera en cualquier negocio molestias al cliente por demora en la entrega de lo solicitado y se puede perder oportunidades de negocios que en muchos casos no se recuperan.

El MAGAP tiene varios requerimientos específicos como el tema de los contratos, también se encuentra el asunto de las garantías, estas consisten en poner un respaldo económico como exportador al MAGAP para poder exportar, la distribución de un cupo de exportación el cual consiste en predecir lo que se va a mandar fuera del país para pedir autorización, entre otros que serán estudiados en la investigación.

Los mercados con los que más ha negociado Ecuador el banano son Rusia, países de la Unión Europea como Alemania, Bélgica, Ucrania, Italia, etc. países como Estados Unidos de América del Norte en Norte América y Chile de Sudamérica. Cada uno de estos países se ven afectados por diplomacias y negociaciones políticas y económicas entre los países o bloques comerciales que favorecen o encarecen la oferta dentro de sus territorios.

Posterior al estudio y desarrollo del proyecto se obtendrán las conclusiones y recomendaciones encontradas de cómo mejorar y obtener mayores resultados.

CAPITULO I

1. EL OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto a investigar se titula:

“Análisis del marco legal del banano y su impacto en las exportaciones”

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador tras realizar varios cambios y creaciones de reglamentos para controlar local o internamente la compra-venta de fruta entre productor y exportador, experimentó quizá como efecto colateral, una situación de declive en sus exportaciones que sobrepaso las 20 millones de cajas. Sera esta cifra alarmante a causa de una reducción simultanea de las exportaciones mundiales de esta fruta o quizá estas reglas del juego señalan no ser las correctas para el sector. Productores y exportadores al parecer no acuerdan que el precio de compra-venta debe ser fijo durante todo el año y estar obligados por un contrato que causa perdida cuando pudiesen vender con mayores beneficios.

1.2. LOS OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar si los parámetros establecidos en la ley han ocasionado una reducción en las exportaciones del banano, consecuentemente los ingresos de divisas al país y la pérdida de mercado internacional del sector bananero ecuatoriano.

1.2.2. LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.- Buscar si existen dificultades internas por la ley que estimula y controla la producción y comercialización de banano del país al momento de enviar fruta al exterior.
- 2.- Analizar comparativamente las estadísticas de las exportaciones de los años 2011 a Julio del 2013 y su relación con los últimos acuerdos, reglamentos y demás normativas complementarias.
- 3.- Proponer estrategias para recuperar y elevar el nivel de exportaciones abriendo viejos y nuevos mercados.

1.3. LA JUSTIFICACIÓN

La industria bananera por muchos años en el país le ha generado ingresos representativos que han sido canalizados por los diferentes gobiernos de turno para el desarrollo del país, además de otorgarle un puesto en el mercado mundial como el país con el nivel de exportación más alto en el mundo de este producto y de una excelente calidad por su sabor y textura.

El Ecuador en el mercado internacional con una trazabilidad de más de 50 años exportando banano y teniendo la mayor cantidad de producto exportado en comparación con los países competidores como Colombia, Perú y países de Centroamérica en el banano independiente de su variedad. Éste fruto por ser de gran impacto en la economía del Ecuador se ha considerado hacer un estudio de factores que hayan causado una reducción considerable de las cantidades de cajas vendidas en el año 2012 en comparación del 2011.

El sector bananero en el Ecuador es regulado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) quienes deben asegurar que toda venta local se encuentre legalmente sustentada en documentación y los involucrados tengan sus papeles jurídicos en orden y hacer cumplir lo establecido en la Ley.

Este proyecto pretende además de la búsqueda de lo que pudiese ser el motivo de la baja en las exportaciones, brindar ideas que pudiesen servir como mejoras que eviten una continua reducción en la cantidad de cajas que se envían al exterior las cuales generan ganancias al país y su población. Posiblemente esto se esté causando por el modo de aplicación de la ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano.

1.4. LOS ALCANCES Y LAS LIMITACIONES

1.4.1. LOS ALCANCES

En el desarrollo de este proyecto se basará en los datos de las exportaciones de banano ecuatoriano destinado a la exportación, así como en los reglamentos que se encontraban en vigencia, tendrá como parámetro de tiempo del año 2011 a julio del 2013.

1.4.2. LAS LIMITACIONES

En el desarrollo de la investigación se presentan limitaciones al acceso de información de montos recaudados por multas al sector bananero, las fuentes bibliográficas físicas son de escasos ejemplares impresos, lo cual se solventa con anuncios en revistas de análisis de expertos en el área.

CAPITULO II

2. EL MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL BANANO

El banano tiene una trascendental importancia por el aporte económico que le general al Ecuador. Otorgándole la debida importancia que tiene el banano en las divisas del país, este es la segunda fuente de ingresos contando que la primera es por la extracción del crudo de petróleo, constituyéndose este en un elemento clave de la economía ecuatoriana.

Según las estadísticas más antiguas que se pueden encontrar, se conoce que el Ecuador empezó como país exportador de banano en el año 1910 del cual se informa exportó 71 617 racimos de más de 95 libras. Como se aprecia en la historia el banano ecuatoriano tiene ya una trazabilidad de más de 100 años, el Estado Ecuatoriano ha intervenido en la actividad bananera desde que inicia el cultivo en gran escala y pudo suplir mayores requerimientos de su fruta. (Eco Arroba Salvador, 2010)

El país inicia la verdadera comercialización bananera cuando entra en la década de 1950, pero existen registros de que en la Provincia de El Oro ya había tenido en marcha la producción desde 1925 comercializando hacia los mercados de Perú y Chile de los cuales en la actualidad se mantiene este comercio con Chile, ya que Perú se volvió competidor vecino de la fruta.

En los primeros años del comercio del banano no se contaban con muchas de las estructuras que facilitan el comercio hoy en día como lo son las vías de comunicación entre las provincias y cantones más aun con vías de excelente estado, esto constituía un riesgo para el sector ya que al no disponer de estas carreteras, lo poco que se recolectaba venia de fincas procedentes de cultivos de carácter doméstico y el modo de transporte se lo realizaba en acémilas hasta las estaciones ferroviarias y por vía fluvial hasta los puertos de embarque, puesto que antes se embarcaban los racimos

directamente en los espacios asignados por los dueños de los buques, esto era comúnmente en las partes elevadas bajo techo la mayor parte, uno de los problemas que se daban por estar afuera era la pérdida por robo en los diferentes puertos, de modo que algunas de las exportadoras que estaban en ese tiempo negociaban sus racimos con las mismas navieras. (Larrea maldonado, 2008)

Sin embargo el Ecuador ostentó una posición de liderazgo en el mercado internacional, llegando a representar la cuarta parte del total del volumen comercializado. El crecimiento vertiginoso de la producción y exportación bananera se explica por las altas ventajas competitivas que ofreció el país frente a Centroamérica cuando se presenciaba el mal de Panamá y de huracanes causaron estragos en las plantaciones de estas zonas. En el Ecuador la incidencia de las plagas y enfermedades sea incipiente por el bajo desarrollo de la producción, y el clima es mucho más benigno.

Las ventajas naturales que ofreció el Ecuador se fortalecieron con la intervención del Estado con medidas que apoyaban la actividad privada. El impulso más importante fue seguramente la construcción vial y portuaria necesaria para transportar un producto rápidamente perecedero.

Se construyeron grandes vías de comunicación que unían las zonas bananeras que inicialmente estaban aisladas, como el caso de carreteras Santo Domingo – Quevedo; Santo Domingo – Esmeraldas; Duran – Tambo; Boliche – Naranjal – Machala, y unas tantas carreteras más de segundo orden que poco a poco fueron formando la gran red vial que actualmente tiene el Ecuador a lo largo de la costa, donde se encuentran sembradas las plantaciones de banano. (Larrea maldonado, 2008)

EL BANANO EN EL AUGE

El Ecuador se había caracterizado por su débil producción industrial y su demora para realizar importaciones en productos sustitutos alcanzando apenas simples resultados. Fueron a estas razones que desde sus inicios se han enviado al extranjero mercancía en su forma primaria es decir sin transformación alguna. Previa a esta inesperada situación del banano primero llegó pero no dejando una fuerte presencia el boom cacaotero desde 1860 hasta 1920 y suspendidos en crisis el país despegó con el auge bananero en 1948 a 1965 que cambio la situación económica del país, causando una etapa de modernización en la sociedad ecuatoriana, de tal modo el estado intervino en esta industria con visión de grandeza otorgando créditos para la producción a los medianos y grandes productores a través del banco Nacional del Fomento, sumando a esto se realizado a través del banco la creación de mejores infraestructuras viales por donde se realizaba el comercio de esta fruta y de la unidad portuaria para facilitar el ejercicio del comercio internacional así sería más rápido y a menor costo. Se produjo una migración masiva entre las regiones del país siendo las personas de la Sierra quienes dejaran sus localidades para situarse en zonas costeras creando aceleradas urbanizaciones y fortalecimiento del Estado, aun en 1947 el banano no era más que un fruto de carácter marginal para las exportaciones del Ecuador alcanzado apenas un pequeño nivel del total de exportaciones.

La relevancia que el país encontró en la época del auge fue claramente el ingreso al comercio internacional que sería el comienzo de nuevas relaciones comerciales con diversos países, entre estos se encontraba Estados Unidos quién ya tenía introducido el producto por la grande empresa productora y comercializadora Standard Fruit Company que empezó sus negocios desde 1899 inclusive contaba con una gran vía logística a base de ferrocarril en Centro América, Europa era otro de sus mercados objetivos a los cuales también se lograron abrir las negociaciones pues justo para los países de Centro América en esta época sufrieron de acontecimientos de huracanes, plagas y enfermedades que devastaron sus plantaciones de banano dando paso libre al banano Ecuatoriano y aunque su recuperación no demoro

muchos años el sabor y calidad de la fruta ecuatoriana asentó su presencia y demanda de más mercados. (Larrea maldonado, 2008)

Antes de la segunda guerra mundial los mercados que demandaban este producto eran únicamente abastecidos por las grandes transnacionales United Fruit y Standar Fruit desde Guatemala, Costa Rica, Honduras y Panamá, además de filiales donde habían invertido capital en México, Nicaragua, Cuba, República Dominicana, Haití y Belice pero en 1948 la participación del Ecuador después de la segunda guerra mundial surgió y reemplazo la productividad que pertenecía a estas filiales de las transnacionales enviando fruta pero no disminuyo aun la participación de los países donde estaban las oficinas matriz de estas debido a que su fruta se vendía a través de sus colonias de Centro América y el Caribe.

Para 1964 Ecuador ya poseía la mayor cantidad de fruta exportada en el mercado internacional con el 25% de la demanda, luego ventajosamente aparece el “mal de Panamá” (Hongo *Fusarium oxysporum* que ataca las raíces de algunas variedades de banano) etapa donde la exportación de la fruta se redujo a nivel mundial pero siendo en Ecuador de leve presencia y daños, la Standar Fruit ya tenía tierras con plantaciones de banano en Ecuador sin cultivar. La Standar Fruit introdujo la variedad Cavendish que era resistente a las enfermedades de Centro América y se adaptaba a las etapas ecológicas, posterior a que ellos empezaran a distribuirla en el mercado internacional fue aceptada y sujeta a demanda, en Ecuador surgieron nuevos productores ocupando territorios vírgenes apoyados con recursos provenientes del Banco Nacional de Fomento, estos eran mayormente independientes y no se debían a las transnacionales. (Sylva Charvet, 2008)

Gráfico 1

Exportaciones de Banano 1964

(MILLONES DE CAJAS O SU EQUIVALENTE EN RACIMOS)

EMPRESA	NACIONALIDAD	EXPORTACIONES (millones cajas)	% DEL TOTAL	% ACUMULADO
Estándar Fruit Exportadora Bananera	E.U.	11,3	16,6	16,6
Noboa S.A.	Ecuador	10,8	15,9	32,5
United Fruit Co.	E.U.	9,8	14,4	46,9
Ubesa	Alemania Occ.	9,1	13,4	60,3
Exportadores de Fruta del Ecuador	Alemania Occ.	7,6	11,2	71,5
Bananas S.A.	E.U.	5,5	8,1	79,6
Agrícola San Vicente	Ecuador	3,6	5,3	84,9
Frutera Sudamericana	Chile	3,2	4,7	89,6
Otras 23 empresas		7,1	10,4	100
Total		68	100	

Fuentes: Levie, op.cit., FAO, La Economía mundial...

Elaborado por: FAO

En esta época las exportaciones no se realizaban en cajas con marcas ni tenían distinciones de mayor problema, esto fue hasta agosto de 1962 donde Ecuador inició las exportaciones de banano en cajas de cartón, como resultado positivo las compañías exportadoras institucionalizaron sus marcas, se crearon empacadoras de banano, fabricas para papel Kraft, un control más efectivo para el cobro de los impuestos de exportación e incautación de divisas, por la facilidad de establecer exactamente el peso de la exportación. (Cevallos, 2009)

Como se observa en la Gráfico 1 se detalla los nombres de las exportadoras que son claramente las transnacionales quienes tienen el mayor número de las exportaciones pues por su economía logran atraer bastantes productores independientes, fuera de todas las variables dadas como las plagas que azotaron los sembríos de los países de América Central en el Ecuador se produjo este crecimiento económico por cambios que se dieron en sus políticas de manejo interno y sus salarios también influyeron pues eran

menores a los de otros países, además existía el libre comercio donde los exportadores ejercían un mayor control de los precios que pagaban a los productores manteniendo el costo bajo, sin embargo las transnacionales fueron quienes más ventajas obtuvieron pues su ingreso al país para la inversión fue mínimo.

Las transnacionales aprovecharon las mejoras que el Estado realizó en las vías y las infraestructuras portuarias especialmente en el puerto de Guayaquil donde podían realizar empleos regulares de grandes buques y así utilizar economías de escala, cosa que para productores pequeños o independientes no era posible obtener.

Gráfico 2

Participación en el mercado año 1966 hasta 1973

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES TRANSNACIONALES EN EL MERCADO MUNDIAL DEL BANANO 1966-1973 (MILLONES EN CAJAS)

AÑO	United Brands	Standar Fruit	Del Monte	Total	% del comercio mundial
1966	93,1	33,6	3	129,7	47,2
1967	98,8	34,7	1,9	135,4	47,6
1968	103	42,1	1,7	146,8	49,3
1969	101,8	45,3	4,8	151,9	49,6
1970	97,1	48,6	9,8	155,5	50,1
1971	107,6	57,7	13,5	178,8	52,7
1972	106,9	63,3	19,3	189,5	54
1973	96,5	74,9	29,2	200,6	57,8

Fuente: Ellis, op. Cit., p. 314

Elaborado por: autor

Los avances tecnológicos que poseían las grandes transnacionales dejaban de lado a los pequeños productores ecuatorianos además de sus dominios en el cultivo de la fruta tecnificado aprovechando al máximo la capacidad productiva de la tierra, sin embargo cuando se encontraban las embarcaciones de ellos en puertos destino la fruta ecuatoriana tenía un precio más barato que las de ellos y eso mantenía como elección la fruta

ecuatoriana. Seguido de esta gran evolución en la industria del banano se presentaron años de estancamiento que duraron hasta 1972 donde empieza el boom petrolero y este mejora la situación nuevamente, el banano ya ejerce gran efecto en la economía del país y representa una imagen internacional del Ecuador, en 1990 se dispara el nivel de las exportaciones a cantidades que superaban los 520 millones según datos del Banco Central del Ecuador. El banano se convirtió en el objeto que unía los diferentes aspectos de la economía y lo continúa siendo en la actualidad pero ya en un menor nivel debido a la diversificación que se ha logrado obtener a lo largo de los años pero siguen siendo mayormente productos primarios donde debemos después obtener por medio de las importaciones los productos terminados que tienen los países desarrollados. (Sociedade Brasileira de Fruticultura, 2011)

EL BANANO Y SU DESARROLLO DESPUES DEL BOOM PETROLERO

En la época donde se produjo el boom petrolero o también conocido como bonanza petrolera fue para el país un momento de grandes expectativas donde el aumento del capital se presentó de manera inmediata, se dieron un conjunto de sucesos donde la venta de este producto tenía un valor exorbitante generando divisas cuantiosas pero que solo duran por un corto plazo, aquí empieza mayormente el endeudamiento de la nación su incremento al PIB, el banano por su lado era constante y cuando los problemas de la producción de petróleo llegaron y se desaceleraba el crecimiento del PIB es hasta 1990 que cambia la situación y la participación del banano sube. Fue desde este año en que el Ecuador incremento su volumen en toneladas métricas vendidas generando ingresos sustanciales, aun así fue posterior en 1997 cuando la fruta del banano arroja unos asombrosos resultados exportándose 4 millones 456 mil 200 toneladas métricas que representaron el 39% del consumo mundial de banano. (Arteaga Garcia , 2000)

EVENTOS DE IMPORTANCIA

La creación de la ley para estimular y controlar la producción y comercialización de banano ha sido controversial desde su misma existencia, se han presentado alegaciones como las de quien fue presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil el Sr. Alberto Maspons quien en su momento dijo:

“La aprobación de la ley del banano por parte del Congreso Nacional ha significado un retroceso en las reglas de juego del comercio exterior ecuatoriano. El problema del banano no se debió haber tratado mediante una ley que fije precios, por lo que esa fijación de precios es antijurídica ya que va en contra del Código Civil, el Código Penal, la nueva Ley de Comercio Exterior e Inversiones y el Art. 53 del protocolo de adhesión del Ecuador a la Organización Mundial de Comercio (OMC), por el cual país se comprometió a que los únicos productos de comercio exterior que estarían sujetos a regulaciones serían los fármacos.” (Maspons, 1997)

Se dio presencia inclusive un veto parcial de la ley de banano por quien fue Presidente de la República del Ecuador el Sr. Fabián Alarcón pues el sector bananero la consideró como atentatoria a la competitividad y libre comercio. (BCE, Banco Central del Ecuador, 1997) lo cual quizá pudiese haber influido en las exportaciones de ese año.

Llegaron con los nuevos años las nuevas ideas de ejercer controles para recaudar fondos que servirían para el crecimiento prolífero del sector, ayudando a los pequeños productores, desde el 9 de Septiembre de 1992 se presentó por primera ocasión la idea de la creación de una organización que serviría para establecer políticas y normas sobre producción y comercialización interna y externa e industrialización y control del banano, esta fue aprobada en el año de 1998 el 29 de Diciembre por el entonces

Presidente de la Republica el Sr. Jamil Mahuad que a su vez bajo el decreto ejecutivo N° 439 publicado en el Registro Oficial N° 97 suprime el programa PNB y lo sustituye el Instituto Ecuatoriano del Banano (INEBAN). (BCE, CREAN INSTITUTO ECUATORIANO DE BANANO EN REEMPLAZO DEL PNB, 1998)

En la actualidad el negocio del banano continúa dominado por las grandes transnacionales pero se ha partido la torta en muchos fragmentos en donde pequeñas organizaciones de campesinos, grupos empresariales o familias forman ya una parte significativa de las exportaciones en el país, la mayoría de estas pequeñas organizaciones de comercio a su vez forman parte de una asociación de exportadores de banano AEBE la cual tiene una enorme influencia en las decisiones del sector. La dirección del sector la promueve la unidad de banano, un departamento del ministerio de agricultura, acuicultura, ganadería y pesca con el respaldo del ministro, estos forman mesas de reuniones denominada como la “mesa de banano” donde se tratan temas como cupos, precios, contratos, asociaciones, controles como los reglamentos, entre otros. El ministerio con el afán de contar con un sistema moderno y eficaz ha migrado aproximadamente desde el año 2012 casi todas sus operaciones a una interfaz informática ofreciendo una más ágil atención al usuario casi en línea y programando todos los parámetros del sistema dentro del marco legal de la ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano y el reglamento para la aplicación de esta ley dejando casi a un lado la intervención lógica de sus funcionarios, se pretende mantener una información transparente y confiable, que el sistema se encargue de los cálculos y validaciones para aceptar o no un proceso el cual emitirá la aceptación o el permiso de exportar esta fruta.

Acercándonos al objeto del estudio en su tiempo antes mencionado quisiera traer a acotación lo expuesto por un periódico que circula generalmente en el campo, este periódico dedicado al sector menciona que por tercera vez, el Gobierno lanza su estrategia para intentar controlar el mercado local

bananero y menciona que se aplicaran mayores controles en el 2012. (Productor, 2011) Se podría especular que debido a estos controles que mencionaron empezarían más fuertes en el año 2012 sean causantes de la baja en las exportaciones, se puede apreciar que se han reducido las ventas en comparación del año 2011 (BCE, 2013), lo que se deja de vender generalmente lo suple otro proveedor, esto debería de alertar a los exportadores y a los productores principalmente, según las cifras reportadas por el Banco Central del Ecuador existió una rebaja significativa de más de 22 millones de cajas (BCE, 2013) las cuales representan una reducción en los ingresos de cada sector involucrado en la cadena de manera directa o indirecta.

Tabla 1

Relación en cantidad de cajas año

AÑO	TONELADAS	KILOGRAMOS	PESO KG UNI. CAJA	CANT. CAJAS	FOB - DOLAR
2009-2010	6221999,53	6221999530	18,824	330.535.461,64	2,193,857.05
2010-2011	5691088,47	5691088470	18,824	302.331.516,68	2,253,793.89
2011-2012	6145135,35	6145135350	18,824	326.452.154,16	2,435,900.37
2012-2013	5719232,05	5719232050	18,824	303.826.606,99	2,303,223.79

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

Como se aprecia en la Tabla 1 la suma de la cantidad de cajas del año 2012 es muy inferior al del año anterior y esto da a entender que se está dejando de vender la misma cantidad de cajas que en pasado, esto conlleva a una secuencia de sucesos como lo es la pérdida de mercado, las ventas han bajado en relación a otros países y no hay que ir muy lejos, los territorios vecinos de Colombia y Perú crecen, inclusive El Salvador está teniendo mayores índices de productividad con una mejor campaña exportadora

versus las múltiples reglas internas que se deben cumplir para pensar en sacar cajas de banano desde el Ecuador al exterior.

Podría pensarse que la reducción de más de 40 millones toneladas métricas que se presentó en el año 2012 puede deberse simplemente a una baja en el consumo de la fruta a nivel mundial de los países donde más se concentra la importación de la fruta, o puede analizarse macroeconómicamente como una mala relación en las políticas comerciales entre los países donde se juega la conveniencia arancelaria no de un o sino de cientos de productos, en este caso el banano y no se ha dado el mejor paso. La fruta del Ecuador está catalogada de excelente calidad y que 3 de cada 10 bananos consumidos en el mundo son de origen ecuatoriano. (NICEGIRL22, 2004)

Las relaciones políticas comerciales afectan directamente al desarrollo de la economía interna del país, dejar de tener preferencias arancelarias pueden traer consecuencias severas si no se tienen planes de contingencia para solventar que suban los aranceles al momento de exportar, esto para el caso de banano se ha venido perdiendo preferencias con uno de los mercados que mejor paga por las cajas de banano en el mundo como lo es la Unión Europea. El simple hecho de tener un cupo máximo anual de exportación seleccionaba una traba a los exportadores y al país, además de esto para entrar en esos países se debe cancelar una tasa fija de más de \$175 euros por tonelada lo que a diferencia de los países competidores tienen una tarifa más reducida lo que les da ventaja frente a la producción ecuatoriana. (Colombia, 2010)

Los ofertantes del producto al exterior, los exportadores tienen que comercializar su fruta basándose en estas preferencias, aranceles, tasas, pero como el mercado es tan importante además de esto tienen que regularizar y pedir autorización para poder exportar la fruta, los negocios son desde siempre un intercambio de objetos sea un producto por dinero o

producto por producto llamado primeramente como el trueque, en las negociaciones por lo general se encuentra que uno obtiene mejor ganancia que la otra parte independientemente si es este el comprador o el vendedor. En el Ecuador el sector bananero tiene una Ley y reglamentos que se deben cumplir, entre estos existen los Acuerdos Ministeriales mismos que deben ser aprobados por la Presidencia de la Republica, no funciona como la mayoría de las transacciones en las que el vendedor y el comprador negocian el precio de venta de su producto, actualmente es el gobierno en conjunto de sus regulaciones quien establece el precio de venta de la fruta y el precio que el exportador debe pagar por cada caja de banano según indica el cuadro de pago mínimo de sustentación del Acuerdo Ministerial, siendo el productor posiblemente el mayor beneficiario por poseer un precio de venta mínimo establecido donde se lo protege de relativamente cualquier fraude o no cobro de su producción, puesto que la Ley del Banano ampara y obliga al exportador al pago de la misma sin considerar que ésta se venda o esté bien negociada por el exportador.

Esta decisión podría quizá ser la más acertada sin embargo al definir los precios de compra que son directamente asumidos por el exportador para poder obtener fruta para poder exportar, podría ser una causa para que el desarrollo de la producción de banano no se entusiasme por mejorar y aplicar técnicas de efectividad que eleve su producción y obtener más cajas por hectárea o mejorar su calidad. Es una gran ventaja para los productores que se les dé una tarifa fija de venta, pero puede que se limite la competitividad interna entre las empresas, cientos de negocios cierran y abren cada año, unos consiguen mejores precios que otros y los hacen más competitivos y generar mayores ganancias, esto se ve limitado al no poder negociar los precios de los proveedores mientras que en otros países los productores tienen mejores técnicas para que sus tierras rindan más cajas por hectárea y por tal motivo sus costos de producción bajan.

El gobierno ha designado en el MAGAP una unidad especializada llamada Unibanano para mediar el comercio interno del productor de banano con las exportadoras y comercializadoras, esta unidad de trabajo realiza arduas funciones como verificar que existan contratos de compra venta entre los productores, que estos no sean perjudiciales para el productor, entre las cualidades de estos contratos se establece que el exportador obligadamente debe comprar la fruta pero nada en caso de no poder venderla, esto encarece un poco las negociaciones internas y obliga al exportador a pensar dos o más veces si es conveniente intentar buscar un cliente nuevo y a tomar el riesgo de celebrar un contrato de compra con un productor el cual es mínimo de vigencia de un año, así lo indica el párrafo VII del artículo 1 de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano(Barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación. Dentro de la misma Ley existen varios puntos que se consideran inclusive restrictivos ósea todo lo contrario al nombre que lleva la Ley.

LA DELIMITACIÓN ESPACIO-TEMPORAL

El entorno económico del banano dentro del Ecuador abarca grandes extensiones territoriales por el Norte, Sur, Este y Oeste debido a su gran impacto colateral en las empresas que son indirectas a la producción y comercialización de la fruta en el exterior, forma parte del ingreso por la recolección de impuestos a través de instituciones públicas como el Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI), que es una de las entidades que ayuda a la acumulación del presupuesto del Estado para obras y actividades que sirvan para el desarrollo del país. La comercialización del banano ecuatoriano es fuertemente regulada por entidades gubernamentales las cuales realizan la labor de hacer cumplir las regulaciones que se aplican a la ley bananera que existe y no ha sido renovada por más de 35 años aunque el mercado ha evolucionado considerablemente.

Por consiguiente se estableció que la delimitación espacial de la investigación se circunscribe en el análisis del reglamento a la ley del banano vigente a la fecha febrero 02 del 2014 y se consideró oportuno estudiar el crecimiento de exportaciones de los 4 principales países competidores de banano relacionados con el Ecuador.

Por la delimitación temporal, esta se centra en el año 2013 analizando información recopilada y generando una comparación del año 2011, año previo al que las entidades como Unibanano establecieron estrictos controles con cuantiosas multas en caso de cometer equivocaciones que se pudiesen denominar en el peor de los casos como una falsedad de la información. Para esto es necesario estudiar el comportamiento cuantitativo y cualitativo de manera que se pueda evidenciar las razones que causaron la caída de las exportaciones y reforzarlos de modo que se mejoren.

2.2. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

¿Cuáles son los beneficios que aporta la ley de banano?

El proyecto aquí expuesto se basa en la problemática que enfrenta el país con el producto que es considerado el primer rubro de exportación de los productos no petroleros, entonces es de alta relevancia su estudio pues, no es simplemente un rubro de ingreso de un pequeño sector que ha logrado tener buena acogida en el ámbito de los negocios y tienen gran capacidad de venta, el banano para el país representa un ingreso económico que circula de entre los negocios y familias involucradas directamente e indirectamente con la exportación en poco más de 2 millones de habitantes (AEBE, 2009), esto es alrededor del 14% del total de la población ecuatoriana. Es por esta razón que dentro de la problemática dividiré lo expuesto en tres partes relacionadas, la primera parte resumirá la pérdida en el porcentaje de participación del total de ventas de banano a nivel mundial, donde se analizará los principales países exportadores y productores, los principales países importadores del mundo, análisis de su participación y su evolución

frente al Ecuador. En segundo lugar se reflejara los conflictos y problemas del sector bananero dentro del país, donde se analizará una lluvia de ideas de varios empresarios exportadores y productores, políticas del gobierno, entre otros y terminado como tercer punto el análisis donde se comentara sobre la producción bananera del país, sus pro y contra frente a los países competidores para tener una amplia perspectiva y poder obtener constructivas opiniones.

Ecuador es un país pequeño, poseedor de excelente calidad de tierra rica en minerales y vitaminas más que apta para una buena producción de fruta como lo es el caso del banano, se ha caracterizado por ser exportador de materia prima por largas décadas que han generado al país cuantiosos ingresos en divisas cada año. Mercados. El Ecuador exporta aproximadamente cada semana cerca de 5 millones de cajas de banano (Ledesma, Muñoz Ugarte, 2012) y entre sus principales destinos se encuentran Estados Unidos, Rusia y Europa para el tipo de cajas de primera calidad que son las más solicitadas por los mercados internacionales, existen diferentes presentaciones del producto en cajas y cada una tiene por tal razón diversos pesos en kilogramos netos.

El sector mantiene la economía local de más de 2 millones de habitantes que se encuentran relacionados en el comercio de este producto directa e indirectamente, esto es cerca del 13% del total de la población del país (PROEcuador, 2013), de tal modo que es muy considerado que la producción y la venta se sostengan y crezcan. En la actualidad Ecuador es el mayor exportador de banano en el mundo con una representación de cerca del 28% del total de banano exportado en el mundo. (Ledesma, Muñoz Ugarte, 2012)

En el Ecuador en la época del auge bananero, años en que las prestaciones climáticas, productividad y negociaciones llevaron al crecimiento del sector de modo casi vertiginoso alcanzando ventas considerables y de carácter

histórico, el gobierno ya estaba involucrado en el sector bananero puesto que se dio cuenta que era una gran fuente de ingresos y que se podía lograr explotar este mercado, creó una entidad pública que sería la encargada de promover el sector de modo que se convierta en una potencia económica local que impulse la economía del país y esto fue ayudado con las plagas, enfermedades y huracanes que cayeron en Centroamérica dando lugar a que la producción de banano del Ecuador se despliegue internacionalmente y esto a su vez se transformó en una motivación que causó que se empezaran a sembrar plantas de banano a gran escala para satisfacer esas necesidades que provenían de los países que eran antes abastecidos por los países de competencia. (Sylva Charvet, 2008)

En base de estudios realizados por AEBE se ha diseñado un esquema de la cadena de comercialización del banano donde se aprecia la intervención de los distintos negocios interrelacionados dentro de la cadena de valor de comercio del banano: el origen de la fruta que es el productor, pasando al exportador y/o intermediario, como es de exportación intercede la parte del agente naviero, seguido está el importador que es quien compra en primera instancia la fruta, el banano debe llegar en estado de maduración suspensa por lo que es debido que una empresa maduradora ingrese a la cadena, una vez que la fruta está madura ya se debe empezar despachar a los distribuidores y ellos a sus mayoristas, los mayoristas se encargan de enviar las frutas a los grandes abarrotos como los supermercados o tiendas de abasto de minoristas ocupando el último lugar de la cadena el consumidor final de la fruta.

DE LAS LEYES Y SUS REGLAMENTOS

El MAGAP fue asignado como ente regulador y para ejercer el control en varios sectores en este caso se trata del banano, para esto el departamento de Unibanano con la colaboración de sus funcionarios deben verificar que la

ley y sus reglamentos sean cumplidos por parte del productor, exportador y/o comercializador.

En base al alcance de este proyecto traigo a acotación partes que pudiesen ser claves en el contexto de la comercialización de la fruta como el reglamento a la ley para estimular y comercializar el banano del 26 de Julio del año 2011 que se encuentra vigente y fue publicado por Decreto Ejecutivo 818 según el Registro Oficial 499 donde podremos analizar varios de sus artículos y como se aplican. El artículo 2 del reglamento dice:

“Análisis y fijación de precios mínimos de sustentación precios referenciales F. O. B.- Para efecto de evitar distorsiones en los precios mínimos de sustentación, tanto el análisis como su fijación, serán calculados sobre las libras de banano, plátano y otras musáceas afines (orito, morado, entre otros) destinadas a la exportación, contenidas en la caja y en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.” (Correa, 2011)

Éste trae al pensamiento, bueno ¿Qué paso con el libre mercado?, después de la intervención del Estado debido a la presión que se ejerció en el pasado por parte de los productores indicando que los exportadores no les pagaban un valor justo por su fruta y debido a su magnitud en la economía del país lograron a través de gremios implicar el intervencionismo del Estado y este creo rígidas reglamentaciones que dejaron a un lado el libre comercio interno para este producto, es decir que no hay libertad de precios. No se consideran excepciones por ventas bajas o perdidas en la cadena logística, en especial para el exportador la ley es muy clara y es quien lleva el mayor riesgo puesto que si incumple además posiblemente haber perdido su fruta le tocaría pagar una multa que en casos suman cantidades exorbitantes que podrían causar la quiebra, pero no es simplemente la quiebra de la exportadora lo que causa una idea de pérdida más bien sería qué ocurre con esa fruta que esa

exportadora deja de vender, quien ahora será el que venda y quien acogerá ese cliente en el mundo.

“Misión: El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general.”
(MAGAP, 2014)

Se trae a acotación la misión del MAGAP para estudiar sus acciones con respecto al método que maneja para normar las irregularidades que se dan en el sector que afecta a los productores, puesto que en su visión y sus lineamientos son solo para y por el productor, es notorio que velaran ciento por ciento que no se incumplan las leyes y no tenga que pasar perjuicios el productor de la fruta refiriendo al caso del banano.

Qué tal si se despliegan sus valores:

Regular.- podría aplicar a regular la producción o plantaciones de banano y no cree sobre demanda o regular las dificultades que se den al exportar fruta.

Normar.- podría aplicar al ámbito legal documentado que busca la formalidad.

Facilitar.- podría ser los permisos de exportación u otros como facilitar la compra de fruta, declaraciones de exportación, capacitaciones en documentación, etc.

Controlar.- podría aplicar a la documentación que sea una información exacta y oportuna según se establece en las leyes. Nunca sinónimo de restricción.

Evaluar la gestión de la producción.- aplica a realizar análisis de mejoras en la agronomía.

Su misión presenta un exclusivo alcance de control en beneficio de los productores, a través de su sistema informático el cual fue implementado el mes de Agosto del año 2012 y le ha brindado al MAGAP la posibilidad de ejercer mayor autoridad de forma casi inmediata entre sus distintas oficinas del territorio nacional. Se interesa en que el exportador declare lo que envió afuera y que le pague la fruta al productor, como llegue la fruta “es problema del exportador”, este tipo de pensamientos deben ser abolidos y mejorados, se debe fomentar el buen comercio y es una imagen del país que afecta a toda la población.

En el Art. 4 del reglamento habla sobre las obligaciones del productor, el literal dice:

“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”.

Pareciera que existe un cargo dirigido al exportador, note que le exige al productor tener un contrato de compra-venta de fruta con el exportador, lo que se observará más adelante, y le dice *“y hacerlo cumplir a través de las normas, procedimientos y autoridades competentes”*, supusiera que si el exportador falla un poco del contrato, debería de denunciarlo inmediatamente y cobrar multa por su incumplimiento e infringir la ley.

El Artículo 4 de La Ley habla de las sanciones por incumplimiento, de ella destaca que de no cancelar el valor al productor de la fruta en 8 días y el MAGAP verifique el no pago hará uso de la garantía que todo exportador debe tener depositadas en las oficinas del MAGAP y además una cuantiosa

suma desde veinte y cinco hasta cincuenta veces el valor de la fruta que no se canceló.

Solo es de un poco de análisis lógico, como puede una exportadora pequeña sostenerse ante tal legislación donde primeramente debes dejar garantías económicas del monto de la fruta que enviara fuera, además contar con el dinero suficiente para desembolsar en máximo 8 días el pago de esa fruta adquirida a los productores de otro modo será sancionado con una suma que seguramente lo hará quebrar, y saber que la realidad del caso es que las ventas son a crédito entre 20 y 30 días para cobrar lo vendido.

Imaginar una sanción del 300% del valor de la fruta que se compre en caso de que el productor no esté debidamente registro en el MAGAP. Ósea el exportador además de ver por su negocio y vender la fruta que no solo genera ingresos para él sino también para el país, debe velar que los productores llamen y se acerquen al MAGAP para indicarles que tienen banano que para que no se dañe y se pierda lo venderán al extranjero a través del exportador y no ser sancionados con tan elevada cantidad de dinero, donde queda entonces el labor del Ministerio si todo debe hacer el exportador para evitar ser multado según el Artículo 9 de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y Otras Musáceas afines, destinadas a la Exportación.

Según boletines del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, ganadería y Pesca, detecto que se ha dado una tendencia hacia la reducción de superficie sembrada de banano, y esta misma viene tomando fuerza desde el 2005 mostrando varias fluctuaciones, el programa SIGAGRO (Sistema de Información Geográfica y Agropecuaria) del MAGAP intentan que la cifra se mantenga cerca de las doscientas mil hectáreas dedicadas al primer rubro de exportación no petrolera del país.

Mencionar el literal 8 del Art. 6 del reglamento sobre las obligaciones del exportador *“Presentar los Contratos de Compra venta de fruta suscrito con el comprador internacional (importador) si lo tuviere y/o el compromiso de compra”* quizá las grandes trasnacionales son más precisas en cuanto a mantener contratos a largos o medianos plazos para tener ventajas de mercado como precios, primero en ventas o primero en el mercado pero, qué hay de las pequeñas empresas, tener que comprometerse a la compra de la fruta por un periodo de tiempo determinado y a precios pactados, que tan bueno podría ser en el mundo globalizado.

El Art. 7 del reglamento indica:

“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.”

Según boletines del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, ganadería y Pesca, detecto que se ha dado una tendencia hacia la reducción de superficie sembrada de banano, y esta misma viene tomando fuerza desde el 2005 mostrando varias fluctuaciones, el programa SIGAGRO (Sistema de Información Geográfica y Agropecuaria) del MAGAP intenta que la cifra se mantenga cerca de las doscientas mil hectáreas dedicadas al primer rubro de exportación no petrolera del país.

El Art. 10 de la Ley habla sobre los plazos y obligaciones de presentar los planes tentativos de embarque denominado Plan Provisional y el plan final de embarque con la información correcta y real de lo embarcado. El anterior sub secretario de la entidad, Carlos Emilio Vélez, realizó indicaciones referentes en caso de incumplir con los reglamentos establecidos:

“Todas las semanas las compañías tienen que entregar el plan de embarque provisional y el de embarque definitivo, y cuando no cumplen esos plazos se las sanciona y tienen que pagar \$ 800.”
(Vélez, El Telegrafo, 2011)

Es necesario indicar que la multa de \$800 es por plan en caso de atrasos de tiempo, si es por falsedad la multa está estipulada en doscientos salarios mínimos.

El artículo 10 del reglamento habla sobre el uso correcto de las marcas que usará el exportador para enviar sus productos, la marca tendrá un periodo máximo de tres años, lo cual realmente ellos dan máximo dos años (Autor, 2013), esta puede ser nacional o de titulo internacional debidamente registrada en las entidades de propiedad intelectual. Si la marca no es autorizada por el MAGAP no se puede exportar dicha marca.

Este articulo indica que registrando la marca y aceptada el exportador puede hacer uso de ella en el envio de sus productos, a mas clientes seguramente mas marcas, en el Acuerdo Ministerial N°324 en el literal “I” sub literal sin numero indica que se deberá multar a las exportadoras y sus marcas si no las usa durante cuatro semanas consecutivas, exclarezco que la marca si es de terceros es muy probable que unicamente se la puede usar para el cliente dueño de esta, ¿y si no ha podido comprarle? tocaria añadir la multa al estado de resultados de la exportadora.

El Art. 11 del reglamento hace referencia al monto caucionado que se debe contar, en resumen un exportador debe tener cubierto lo que va a exportar, si piensa exportar 3000 cajas de 41.5 Lbs. estas tienen un costo mínimo de sustentación de \$6 por lo que debe tener en garantías a nombre del MAGAP un monto de 90,000.00 dólares Norte Americanos para poder exportar esta cantidad de cajas. Lo que también debe considerar es que al productor que le dio esa fruta debe pagarle en máximo 8 días posteriores al embarque o estaría infringiendo la ley por lo que su monto base si desea exportar banano se duplica.

De igual modo continuando con las regulaciones internas en el país y estas causando dificultades posiblemente momentáneas hasta que se complete la regulación en el sector se encuentra El Servicio de Rentas Internas (SRI), que con la eficacia en los procesos que realizo su ex director, Carlos Marx Carrasco, trabajan en conjunto con varios ministerios entre estos el de Coordinación de la Productividad y de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP), quienes decidieron colocar un tributo del 2% a cada caja vendida de banano. La medida tuvo sus inicios a principios del mes de julio del 2011 con una socialización directa a los productores de El Oro, en Machala, considerada la capital bananera con 48.000 hectáreas que se dedican a la producción de banano mayormente para la exportación y están en manos de 3 000 pequeños propietarios. La aplicación de esta modalidad de tributos, según las entidades gubernamentales fue acogida de buena manera, debido que el Impuesto a la Renta (IR) a la caja de la fruta eliminaba el que los productores, de manera individual, pagan al realizar la declaración al fin del año contable.

DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO

El Ecuador actualmente y esto gracias al gobierno de turno está siendo conocido a nivel internacional, por las visitas que realiza el primer mandatario

a diferentes países en búsqueda de relaciones diplomáticas y comerciales, este es un punto a favor, con esa ayuda indirectamente puede resultar en la apertura de nuevos sectores donde el banano u otros productos puedan tener acogida e incrementar los rubros de ingresos por exportaciones.

En la actualidad El Gobierno ecuatoriano ha logrado definir un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE) después de varios años de reuniones y mesas negociación que beneficiara al sector exportador de banano con un periodo meta hasta el 2020 donde se dará una constante reducción de la tasa que se paga por tonelada de banano que ingresa a sus territorios. Como referencia en el 2012, este mercado compró el 34% de la oferta exportable de la fruta nacional, Estados Unidos referente a las importaciones de banano ecuatoriano compró en el 2012 el 16%, según datos del MAGAP.

Gráfico 3

Principales Países Exportadores

Principales Países Exportadores de Banano del Mundo

Exportadores	2009	2010	2011	2012
	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas	cantidad exportada, Toneladas
Mundo	18348076	18240558	19523856	19550339
Ecuador	5728696	5156475	5778170	5205352
Filipinas	1743898	1590066	2046771	2648369
Guatemala	1581811	1497771	1560303	2033236
Costa Rica	1242200	1915691	1919235	1885910
Colombia	2100837	1802581	1915255	1834936
Otros	5949634	6277974	6304122	5942536

Fuente: Trade Map

Elaborado por: autor

Revisando las estadísticas que nos enseña el Grafico 3 sobre los principales países exportadores de banano del mundo, podemos apreciar que Ecuador está en el primer lugar seguido por Filipinas pero este con apenas un nivel de llegar a la mitad de lo que exporta Ecuador, otro país del continente americano, se ubica en el tercer puesto y es Guatemala, este se disputa

arduamente el lugar con Costa Rica en cuanto a volumen en toneladas métricas vendidas y no dejando de lado a el país vecino Colombia muy apegado a los resultados de Costa Rica. Las exportaciones de banano ecuatoriano sufren seguido de problemas con la logística y él envió de la fruta por su estado durante el viaje, esos días a mar abierto y la mala práctica que se tiene al momento de sellar las unidades llenas hace que las cajas lleguen maduras o defectuosas afectando la imagen de toda la industria (AUTOR, 2013) y esto es una falla por parte del exportador que a fin de cuentas no le es de relevancia a ninguna de las entidades públicas y ellos aseveran esta acusación, el MAGAP protege el bolsillo del productor, el exportador debe declarar lo que envió afuera y pagarle la fruta al productor, como llegue la fruta “es problema del exportador”, si se cae la venta o no ya sea que la fruta llegue madura no afectará el pago total al productor.

Esto se considera un verdadero problema debido a que la cantidad de cajas que se han dejado de exportar desde el Ecuador han sido suplidas por otros países Grafico 3 que también dedican parte de su producción a la venta de banano como en el caso de Filipinas se aprecia que durante los años 2010 y 2011 logro un crecimiento del 1.8% más aun para los años 2012 su incremento fue superior alcanzando el 3%, curiosamente el mismo 3% que Ecuador deja de vender para ese año. Existe aún el pensamiento en el cual aún se considera únicamente país competidor a quien están cerca nuestro o se relaciona más con los países vecinos, pero esto es un mundo globalizado donde los mercados ya no se encuentran separados por las grandes distancias y dificultades de comunicación, países como Filipinas o por decir la India son productores de banano, de otra variedad al Cavendish pero banano al final y ellos están ganando ese mercado que por razones internas se están dejando de abastecer, a esto sumarle las demás dificultades como se convertirán las relaciones comerciales con los países importadores como es el caso más reciente de la Unión Europea que por no faltar la una buena

razón de querer permanecer dentro se debe a su buen precio de compra de la fruta, sin lugar a duda el mejor pagado y más estable de todos.

Los 5 principales países que exportan banano al mundo, cada uno de estos se pelea el primer lugar cada año, la ventaja que tiene el Ecuador frente a los demás países está en el sabor de su fruta según datos de previas investigaciones y reconocimientos que por ser un país que se encuentra ubicado en el centro en la mitad del mundo y esto ocasiona que el sol le dé mejor calor a la fruta y por esta razón obtiene mejores nutrientes y es esta por la cual el banano en este país es considerado el mejor del mundo (Revista Real, 2013). El volumen métrico de las exportaciones de banano ecuatorianas son casi el doble de lo que los demás países exportan, y esto a pesar de que se han reducido las cantidad de cajas exportadas. Sacando un análisis del cuadro, de entre los cuatro países que siguen a Ecuador el que presenta una fluctuación de subida en el último año es Guatemala que eleva un 25% aproximadamente sus exportaciones en toneladas.

Tabla 2

Relación en cantidades monetarias

AÑO	TONELADAS	CANT. CAJAS	FOB - DOLAR
2009-2010	6221999,53	330.535.461,64	2,193,857.05
2010-2011	5691088,47	302.331.516,68	2,253,793.89
2011-2012	6145135,35	326.452.154,16	2,435,900.37
2012-2013	5719232,05	303.826.606,99	2,303,223.79
2013-2014	6123440,86	325.299.663,20	2,618,326.11

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

El reporte de la tabla 2 arriba detallado con datos del Banco Central del Ecuador muestra cómo han sido los niveles de venta de esta fruta y si se observa detenidamente en las cantidades de toneladas esto nos refleja cuales son las cantidades en cajas exportadas mediante una simple conversión del 18.824 kg por cada caja, claramente tenemos caídas

drásticas sobre los 20 millones de cajas y suponiendo que estas se hubiesen vendido esto sería una mayor generación de divisas, por otro lado se intenta disfrazar la pérdida en ventas con la cantidad obtenida en dólares la cual si bien se disminuye levemente lo cual no parece afectar y podría decirse que es irrelevante hacer comparaciones puesto que si se obtuvo casi la misma cantidad de dinero, pero ¿qué pasó con las cajas?, alguien debe vender esas cajas y no fue el Ecuador, algún país competidor seguramente si aprovechó vender 20 millones de cajas más al año anterior, nuestros países vecinos han demostrado un desarrollo considerado en este mercado de consumo masivo y dinámico.

En la tabla 3 se muestran los principales 10 países importadores de la fruta desde el Ecuador:

Tabla 3

Mercados importadores para un producto exportado por Ecuador

Importadores	2009	2010	2011	2012
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Federación de Rusia	1.318.910,00	1.080.300,00	1.241.837,00	1.148.155,00
Estados Unidos de América	1.283.805,00	1.116.556,00	1.039.763,00	860.546,00
Italia	1.011.685,00	850.655,00	736.812,00	514.093,00
Alemania	525.495,00	447.498,00	574.264,00	414.074,00
Chile	200.007,00	211.301,00	402.186,00	399.358,00
Bélgica	334.338,00	364.022,00	342.967,00	308.414,00
Turquía	23.254,00	45.026,00	190.874,00	253.399,00
Países Bajos (Holanda)	116.241,00	99.365,00	116.887,00	147.100,00
Ucrania	11.850,00	6.639,00	35.096,00	128.484,00
Reino Unido	57.308,00	60.662,00	100.545,00	111.229,00

Fuente: trademap.org

Elaborado por: Autor

El Ecuador llega a varios destinos, países de grandes comercios con enormes poblaciones, todos y cada uno de los nichos son de importancia y deben ser tomados en consideración, en la Tabla 3 se muestran los principales 10 mercados a los que Ecuador le vende su fruta expresado en toneladas, ordenados de mayor importador a menor importador para distinguir sus participaciones dentro de la economía y el negocio ecuatoriano generado por estas exportaciones.

Para el Perú, Países Bajos (Holanda) representa el principal país importador de este producto con 60918 toneladas según datos oficiales de la Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas (UN COMTRADE), para el Ecuador este es un mercado potencial, se encuentra dentro de los primeros diez importadores y si bien este comprador no ha disminuido sus compras desde este país, se debe considerar que ya tienen buenas comercializaciones con el país vecino.

En la **tabla4** se puede apreciar el crecimiento que ha tenido Perú sobre este producto, es notorio que se están expandiendo y han obtenido importadores en algunos países.

Tabla 4

Importadores para un producto exportado por Perú

Importadores	2008	2009	2010	2011	2012
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Países Bajos (Holanda)	31955	43241	45708	60918	66056
Estados Unidos de América	23920	19817	19812	23499	25141
Bélgica	7165	3836	7049	5523	8072
Alemania	5685	3362	5929	3225	7333
Japón	7270	10122	7863	8785	6562

Fuente: Trademap.org

Elaborado por: Autor

El banano tiene diversas variedades de presentaciones por cultivos, a la larga para medir la cantidad de divisas que al país ingresan nos fijamos solo en la partida arancelaria a cuatro dígitos, es por esto que no se aprecia en detalle cual es realmente que cantidad pertenece solo a banano y que otra al plátano (barraganete) ya que en ambos el Ecuador tiene una gran demanda por países lejanos u otro continente. Para una mejor comprensión se muestra en el Grafico 2 una descripción de los tipos de banano y plátano, el grafico fue elaborado por el departamento de inteligencia comercial del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) y explica las variedades que se dan de los diferentes tipos de cultivos, muchos de estos son derivados que se han conseguido con el uso de químicos por desarrollo de investigaciones de su composición además de esclarecer diferentes denominaciones que se usan para el mismo producto dependiendo de la localidad o país. Es muy relevante considerar utilizar los

nombres correctos y comunes del lugar o destino con quien se está negociando, esto lo manejan bien las exportadoras y los productores conocen también cual es la variedad que tiene salida más rápida para poder recuperar sus inversiones al más corto plazo así como también existen los que consideran cultivar variedades poco frecuentes de consumo pero de alta rentabilidad a comparación del Cavendish.

Gráfico 4

Clasificación de las especies de Banano y Plátano

FAMILIA: Musácea					
GÉNERO: MUSA					
SECCIÓN: EUMUSA					
Especies	Grupo	Subgrupo	Clones	Otros Nombres	
Musa Acuminata	Diploide AA	Sucrier	Baby banana	Lady'S Finger	
		Gross Michel	Gross Michel	Orito	
	Triploide AAA	Cavendish	Gran Naine	Gran enano	
			Dwarf Cavendish	Cavendish	
			Valery	Robusta	
			Lacatan	Filipino	
			Williams		
			Rojo y Rojo-verde	Morado	
Musa Baibisiana	Triploide AAB	Plantain	French Plantain	Dominico	
			Horn Plantain	Barraganete	
			Dominico Harton		
			Maqueño		
			Manzano		
	Triploide ABC	Plantain	Limeño		
			Cuatrofilios		
	Tetraploides AAAB		Pelipita		
			FHIA 4		
			FHIA 21		

Fuente: PROECUADOR

Elaboración: Dirección de inteligencia Comercial e inversiones, PRO ECUADOR

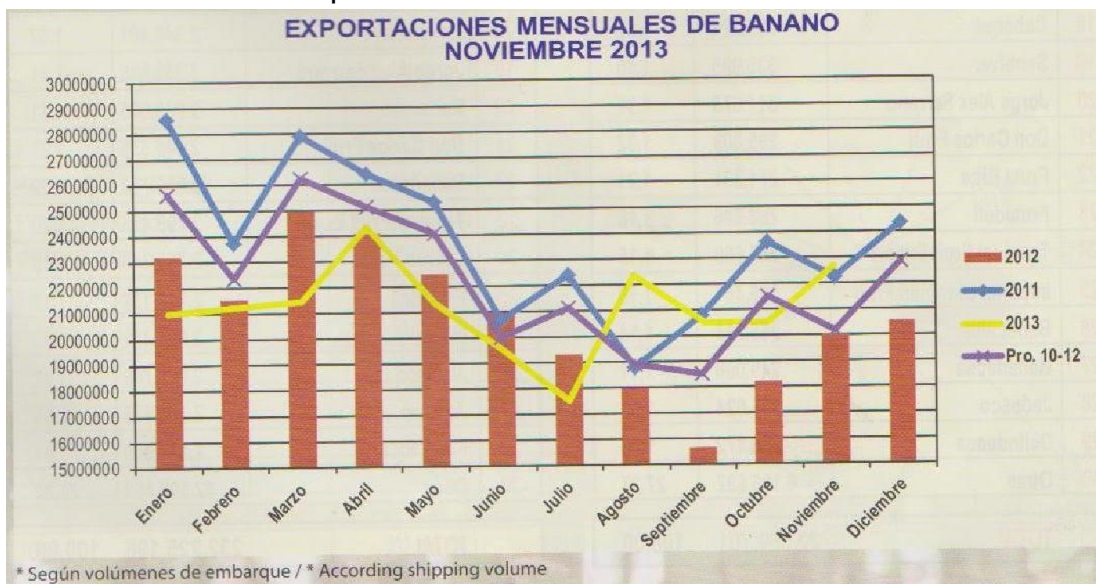
EL **Gráfico 4** es un esquema descriptivo del origen de la fruta y sus divisiones o evoluciones descubiertas. La Cavendish, la variedad que se

comercializa casi en todo el mundo fue creada con alteraciones en sus genes para que sea tolerante a la plaga denominada como el mal de panamá, algunos de estos sub ejemplares son preferidos en países específicos.

Existen estudios y análisis de una asociación que está siempre presente en esta industria y tienen gran renombre entre los exportadores y productores, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) muestra en cifras tomadas por documentación de las navieras del país donde se refleja que el volumen de exportaciones se encuentra bajo en relación a años anteriores en especial el 2011, año de grandes ventas pero una pobre capacidad para retener la clientela o una estricta solicitud de requisitos para poder sacar la fruta del país. En el Gráfico 3 se aprecian las curvas por año y se puede analizar que durante el 2011 la curva tuvo una gran elevación más que todo en la temporada de Enero y Marzo yendo en baja desde entonces pero aun así representaba mayor volumen que los resultados actuales, quizá sea coincidencia que nuestras ventas bajaran y las de Colombia y Perú se elevaran.

Gráfico 5

Exportaciones Mensuales de Banano



* Según volúmenes de embarque / * According shipping volume

Fuente: AEBE., Bananotas. P. 19

Elaborado por: AEBE

Estudiando brevemente la evolución de los países competidores del Ecuador referente al banano encontramos en la tabla 3 los 5 países principales importadores desde Filipinas, segundo país exportador de banano al mundo con mayor volumen. Japón se encuentra como su primer mercado objetivo, Ecuador ha promocionado el banano a través de ferias organizadas por PROECUADOR en Tokio logrando dar a conocer el producto al consumidor, sin embargo este destino está muy alejado y las operaciones logísticas podrían no solo causar preocupaciones económicas sino que también el mantener la fruta en buen estado es primordial y la distancia es una amenaza latente para que se de este escenario al igual que China, país con el que mantenemos relaciones bilaterales muy beneficiosas simultáneamente pero está en la misma situación aunque vendemos una variedad denominada tipo 208 en que las cajas son más pequeñas son altos riesgos de pérdida que toman tanto el comprador como el vendedor. Esta particularidad es parte del giro de todo negocio unos venden más que otros dependiendo de sus estrategias y formas comerciales para atraer al consumidor y satisfacer sus necesidades brindando un nivel de satisfacción óptimo caso contrario es muy probable que ese mercado o nicho se desplace a otro proveedor que sí tenga lo que demanden y de un modo mejor al que otro le ofrece siempre que sea conveniente.

COMPETIDORES

Detallemos un poco las estadísticas de los países exportadores del mismo producto con gran potencia de crecimiento.

Tabla 5**Principales Países Importadores desde Filipinas**

Importadores	2008	2009	2010	2011	2012
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Japón	1.106.660,00	950.747,00	792.738,00	976.314,00	1.085.053,00
China	122.549,00	84.195,00	165.797,00	358.828,00	423.211,00
Corea, República de	186.592,00	139.416,00	113.281,00	195.696,00	265.506,00
Emiratos Árabes Unidos	71.057,00	64.433,00	78.881,00	101.614,00	262.826,00
Singapur	91.981,00	100.523,00	96.167,00	107.075,00	123.286,00

Fuente: Trade Map Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas.

Elaborado por: Autor

Podemos ver que las ventas de Filipinas hacia los mercados que tienen gran trascendencia con el Ecuador, en la siguiente tabla 4 se refleja La Federación de Rusia ha incrementado el volumen importado desde este país en más de 4000%, EEUU en 1666% siendo el menor Alemania con un elevado 325%. Estos incrementos son de gran importancia para ser estudiados y evitar se siga minimizando la participación del banano ecuatoriano como se observa junto a las estadísticas de Filipinas estas se reducen año a año.

Tabla 6

Análisis exportación Filipinas VS Ecuador

	Filipinas	Ecuador	Filipinas	Ecuador	Filipinas	Ecuador
Importadores	Valor exportada en 2010		Valor exportada en 2011		Valor exportada en 2012	
Federación de Rusia	151	430.584	83	493.273	3.612	456.626
Estados Unidos de América	1.674	461.496	172	445.223	2.867	375.856
Alemania	-	149.046	329	147.169	1.071	132.391

Fuente: Trade Map**Elaborado por:** Autor

Guatemala no ha tenido tanta suerte en el mercado internacional como el caso de Filipinas que alcanzó un mayor porcentaje de la torta, los resultados para este país han tenido una decadencia durante los años pero sin embargo es el tercer país de mayor exportación del mundo con respecto al banano. Los principales países que mantienen relaciones o han tenido relaciones comerciales sean estas de bloque o bilaterales han ido desapareciendo llegando a reducir sus importaciones desde Guatemala a cero, en toneladas métricas. Quizá remplazaron el banano con otro producto que les dé parecidas cualidades o suple sus necesidades de consumo como lo hacía el banano en años posteriores, en la tabla 7 podremos apreciar su evolución en exportaciones.

Tabla 7

Importadores desde Guatemala

Importadores	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012
Islas Vírgenes Británicas	51.024	34.884	6.172	-	-
Corea, República de	-	-	-	547	-
Zona Nep	-	1	9	-	-
Bélgica	28	52	-	-	-
Belice	-	26	-	-	-

Fuente: Trade Map**Elaborado por:** Autor

Guatemala es un país que no tenía gran producción de banano, casi ni notoria, sin embargo sus condiciones climáticas si se adaptan a esta fruta y actualmente ya exporta con destino a países del mercado Ecuatoriano como se aprecia en la Tabla 7.

Tabla 8

Importadores desde Costa Rica

Importadores	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012
Estados Unidos de América	201.555	315.324	339.501	315.005
Italia	28.681	47.838	45.664	89.241
Reino Unido	29.408	62.948	94.794	83.267
Bélgica	73.781	97.415	65.514	46.098
Federación de Rusia	6.697	17.962	18.348	38.560

Fuente: Trade Map**Elaborado por:** Autor

El caso de Costa Rica como se aprecia en la Tabla 8 las importaciones de Rusia han sido participe de un aumento, país a quien Ecuador ha solicitado firmen contratos o compromisos de compra y posiblemente se han alejado

buscando otros proveedores con más facilidades términos de negociación. Italia ha mostrado casi un incremento del 98% con respecto al 2011.

En la Tabla 9 detallada abajo se observa el caso de Colombia el país vecino, sus alzas se presentan en Estados Unidos país con el cual tiene firmado un TLC que ha de tener algo que ver con el incremento, Reino Unido e Italia, países donde Colombia tiene mejores oportunidades de competir por precio debido al acuerdo comercial con la Unión Europea donde su tasa por tonelada ingresada es inferior a la de Ecuador.

Tabla 9

Importadores desde Colombia

Importadores	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012
Estados Unidos de América	262.372	232.745	199.472	236.047
Bélgica	206.559	171.584	219.550	195.489
Reino Unido	113.087	112.907	124.644	160.981
Alemania	112.890	85.965	151.817	112.296
Italia	74.978	78.489	84.392	82.514

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Autor

El banano ecuatoriano ha siempre mostrado una gran acogida a nivel mundial, actualmente se ha implementado por iniciativa que parte del gobierno a través de las oficinas comerciales y embajadas localizadas en las diferentes ciudades más importantes del mundo variedades de campañas para dar a conocer los productos que tiene y que se producen en el país, sirven además estas oficinas como canales de comunicación para cuándo importadores se muestren interesados en el producto entonces se notifica desde esa oficina al ministerio encargado que en este caso es el Ministerio de Comercio Exterior a través de su entidad PROECUADOR, centro operacional y analítico donde direccionan este requerimiento a exportadores que puedan y estén aptos para poder solventar el nivel de la demanda que

este previsto para ese importador con la finalidad de asegurar obtener la fidelidad del importador y un comercio estable.

DEL COMERCIO Y SUS CONTROLES

A todo esto ya antes mencionado los resultados de las exportaciones de banano del Ecuador han demostrado la pérdida de mercado en el extranjero durante el año 2012 y parte del 2013, se estima que la reducción posee un margen sustancial de más de 20 millones de cajas en relación al 2011 y esto puede verse quizá por la dificultad que se le ha presentado para establecer acuerdos beneficiosos con Europa los cuales actualmente mantienen una barrera otorgando tasa volumétrica de acceso anual máxima y una tarifa monetaria por tonelada métrica que se calcula en 0,07 centavos por cada caja de banano ecuatoriano que ingrese a territorio de la Unión Europea. Para el Ecuador la venta de banano hacia el mundo genera el segundo rubro más alto de ingresos para el país antes del petróleo y esto ayuda a que se logre un equilibrio en la balanza comercial y la balanza de pagos.

Según información recopilada por los estudios de la entidad PROECUADOR entidad que se dedica a promover las exportaciones no petroleras del país, indica que la economía de la exportación bananera representa el 2% del PIB general, el 26% del PIB agrícola, también el 8% de las exportaciones generales, además del 27% de las exportaciones agropecuarias y 20% de las exportaciones no petroleras.

El costo de la caja de banano para la venta modalidad FOB como se ve en el Gráfico 4 en los precios mínimos referenciales refiere al valor mínimo de sustentación dependiendo el tipo de caja por su peso, y destino. Este último precio establecido para todo el año 2014 lo decidió el Ministro por acuerdo ministerial, él es la persona encargada del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Gráfico 6

Precios Mínimos Referenciales 2014

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	Precio Mínimo de Sustentación USD/Caja	Gastos Exportador USD4/caja	Precio Mínimo Referencial FOB USD\$/caja
22XU	BANANO	43	6,220	1,750	7,97
208	BANANO	31	4,481	1,330	5,81
208CH	BANANO	31	3,676	1,330	5,01
2527	BANANO	28	4,048	1,330	5,38
22XUCS	BANANO	41,5	6,000	1,600	7,60
22XUCSS	BANANO	46	3,325	1,600	4,93
STARBUCK22	BANANO	10	1,562	0,450	2,01
BB	ORITO	15	4,260	1,300	5,56
BM	MORADO	15	4,260	1,300	5,56

Fuente: MAGAP, Acuerdo Ministerial 524 año 2013 para año 2014

Elaborado por: MAGAP

Este cuadro es desarrollado en la mesa de reunion bananera donde varias autoridades y voceros del sector acuerdan los precios que deberian regir durante el año de negociacion, para este caso el Grafico 6 muestra los valores del año 2014 de las distintas cajas que el pais exporta.

Gráfico 7

Precios Mínimos Referenciales 2013

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	Precio Mínimo de Sustentación USD/Caja	Gastos Exportador USD4/caja	Precio Mínimo Referencial FOB USD\$/caja
22XU	BANANO	43	6,220	1,750	7,97
22XU	BANANO	41,5	6,000	1,750	7,75
208	BANANO	31	4,481	1,330	5,81
208CH	BANANO	31	3,676	1,330	5,01
2527	BANANO	28	4,048	1,330	5,38
22XUCS	BANANO	41,5	6,000	1,600	7,60
22XUCSS	BANANO	46	3,325	1,600	4,93
STARBUCK22	BANANO	10	1,562	0,450	2,01
BB	ORITO	15	4,260	1,300	5,56
BM	MORADO	15	4,260	1,300	5,56

Fuente: MAGAP, Acuerdo Ministerial 759 año 2012 para año 2013.

Elaborado por: MAGAP

Este cuadro es desarrollado en la mesa de reunion bananera donde varias autoridades y voceros del sector acuerdan los precios que deberian regir durante el año de negociacion, para este caso el Grafico 7 muestra los valores del año 2013 de las distintas cajas que el pais exporta.

Gráfico 8

Precios Mínimos Referenciales 2012

Tipo Caja	Tipo Fruta	Peso/Caja Libras	Precio Mínimo de Sustentación USD\$/caja	Gastos Exportador USD\$/caja	Precio Mínimo Referencial FOB USD\$/caja
22XU	Banano	43	5,500	1,750	7,250
208	Banano	31	3,965	1,330	5,295
208CH	Banano	31	3,370	1,330	4,700
2527	Banano	28	3,581	1,330	4,911
22XUCS	Banano	43	5,500	1,600	7,100
22XUCSS	Banano	46	3,048	1,600	4,648
STARBUCK22	Banano	10	1,432	0,450	1,882
BB	Orito	15	3,905	1,300	5,205
BM	Morado	15	3,905	1,300	5,205

Fuente: MAGAP, Acuerdo Ministerial 520 año 2011 para año 2012.

Elaborado por: MAGAP

Este cuadro es desarrollado en la mesa de reunion bananera donde varias autoridades y voceros del sector acuerdan los precios que deberian regir durante el año de negociacion, para este caso el Grafico 8 muestra los valores del año 2012 de las distintas cajas que el pais exporta.

Gráfico 9

Precios Mínimos Referenciales 2011

TIPO DE CAJA	PESO LIBRAS	PRECIO MINIMO DE SUSTENTACION POR CADA CAJA US\$	GASTOS DEL EXPORTADOR	PRECIO MINIMO REFERENCIAL FOB CAJA US\$
22XU	41,50 libras (se considera 1,5 libras por deshidratación - Fruta Neta 40 libras)	5,500	1,55	7,050
208	31	3,979	1,16	5,139
208 CH	31	3,328	1,16	4,488
2527	28	3,604	1,16	4,764
22 XU CS	41,50 libras (se considera 1,5 libras por deshidratación - Fruta Neta 40 libras)	5,500	1,40	6,900
22XUCSS	46	3,048	1,40	4,448
BB BM	15	3,550	1,20	4,750
STARBUCK 22	10	1,432	0,39	1,822

Fuente: MAGAP, Acuerdo Ministerial 021 año 2011

Elaborado por: MAGAP

Este cuadro es desarrollado en la mesa de reunion bananera donde varias autoridades y voceros del sector acuerdan los precios que deberian regir durante el año de negociacion, para este caso el Grafico 9 muestra los valores del año 2011 de las distintas cajas que el pais exporta.

Este será el precio fijado en la mesa por consenso o por decisión del de los Ministros, entre los participantes están del sector productor cinco miembros y del sector exportador cinco miembros, donde entre los principales temas se trata de que el exportador llegue a un acuerdo con el productor para poder establecer un precio mínimo que no desfavorezca a ninguna de las partes y, de ser que ninguno de estos llegue a un consenso es facultad y obligación del Ministro de Agricultura y el Ministro de Comercio Exterior establecer dichos valores a cancelar al productor, todo está contemplado en el Art 3 de la Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano.

Aquí se da una situación difícil pues no hay un libre comercio, no hay la real aplicación de la palabra comercio, esto es algo ya establecido y no se puede

negociar con precios inferiores, inclusive se establece cuanto es lo mínimo en lo que uno puede vender al exterior la fruta.

Si generar divisas no fuera de tanta importancia para este país quizá no sea relevante analizar el siguiente comentario que realiza quien fue director de la unidad de Banano el Señor Carlos Emilio Vélez al momento de lanzar una plataforma, un software que serviría para poder regularizar se cumplan los reglamentos internos del país sobre la compra y venta de la fruta entre productores y exportadores denominado Sistema de Control Bananero:

“Este programa es claro, toda la fruta que exceda su cupo permitido queda automáticamente bloqueada” (Vélez, 2012)

Como simplemente se puede pensar en dejar bloqueada una mercancía que primeramente es de vida corta, es decir que se habla de perecibles, se bloquea pero no resuelve ni el cupo ni la pérdida de esas divisas. Según las noticias de ese día se bloqueó la salida de 171 contenedores de banano debido a que no había un cupo autorizado para exportar, detener (171*1080 cajas C/cont.) 184680 cajas al precio mínimo de sustentación del año 2012 \$5.50 se retuvo de vender más de un millón de dólares que se perdieron.

El hizo referencia a que la ley está y se cumple: “La Ley es muy clara, la compañía que no tiene contrato no puede exportar banano” (Vélez, 2012)

Obviamente la ley está para cumplirse, como toda ley se la realiza para tener un control que sea en beneficio de todo el país ¿entonces la exportación no es la prioridad, es el contrato entre productor y exportador?, estas leyes y sus reglamentos o acuerdos ministeriales que hay se examinan constantemente siempre que sea requerido para mantener el buen orden y el correcto objetivo de la misma, pero que ocurre si esta ley ya no está en los parámetros de sus objetivos principales, y al aplicarse causa restricción y pérdidas al país.

El Ecuador ha tenido gran desempeño en este sector y esto es el resultado de que el 95% de la producción ecuatoriana se exporte y llegue a más de 40 mercados a nivel mundial, se hizo el análisis de las inversiones en el área de producción y estas alcanzan un estimado de \$4.000 millones de dólares entre plantaciones cultivadas de banano como empacadoras, puertos, infraestructura, constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional. (PROECUADOR, 2013)

El sector bananero ecuatoriano exportó en el año 2012 \$ 2'078,239.38 millones de dólares por concepto de divisas y 5'196,065.09 de toneladas siendo así el banano el primer producto de exportación del sector agrícola del país. Según datos de aduana entre los productos no tradicionales, las exportaciones de banano, representan para el país el 45.34% del valor FOB exportado y el 87.14% de las toneladas exportadas. (PROECUADOR, 2013)

Desafortunadamente en el país se vive una problemática que se ha venido desarrollando a lo largo de los años entre los productores y los exportadores por el tema del pago justo del precio de las cajas de banano, esto se debe a que esta industria por ley posee un precio fijo establecido para que los productores vendan su fruta a los exportadores y estos sean obligados a cancelar este valor mínimo por cada caja de banano, aquí en el ámbito empresarial puede suceder que las exportadoras que son las que están siempre pendientes de vender al exterior las cajas se encuentran con competidores que tienen la caja de banano a un menor precio de venta del que los exportadores ecuatorianos las ofertan al mercado exterior, es por esto que como en toda empresa lo que se busca es una reducción de costos que le permita ser más competitiva y los costos que por lo general se negocian comúnmente los costos del producto de venta, en este caso esto se lo realiza con el productor.

La diferencia aparece aquí cuando se detecta que la producción ecuatoriana de banano en su trazabilidad ha tenido una muy pobre actualización de sus recursos de fabricación llámense estos de insumos o herramientas tecnológicas para elevar los niveles de rendimiento de cajas por hectárea o sea este la falta de capacitación que tienen los agricultores a cargo de esta ardua labor que ha enaltecido la patria ecuatoriana.

El MAGAP entre sus funciones y por medio de catastros tiene un registro de todos los productores y de sus sembríos en hectárea, de este modo también le establecen un monto máximo de producción que pueden ellos hacer, este mismo afecta a los exportadores puesto que el control MAGAP lo estableció de manera semanal y no se puede exportar más si no se tiene el cupo, de otro modo aunque se tengan las cajas no se puede exportar por falta de permiso.

Una existencia limitada de permiso o licencia de exportación en un país que necesita ventas, requiere de ingresos, debería apertura y emprender promoción de su exportación, sonaría algo contradictorio quizá negociar con otros países una preferencia para poder ingresar más productos a su territorio pero poner límites internos, una barrera que pone cupos internos que solo favorecen a las exportadoras transnacionales con mayor capacidad económica y fortalezas en infraestructura como aguantar los exigidos contratos de un año, este cupo basado en la idea de un control de la producción versus la exportación declarada para cuadrar por medio de un sistema, tiene su lógica pero no se ha visto en su práctica un evento positivo, esta implementación ha generado que las exportadoras requieran de más personal que dedique su tiempo al sistema (Autor, 2013-2014), subir la información de los embarques que realizaran, seleccionar a los productores que les venderán la fruta para exportar, verificar que las declaraciones sean correctas ya que si se graba y alguna información es incorrecta conduce a sanciones monetarias para la exportadora.

Quizá varias mentes se preguntarían ¿Cuál es en si la finalidad de un sistema de control bananero?, ¿un control de registros, o un control de restricción? la mejor respuesta quizá sea para mejorar y agilizar utilizando la tecnología y que sirva como un cerebro automático que valide la información suministrada por exportadores con los registros que el MAGAP posee y cuadren matemáticamente caso contrario se alertaría una novedad en la exportación, quizá no bloquear la salida de los contenedores que son seguramente difíciles de vender.

La industria bananera desde sus inicios ha crecido en un marco de irregularidades y toma de decisiones más de carácter político que comercial, se ha querido cambiar esto y parte de este cambio es regularizar el sector frente a las instituciones públicas como el SRI y el Ministerio de relaciones Laborales. Para el caso del SRI el uso de facturas es de vital importancia, muchos por no decir la mayoría de los productores no utilizaban este documento de cobro oficial, por lo que no eran sujetos a la retención del impuesto, muchos de estos productores no está de más indicar son personas que no cuentan con un nivel de educación regular o básico y no conocen de las leyes, pero esto no los exime de tener que cumplirlas y es por esto que brigadas del SRI se encargaron de que ellos obtengan el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y facturas para emitir a las exportadoras y/o comercializadoras que les compran su fruta. Del mismo modo para las exportadoras también manejan sus facturas y retenciones de ser el caso, además el Ministerio de Relaciones Laborales está ejerciendo para que los derechos de los trabajadores de esta industria se regularicen y todos gocen del seguro social y todos los beneficios del patrono sin explotación. (Autor, 2013-2014)

Quizá para los que se encuentran en el día a día de las operaciones bananeras no sea nada novedoso referirse a que la Ley para regular y

controlar la producción de banano es muy antigua y desactualizada frente a los parámetros actuales de venta y producción, sin embargo solicitar su modificación representa un gran proceso en la asamblea, no es tan sencillo indican los funcionarios del Ministerio y esto es todo lo que ellos hacen para mejorar el sistema, ellos prefieren realizar las cosas de un modo más rápido pero que es de corto plazo y así se ha manejado por muchos años de tal modo que el MAGAP junto con el jefe a cargo el señor Ministro que se encuentre de turno estudian el reglamento a la ley y la ejecución para considerar si se requiere de modificaciones para el reglamento a la ley del banano, este es un documento oficial que por decreto presidencial se debe acatar sin excepciones el cual determina parámetros delimitados a cada uno de los artículos de la ley y estos son los que si se modifican acorde sea necesario y son de carácter inmediatos.

La fruta debe ser inspeccionada por motivos de calidad, tenemos como se ha mencionado la agencia del Agro que es AGROCALIDAD, ellos inspeccionan la fruta para que no contenga plaga que pudiese ser transportada de este territorio a otro destinado, adicional de velar un poco por la buena imagen de que no salga fruta en pésimas condiciones al mercado. (AUTOR, 2013)

Además de esta entidad y sus controles existen las exigencias de los compradores de la fruta, ellos también tienen estándares de calidad que requieren ser cumplidos si se quiere entrar a sus mercados, estos son el color, textura y calibre pero estos no son analizados por AGROCALIDAD, estos son realizados por el exportador y ¿qué ocurre aquí en la operación diaria?, los productores envían sus cajas a los puntos de consolidación para que el exportador la cargue a los contenedores pero se debe asegurar su calidad, textura y otros requerimientos del importador, ocurre que la fruta es rechazada por llegar en mal estado, delgada o enferma.

Lo problemático se da que según el Artículo 2 la clasificación de la fruta se debe realizar únicamente en la finca de producción ninguna fuera de esta, y este rubro es por cuenta de la exportadora ¿Qué pasa si maneja 40 productores pequeños? ¿Deberá entonces la exportadora contratar al menos 20 personas solo para que revisen en las distintas fincas si la calidad es óptima? Esto se resume en las operaciones de acopio en puerto, aunque actualmente está prohibido rechazar fruta por calidad si ay se encuentra en el puerto.

El Ecuador es actualmente aun el mayor exportador de banano en el mundo, es real que esos números del país han bajado, la nación actualmente cuenta de 228 exportadoras de las cuales casi todas son nuevas, en el año de 1997 según datos del Banco Central solo sobrevivieron 47 de las 136 que se registran en 1990, de las que resaltan Noboa, UBESA y Reybanpac, a estas y otras grandes no les afecta mayormente estos reglamentos pues tienen el mercado prácticamente para ellos.

Para el sector exportador se desarrollaron otras medidas que para el MAGAP serian de gran ayuda en cuanto a llevar en orden la documentación y solicitudes, esto lo realizarían con la ayuda de un sistema informático que fue puesto en marcha el Lunes 18 de marzo del 2012 denominado como el sistema de control bananero SCB. Desde este sistema el exportador deberá realizar sus planes de embarques provisionales y definitivos teniendo en cuenta los plazos determinados para estos. En el sistema se realizan de igual modo otros procesos como los anteriores que son de modo obligatorio únicamente por este medio, como las negociaciones Franco a costado de buque; negociación en la cual un exportador vende a otro (FAS) que son compra venta de fruta únicamente a otro exportador.

Piden que el exportador indique semana a semana lo que va a exportar caso contrario no se le da permiso para que sea embarcada su carga, esto ha sido

creador de grandes conflictos con SENA y MAGAP puesto que es muy complicado predecir lo que se va a vender, más aun en el sector bananero donde en cuestión de minutos se toman decisiones de compra y venta durante los 7 días de la semana y se trabaja 24 horas al día. Sin embargo esto no es motivo suficiente para que cambien esta medida, y de este modo se agregan más ingredientes como registro de contratos con los productores, el cual sirve de modo que si no posee un contrato de un año el exportador no podrá enviar fruta al exterior, el sistema refleja las marcas autorizadas y garantías vigentes, este sistema pretende realizar todo de modo automático para agilizar la evaluación de los registros para la exportación pero debido a que el sistema tiene que ir ligado a lo que se hace referencia en la ley sus parámetros de análisis que fueron transcritos en sus diversos módulos tienen esa idea definitiva de validación y además el MAGAP considera que si no se realiza alguna de las solicitudes de exportación en el sistema esto generara una observación e inclusive una multa dependiendo el motivo por decir un plan de embarque \$800,00 dólares de Norte América.

En el mismo sistema se reflejan los tipos de contratos que el exportador tiene, propios y contratados, el primero se refiere a que la misma exportadora posee disponibilidad de tierras sembradas con banano y están regularizadas e inscritas en la entidad, la segunda trata de las tierras que la exportadora contrata de un productor X para poder tener permiso de exportar. Es importante notar que las dos variables son necesarias para ser exportador, tener garantías y poseer al menos un contrato con un productor. El sistema tiene en su base de datos la cantidad de producción por hectárea que tiene cada predio registrado de cada productor, por lo general este es desde 40 cajas semanales por hectárea.

Para una mejor comprensión de una de las funciones del sistema de control bananero y de la operación bananera en la realidad detallo el siguiente ejemplo la cual comprende una de las varias opciones que puede darse: para

este ejercicio se debe saber los primeros pasos desde la cosecha de la fruta, primero está el corte que se hace dependiendo de la semana que tiene en el tronco, dependiendo de la semana esta tendrá un peso, calibre y color, la fruta llega generalmente por rieles hasta las empacadoras donde son cortados por clúster o manos, se lavan en piscinas, en segundo lugar son medidos para ver sus calibres lo que hacen empresas verificadoras que son en ocasiones contratadas por las mismas importadoras para asegurar la calidad de su fruta, es en este punto donde ocurre el llamado desperdicio ya que las exigencias de mercados como Europa son muy exigentes.

Entonces el ejemplo de la lógica que aplica el sistema es el siguiente si el productor tiene 40 cajas por hectárea semana en producción con 27 hectáreas sembradas, el sistema solo permitirá que este productor pueda vender 1080 cajas semanales o menos. En el mismo caso del productor él tiene un contrato con una exportadora por sus 1080 cajas y esta a su vez con un importador para vender 1080 cajas, entonces en el día de cosecha el productor hace cortar fruta con 13 semanas en el árbol, esta pasa por todos los procesos antes descritos y resulta que la empresa calificadora le rechaza 340 cajas por tamaño pequeño, ¿Qué pasa?, bueno el productor es exigido a cumplir sus 1080 cajas y forzó el corte de fruta que tiene apenas 12 semanas en el tronco para terminar el pedido del exportador, esto quiere decir que esta semana el productor tubo una producción de 1080 cajas que el sistema interpreta más 340 cajas que le fueron rechazadas ¿Qué hace el productor con las 340 cajas, las bota?

Lastimosamente el sistema actual no tiene la caracterización para validar esta información y sencillamente estas cajas son de prohibida su venta, ¿entonces el productor pierde y deja de vender, o pierde el país de vender? Todo está en el punto de vista que se le quiera dar, el MAGAP debe estimular la producción y la comercialización de la fruta controlando que no se evada el pago debido entre productor y exportador, el SRI y SENA se

encargarán de hacer sus cobros respectivos por las ventas de la fruta ¿entonces? ¿Por qué dejar de vender? ¿Sólo porque el sistema no puede procesar una operación con visión de ventas?

Las mejoras que se encuentran dentro de este nuevo proyecto que está realizando el MAGAP como lo es la implementación del software informático del cual ellos antes carecían, servirá para agilizar trámites que antes se hacían o revisaban manualmente en hojas y carpetas, sin embargo es visible que su implementación como es algo nuevo para esta industria los productores deben ser nuevamente registrados con nuevos códigos que son los que se utilizan actualmente en el sistema informático, vale mencionar que si los productores actualmente no cuentan con un correo electrónico, numero celular o convencional registrados, no serán ingresados al sistema y no podrán negociar su fruta, la igual en caso de no tener el correcto documento del SRI, esto sí que es una medida la cual analizar su efectividad para la economía del país. Existe ya una gran cantidad de pequeños y medianos productores que han decidido abandonar el cultivo del banano y han optado por la siembra de maíz, cacao o plátano que no tienen tantos inconvenientes para su venta, además se han apartado del sector por miedo de ser multados y quedar con deudas, esto se aclara en la información del MAGAP entidad reguladora del sector quienes mencionan:

“El 2012 cerró con 184 986 ha de banano. Pero un poco más atrás, en el 2000, el entonces programa Sigagro, del Ministerio de Agricultura, reportaba 247 822 ha.” (El Comercio, 2013)

En una visita al campo por la zona de Taura en el 2013 observé dentro de la finca cultivos que han sido reemplazados por otros más rentables o menos problemáticos como el barraganete o la caña, estos factores o ambientes del negocio aparentan que ser bananero dejó de ser atractivo para algunos productores.

En conversaciones con productores como el caso del Sr. Gamarra, él había pasado por incontables problemas que se dan en el negocio y que siempre se debe estar a la expectativa de que va suceder con su carga, si será aceptada por el exportador o si Agrocalidad la rechazará por plaga, por el otro lado el exportador espera que toda su carga pueda salir sin problema alguno. Se debe tomar en cuenta que los precios de costo de las cajas es elevado, puede deberse que por la cantidad de mano de obra que se utiliza es elevada, pero no está demás acotar en que la producción de banano por hectárea que tiene Ecuador es baja en comparación de sus países vecinos y del continente, a pesar de tener una fertilidad enorme en la tierra, la producción no muy es tecnificada. (Autor, 2013-2014)

El periodo de cosecha del banano es mayor al del plátano, además que dentro de estos cambios siempre está la parte económica, muchos productores de banano ven al plátano como una mejor opción al cambio ya que éste producto, a diferencia de los otros, aprovecha la infraestructura y el sistema de cosecha ya utilizado antes con el banano, lo cual reduce sus necesidades de inversión de un 25%. (Lissette Falcones, 2009)

El Ecuador a pesar de ser el país número uno en las exportaciones de banano no posee una producción elevada, inclusive es la más baja en comparación con los principales competidores del sector a nivel mundial, Ecuador apenas produce 1700 cajas por hectárea/año en promedio mientras que Colombia nuestro país vecino tienen mejor rendimiento sin hablar de Guatemala o Filipinas. Costa Rica tiene un gran potencial de tecnificación para emplear en la producción.

El señor Franklin Torres uno de los productores de dialogo y miembro de la asociación de bananeros de Ventanas dice que *“la desatención en el campo desmotiva la inversión en esa fruta”*. Algo que se aprecia inentendible,

considerando que Ecuador es el primer país exportador y cuarto productor mundial del banano, y esto a pesar de la crisis financiera internacional y la baja productividad ocasionada por los embates de los inviernos y la sigatoka negra. Torres es dueño de una hacienda de 35 hectáreas en la vía Ventanas-Chacarita, en el recinto Pailón, a 56,4 km al sur de Valencia, él se lamenta porque a él le suelen pagar USD 4, cuando el costo de producción es cerca de 5,50 por caja lo que genera pérdida e indica que el próximo año se dedicará a otro cultivo, junto a otros más que suman cerca de 500 hectáreas y optarán por la palma africana, plátano o cacao, según Asociación de Productores Bananeros del Ecuador (APROBANEC).

La siguiente grafica muestra la estructura productiva al año 2013, donde es notable que el mayor porcentaje de superficie sembrada proviene de los productores pequeños (menos de 30 has) que suman un 79% del total de los productores, y poseen el 25% de la superficie cultivada.

Gráfico 10

Estructura Productiva del Banano

TIPO DE PRODUCTOR	% PRODUCTORES	% SUPERFICIE
Pequeño (0 a 30 hectáreas)	79%	25%
Mediano (30 a 100 hectáreas)	16%	36%
Grande (mayor a 100 hectáreas)	5%	38%

Fuente: Catastro del Banano 2013, MAGAP

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

ESTADO DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

ENTORNO INTERNO

Durante largas temporadas las partes involucradas con la comercialización del banano sean estos que sus actividades se encuentren directa o indirectamente acorde a la actividad, el banano mueve una gran cantidad de dinero la cual es de gran sustento para aquellos pequeños productores en

especial, y como se afecta a otro tipo de negocios como transportes pesados para movilizar las unidades al puerto independiente su destino, o quienes fabrican o importan el material hecho específicamente para ser utilizado en el banano como las empresas proveedoras de pasticos, los cuales se utilizan todos los días, siendo este articulo muy requerido, otro es el cartón, el cual posee 3 diferentes presentaciones que serán juntas enviadas en un solo cartón, las empresas de transportes que se dividen por zonas y se fracturan en diversas especialidades como mover unidades vacías en cortas distancias o llenos a largo kilometraje.

Como parte de esta gran economía el gobierno busca recoger a través de los impuestos ingresos para el desarrollo del país, esto como en todos los otros negocios se cargan pero, a simple vista se ve que se han creado parámetros de controles en procedimientos críticos y muy frecuentes de correcciones para imponer multas y así quizá obtener más ingresos, sin embargo el sistema se fractura y se está perdiendo solidez en las inversiones del sector. Productores y exportadores se empiezan a mover a otros sectores comerciales donde continuar trabajando pero con otros productos que no tienen las dificultades de largos y tediosos tramites que son susceptibles a errores y multas elevadas.

Si lo que se pretende es obtener un sencillo claro objetivo como es la regularización del sector no se debe aplicar de tal manera que se empiece a perder todo lo que se ha ganado por largos y arduos años de trabajo de las generaciones anteriores que lo que buscaban efectivamente era el crecimiento y sostenibilidad de la economía del país, la industria del banano ya no es solo una simple actividad de comercio sino también se ejerce influencia política, hay leyes y reglamentos que dictaminan el curso de las negociaciones, ya no existe una libre negociación entre los actores principales, ambos ya están enmarcados en un manual de procedimientos que se formaron en años anteriores, donde la globalización era aún una idea

futurista, la tecnología empezaba a surgir y las comunicaciones eran precarias comparadas a las actuales, los caminos vehiculares, infraestructuras portuarias, buques de gran calado, celulares, computadores, todo esto se ha alcanzado y la globalización está presente, las comunicaciones son en tiempo real. (Montaño Huerta, 2010)

Existen reglamentos que se encuentran en la ley vigente que fueron creados con la finalidad de saber con anticipación lo que se pretendía enviar, donde, que cantidad y quien lo proveía, a esto se otorgaban días plazo debido a que la comunicación era costosa y tomaba tiempo obtenerla por sus localidades. Se dice que no existe nunca un acuerdo entre los productores y los exportadores en cuanto los precios que se establecen en pagos por el costo de la fruta, pero realmente no se ha podido desaparecer el secreto del cobro del famoso vuelto a los productores que, varios dicen que es un robo, otros sin pensar dos veces concuerdan en la negociación, estos parámetros que la ley tiene establecidos no tenían contemplado una visión de cómo sería el mercado y su comportamiento, además de las novedosas actitudes de los competidores y sus maneras de hacer llegar lo que ahora se conoce como marketing.

El sector bananero está privado de negociar, está sujeto a fuertes multas que los han llevado a muchos a quebrar, su periodo de vida en el mercado es corto, no permite que los pequeños tengan una oportunidad de crecer pues deben empezar al mismo nivel de los grandes, sin mejores precios que ofrecer, costos incluso más elevados por no tener economías de escala, sus ventas no son seguras pero se lo obliga a tener contrato a un año plazo para empezar como exportador, el productor si desea cultivar debe pedir permisos o se le tumbarían sus sembríos ya que se indica que hay mucho cultivo de este producto. Este es el único sector al cual se le ha dado por parte del gobierno un departamento para que tenga los ojos clavados en que movimientos hacen para exportar o producir fruta, lastimosamente las multas

caen como una fuerte plaga que azota el sembrío dejándolo moribundo para una prolongada recuperación a base de inyección monetaria o lo deja totalmente demolido por su atroz fuerza negativa. (Montaño Huerta, 2010)

Un país que necesita de fuentes de ingresos, un gobierno que grita por que se promueva la exportación, internamente se aniquila el nombre de primeros, lo único que ha nombrado al país de modo internacional como los primeros o los mayores exportadores de banano en el mundo, nos ponemos cupos de exportación, limitantes internas a empresas ecuatorianas.

El sector bananero se ha caracterizado por ser primeramente de personas agricultoras, donde antes la educación no era como lo es y no llegaba donde actualmente llega, si se busca una formalidad en base a contratos, papeleos como facturas, guías, retenciones, pagos interbancarios, etc. Se debe empezar paulatinamente, introduciendo las regulaciones de tal modo que sea como tener que amarrar un cordón más del zapato porque cambiaron los diseños.

ENTORNO EXTERNO

El banano y su análisis de la economía global, considerando que es uno de los productos más apetecidos del mercado en cuanto a frutos por las porciones nutritivas que ofrece para el humano. En el ámbito internacional las limitaciones tecnológicas en la competitividad son principales factores de atención donde se debe considerar los ámbitos tecnológicos, mantener alto costo de producción unitario, puede convertirse como en mercados de países competidores en dificultades restrictivas y fundamentales en el logro de competir en la industria bananera.

Las exportaciones de banano no se realizan por el que más productividad del producto posee dentro de sus territorios, esto depende mucho de las políticas y tendencias de las ordenanzas gubernamentales de como guiar al mercado siempre que este no sea dañado para mantener el ambiente

calmado, un ejemplo práctico de este se debe a que las políticas internas del país priorizan las necesidades de la población interna que ya poseen y tienen una muy buena herramienta para continuar su desarrollo y sus proyectos de eliminación de la desnutrición como el caso de Brasil, que el 98% de su producción se queda dentro del país y entrar con bananas anteriormente por largos años solo lo hacia México.

Existen factores determinantes de porque se tienen estas limitaciones en cuanto al desarrollo y crecimiento del sector entre las que denotan las limitaciones estructurales y tecnológicas y la aplicación de políticas internas inadecuadas, si lo que se busca es llegar a obtener mayores resultados en la balanza comercial a base de sus exportaciones entonces deberían de evitar colocar barreras de salida pues por lo general ya cuentan con muchas barreras de entrada lo que a su vez de alguna manera aleja a ciertos países de esas fronteras y buscan unas con mejores y fáciles entradas que requieran menores esfuerzos o costos para obtener mejores beneficios económicos. (Montaño Huerta, 2010)

En el negocio internacional se considera como un factor clave las relaciones políticas y comerciales que las cabezas del país en este caso la presidencia realice con los bloques o diversos países para sacar provecho a tasas de aranceles bajos o nulos y obtener el mejor resultado posible. Por lo general esto buscan todos los países que desean exportar más, como el banano es un producto de consumo masivo y de costo unitario de gran alcance, los mejores lugares de venta son los más poblados, pero estos no están para el Ecuador muy cerca, entonces aquí compite la veracidad que tienen las relaciones comerciales primero del país, segundo los exportadores deben negociar sus productos de una manera que les convenga a ellos obviamente pero lo que se intenta ver en un punto macro donde el que salga ganador sea la nación, obteniendo fondos por las exportaciones.

Se debe tener un soporte que esté atento a los cambios de la economía y del giro del sector, los avances tecnológicos proporcionan grandes ventajas competitivas, que aunque el país como país no compite pues no es su principal objetivo, si puede ser de su competencia facilitar o mediar por los sectores que tengan mayor afluencia en el comercio en especial si se tiene la necesidad de generar recursos económicos, los exportadores son quienes pelean los compradores con otros exportadores de todo el mundo que también desean vender la fruta, es aquí donde no solo la calidad esta como factor sino también el costo y seguridad de que lo comprado sea lo que llegue pues se negocia un fruto perecible.

Las preferencias comerciales por lo general se dan entre los bloques de una misma región, pero estas no sirven del todo cuando los países del bloque son también tus competidores, entonces las relaciones bilaterales sean quizá la mejor opción para ganar cancha y cerrar convenios de trueque de mercancías o solo la venta.

La venta del banano en el mercado internacional tiene varios aspectos a considerarse, la competencia entre las compañías dejaron de ser internas del país, las transnacionales se encuentran por todo el mundo intentando acaparar la venta mayor de sus productos y el marketing con la agilidad que se alcanza por medio del internet llega a todas las partes del mundo en cuestiones de segundos. Compradores tienen mayor cantidad de información de diferentes medios y de diversos países que les dan múltiples opciones de compra. (Montaño Huerta, 2010)

La compra va a depender mucho de la habilidad y experiencia que tenga el adquiriente o comprador, puesto que si solo es un comprador repentino sería poco probable que preste atención a las oportunidades comerciales que generan los países en sus reuniones entre sus líderes para buscar los mejores beneficios para sus habitantes y entre estos se encuentran ventajas

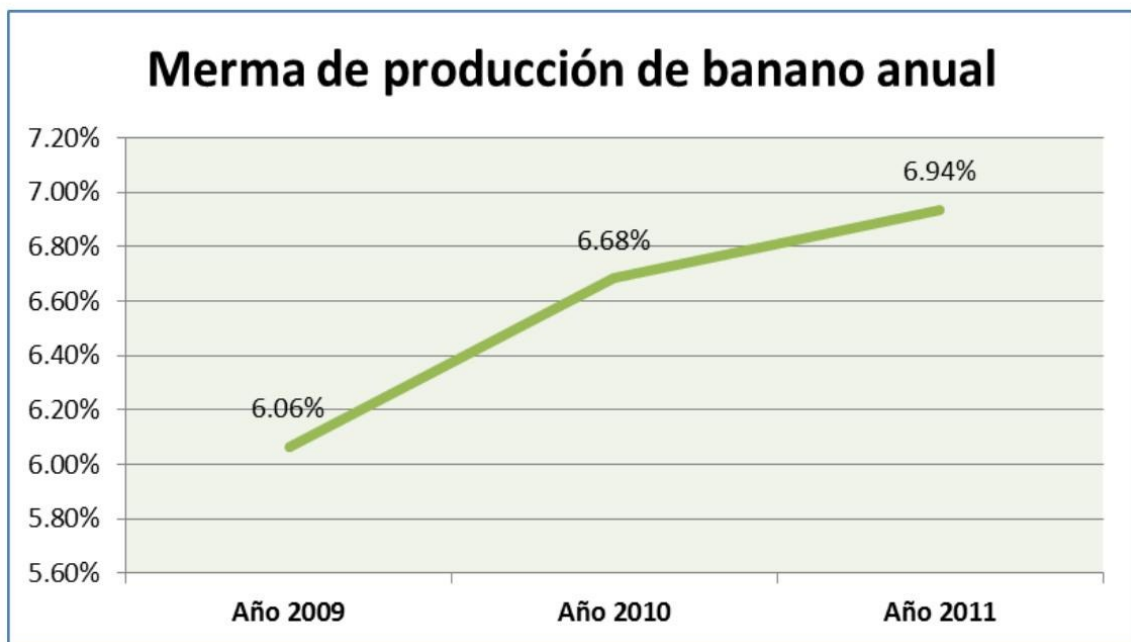
en las compras y ventas de productos en especial la reducción de aranceles, caso contrario se da en operadores de comercio exterior que se dedican a estas actividades, estos se aprovechan de las relaciones comerciales entre las naciones para obtener más beneficios lucrativos, este es el objetivo del país, motivar a los habitantes a emprender relaciones internacionales y generar inyecciones monetarias al país, de este modo se fortalece la economía y se genera más comercio, pero con esto también se crearon acciones para evitar que entren con tanta facilidad ciertos productos que supondrían crear una inestabilidad dentro de las naciones, y en este caso en particular una de estas es la calidad y como se trata de un producto vegetal se involucran acciones preventivas de conservación del medio ambiente y reproducción de plagas y enfermedades.

Dependiendo el país serán sus exigencias de políticas de ingreso del producto, EEUU tiene fuertes limitantes de acceso para los alimentos, Europa es otro grupo de países que sus niveles de calidad son elevados y por ende para cumplir estos estándares que son mínimos para acceder se debe realizar mejoras en los procesos desde la producción sin dejar de lado la operatividad y logística, ambas están ligadas pero no necesariamente son efectuadas por el mismo vendedor, es decir que se podría tener una excelente calidad y un índice mínimo de merma por incumplimiento en los estándares de calidad y la fruta ser calificada para ser vendida en estos mercados pero si la parte que realiza la logística no funciona bien, por decir tener demoras en los envíos, esto afecta la vida vida de la fruta, esta se deteriora y pierde sus vitaminas y proteínas, entonces su calidad ya no es apta, además podría llegar madura o en casos dañada por el viaje, es así que esta fruta ya no estaría calificada y en el peor de los casos causaría una pésima imagen de los exportadores del país y dañar subjetivamente la presentación de todo el país. (Montaño Huerta, 2010)

Por esto es que existen por parte del gobierno entidades que regulan internamente el comercio local para luego ser aprobado su permiso para enviar al extranjero pero esto parece que no se está dando de la forma más eficaz en el sector bananero y lo que está causando son trabas y pérdidas del comercio, la finalidad ahora es atenuar la baja, mantener el nivel e impulsar su salida, pero esto es difícil cuando se debe forzar a un importador a firmar un contrato de compra por un año plazo a un precio establecido por toda su duración, el comercio siempre ha tenido un nivel de elasticidad, se debe saber hasta qué punto se puede estirar además de que estos son controles internos del país. Hay una buena estrategia que se ha dado por años en el comercio del banano y el Ecuador se ha beneficiado de este proceso, como se conoce la merma. La evolución porcentual de la merma año 2009-2011 en **Gráfico 11**.

Gráfico 11

Curva de Merma Bananera
Tendencias de merma total



Fuente: Universidad Politécnica Salesiana
Elaborado por: Cinthya Ramírez N

Esta merma de banano es decir el desperdicio o rechazo de banano, denominado así el banano que no cumple la calidad requerida para el destino deseado, que se da cuando se selecciona la fruta de primera calidad en la mayoría de los casos es tirada como abono dentro de las mismas plantaciones, pero existen exportadores que encontraron la oportunidad de ofrecer este banano a mercado latinoamericano como lo es Chile.

Las fotos del Grafico 12 abajo fueron tomadas en diferentes empacadoras mientras se procesaban contenedores para el Medio Oriente, como se observa el volumen de fruta en piso es muy elevado, esta fruta por estándares de calidad impuestos por los países no ingresan, esta fruta ahora tiene la oportunidad de venderse en el mercado Chileno como fruta de segunda o aprovechamiento, entonces aquí se le da fin al termino fruta de rechazo y entra a ser parte del comercio internacional con una calidad inferior para ciertos países pero cumple estándares de otros, no al mismo precio claro pero es una fuente de ingreso para las familias del Ecuador que se dedican a esta interesante siempre activa actividad comercial.

Ilustración 1

Volumen de desperdicio de banano

BANANO DE RECHAZO



Fuente: Visitas a campo

Elaborado por: autor

Toda la fruta que se aprecia en las imágenes tienen salida para un mercado de aprovechamiento que se apertura en base al dialogo y las buenas relaciones que se tienen con Chile, las buenas relaciones comerciales entre los países buscan favorecerse a través de quienes envían mercancía al exterior con la finalidad de un ingreso de divisas, por estas imágenes se conoce que la fruta de aprovechamiento y los recursos que generen han salido literalmente del piso.

CAPITULO III

3. LA METODOLOGIA

3.1. EL TIPO DE INVESTIGACIÓN

El proyecto de investigación es de tipo descriptivo, porque el tema busca respuestas a las situaciones actuales del comportamiento del sector bananero.

El proyecto a su vez es de carácter de comparativo-estadístico debido a que una vez realizado el análisis y obtenido las respuestas, serán mostrados los resultados a las personas involucradas con poder de decisión en el sector pueden enfatizar en las áreas críticas para lograr efectos positivos sin apartarse de su objetivo de control.

EL ENFOQUE DE LA INVESTIGACION

La presente investigación presenta un enfoque cualitativo, ya que se evaluó la realidad del proceso que se requiere para exportar, a través de la aplicación y análisis de los instrumentos de recolección de información: la observación, las entrevistas no estructuradas.

Asimismo presenta un enfoque cuantitativo debido a que se recopilaron y analizaron los datos estadísticos de producción como de exportación para determinar aspectos relacionados con la reducción de cajas exportadas.

3.2. LAS FUENTES DE INFORMACION

Las fuentes de información que se utilizaron en esta investigación facultaron el sustento teórico y metodológico del trabajo. Asimismo permitieron el acceso y ampliación del conocimiento sobre el tema del estudio.

Según la diversidad de medios de transmisión de la información, se emplearon las siguientes fuentes:

- *Fuentes documentales:*
 - Informes de labores
 - Diagnósticos
 - Instrumentos de control

- *Fuentes bibliográficas*
 - Libros
 - Manuales
 - Monografías
 - Revistas en soporte papel y electrónicas

- *Fuentes electrónicas:*
 - *Internet: sitios relacionados con producción y venta de banano.*

Del mismo modo dependiendo del tipo de información que proporcionan las fuentes, se utilizaron las siguientes:

- *Fuentes primarias:*
 - Libros
 - Manuales
 - Monografías

Fuentes secundarias:

Base de datos tales como BCE, AGROBAN, CEPAL y OMC.

El tratamiento de las fuentes antes mencionadas se realizó mediante el análisis crítico de toda la información adquirida, para ampliar conocimientos y argumentar teóricamente el trabajo.

La bibliografía se encontró, en su mayoría, en revistas oficiales de AEBE, biblioteca personal de la empresa JORCORP S.A.. De igual forma se utilizó el internet y otros recursos electrónicos.

Es importante mencionar que la información obtenida de esta bibliografía se trabajó en resumen, utilizadas como guía en el desarrollo de la investigación.

3.3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Entre las exportadoras más representativas del país están UBESA, REYBANPAC, ORO BANANA y Y ECUAGREEN PRODEX, están son empresas que exportan cantidades elevadas y siempre se encuentran en el ranking de las mayores exportadoras de banano según su porcentaje de participación primero encabeza UBESA, seguida por REYBANPAC, ORO BANANA y ECUAGREEN PRODEX. No se considera a ciertas compañías como por ejemplo Truisfruit o Brundicorpi ya que este orden es de las exportadoras cuyas exportaciones fueron consecutivas desde el 2010 al 2013 con una misma razón social.

Tabla 10

Exportaciones de cajas por exportadora

COMPAÑÍA	2010	2011	2012	2013
UBESA	31.770.020	28.107.137	25.178.050	26.986.748
REYBANPAC	13.292.466	14.039.690	8.035.082	12.607.644
ORO BANANA	12.349.682	14.924.971	13.421.794	10.054.242
ECUAGREENPRODEX	2.347.345	10.007.348	8.731.161	7.614.392

Fuente: Estatistics S.A., AEBE.

Elaborado por: Autor

En la Tabla 10 se encuentran especificadas las cantidades de cajas exportadas tipo 22xu desde el año 2010 al 2013, las cifras del 2011 fueron para el país las más considerables teniendo en cuenta que se exportaron 326.452.154,16 de cajas y si comparan la caída del año 2012 que se exportó 303.826.606,99 de cajas, año que se dejó de vender 22.625.547,17 de cajas.

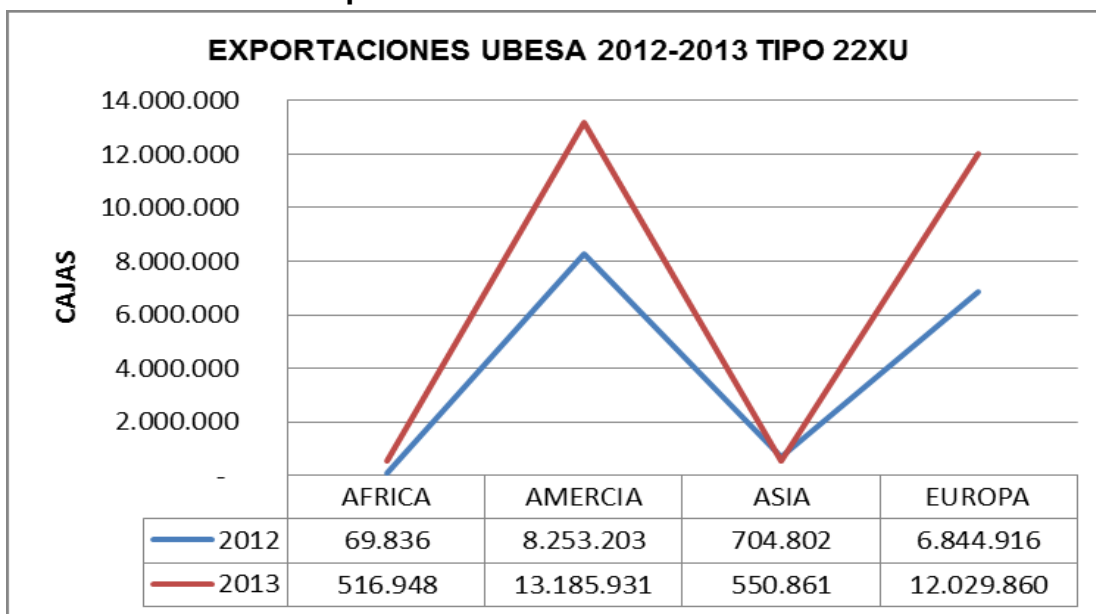
Situando caso por caso UBESA donde bajo casi tres millones de cajas, Reybanpac seis millones de cajas menos, Oro Banana no se vio muy afectado apenas quinientas mil cajas, Ecuagreenprodex algo más de un millón comparado a lo exportado en el año 2011,

Para el año 2013 el MAGAP había realizado ya dos cambios de mando en el puesto de director de Unibanano, las exportaciones si bien se mejoraron en cantidades fue por el modo operandi de cada director al dar salida autorizada de las cajas.

Comparando lo enviado en el 2013 sus cifras aún no alcanzan lo antes enviado con diferencias de millones de cajas, claramente los compradores no iban a estar esperando por ellos.

Gráfico 12

Exportaciones UBESA 2012-2013



Fuente: BCE, MAGAP, AEBE

Elaborado por: Autor

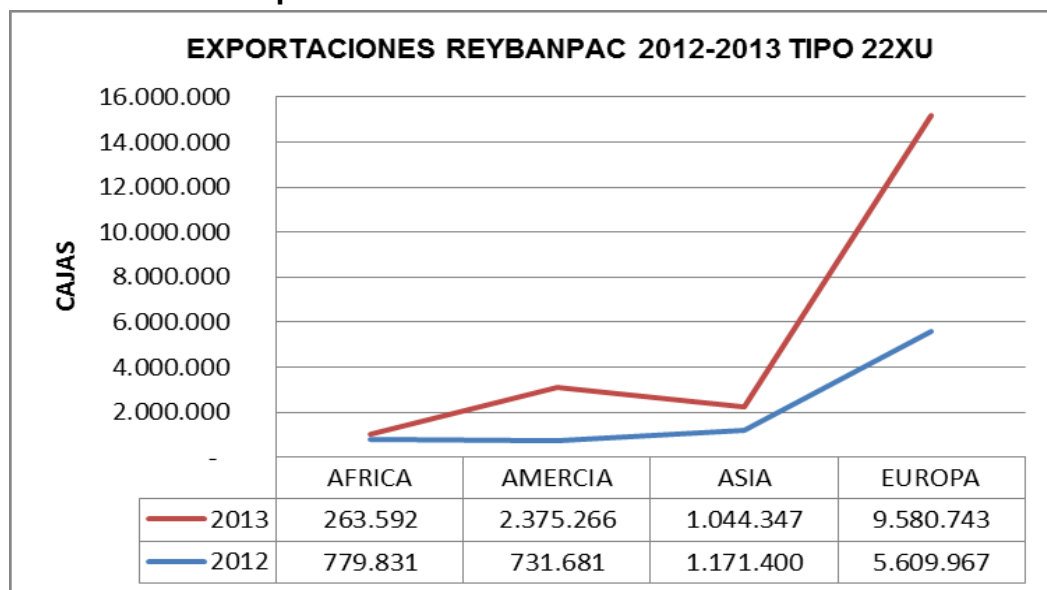
El Gráfico 12 muestra las direcciones que han tomado las exportaciones de la empresa UBESA, sus destinos y sus cantidades de cajas. Ingresando a

cuatro continentes como lo son África, América, Asia y Europa, siendo en el continente Asiático donde muestra que sus ventas se han reducido. Para este destino asiático por lo general se envían cajas de menor peso y tamaño denominadas tipo 208 CH donde el peso referido es de 31 libras y es de uso exclusivo para entrar a este mercado.

Asia es un continente que se observa prometedor para el envío del producto, son más de 1400 millones de habitantes.

Gráfico 13

Exportaciones REYBANPAC 2012-2013



Fuente: BCE, MAGAP, AEBE

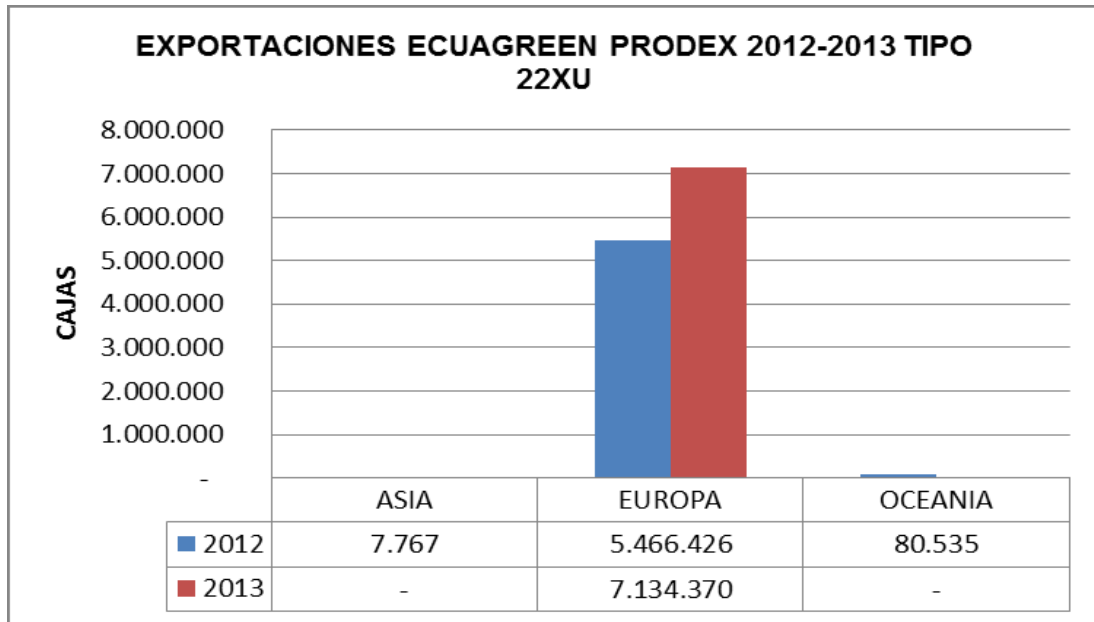
Elaborado por: Autor

El Gráfico 13 muestra las direcciones que han tomado las exportaciones de la empresa REYBANPAC.

Rey Banano del Pacífico es una de las más grandes exportadoras del país, le ayuda bastante el hecho de tener filiales en el exterior para su imagen corporativa y de marcas conocidas como Favorita, Dulctia, 1x1, Banagold, entre otras en distintos países de Europa.

Gráfico 14

Exportaciones ECUAGREEN PRODEX 2012-2013



Fuente: BCE, MAGAP, AEBE

Elaborado por: Autor

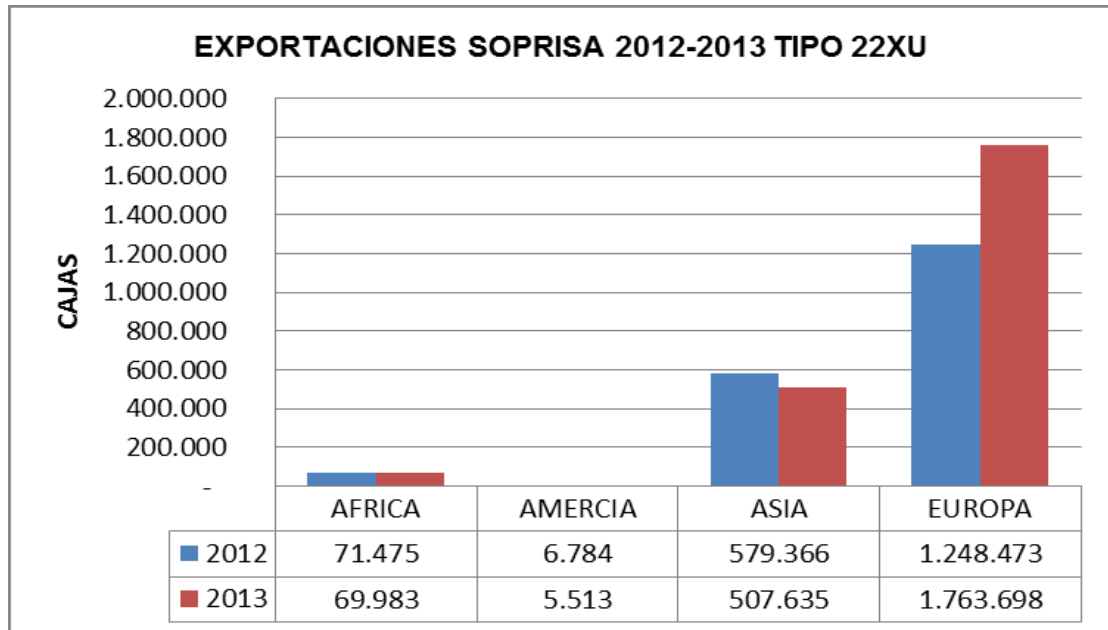
El Gráfico 14 muestra las direcciones que han tomado las exportaciones de la empresa ECUAGREEN PRODEX, sus destinos y sus cantidades de cajas. Notorio la perdida de dos continentes.

Las ventas son importantes y las compañías deben aplicar sus estrategias en los nichos de mercado que seleccionan, como un análisis país, el grafico enseña que esta exportadora no pudo mantener una entrada a esos mercados, claramente se ve que no es falta de producto pues aumento su exportación a Europa pero a que costo.

Entrar a un mercado y empezar a vender tu producto es un alto riesgo por obvias razones de aceptación, calidad, gustos, costumbres, etc., pero si como país veo que se ha abierto la brecha en un sitio nuevo donde se podría incrementar

Gráfico 15 :

Exportaciones SOPRISA 2012-2013



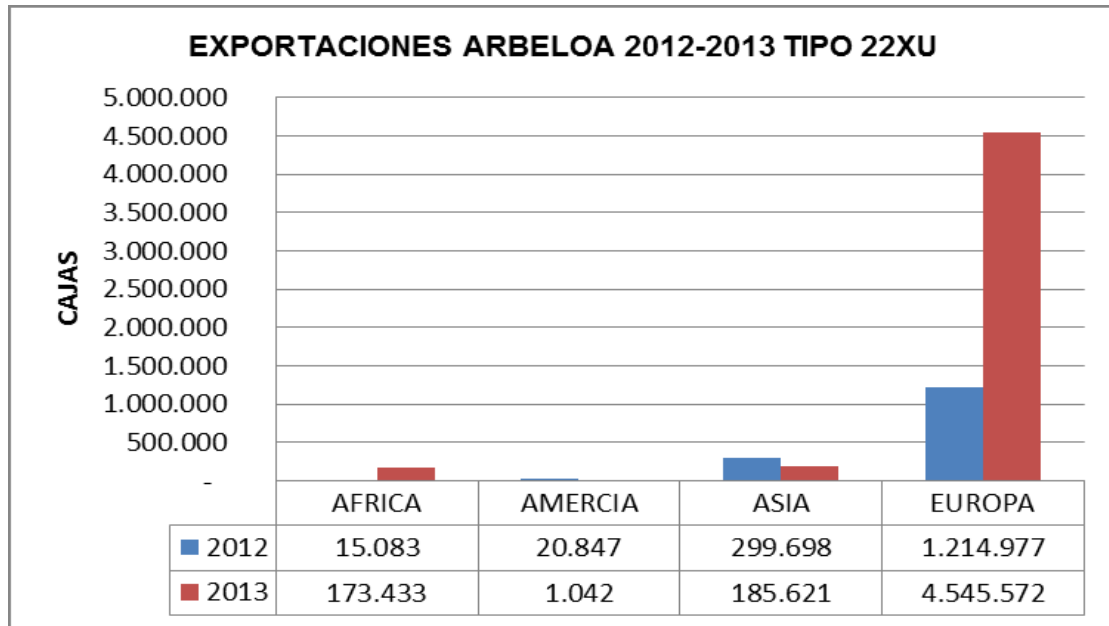
Fuente: BCE, MAGAP, AEBE

Elaborado por: Autor

El Gráfico 15 muestra las direcciones y eventos que han tomado las exportaciones de la empresa SOPRISA, sus destinos y sus cantidades de cajas. Una reducción en mercados del continente Africano donde también son productores de banano más que todo en Ghana, algo posiblemente muy difícil sería el contenedor de América pues en una gran parte puede darse la fruta y por último analizamos Asia, las ventas no bajaron significativamente en este mercado para este exportador, pero sí redujo sus flujos en los tres continentes.

Gráfico 16

Exportaciones ARBELOA 2012-2013



Fuente: BCE, MAGAP, AEBE

Elaborado por: Autor

El Gráfico 16 muestra las direcciones que han tomado las exportaciones de la empresa ARBELOA, sus destinos y sus cantidades de cajas. Una reducción en mercados de América de más del 85% y Asia cerca de un 20% menos al año anterior.

Básicamente en los gráficos anteriores la moda es el nivel de cajas enviadas a Europa, las exportaciones son mayores que el año anterior en varios de ellos un incremento radical, claro esto también se ve así debido a que el año 2012 fue bajo y aun no se llega a las cantidades enviadas en el 2011.

Tabla 11
Resumen Balanza Comercial del Banano

Año	Miles dólares FOB
2009	\$ 1.995.653,94
2010	\$ 2.032.768,71
2011	\$ 2.246.464,53
2012	\$ 2.078.401,60
2013	\$ 2.354.623,22

Fuente: B.C.E, Balanza comercial del banano.

Elaborado por: Autor

El análisis monetario es de suma importancia, observarán que lo obtenido en el año 2011 donde se envió mayor cantidad de cajas es inferior al año 2013, esto se debe a la inflación monetaria, aún debe considerarse que se ha dejado de vender cajas, tan solo suponiendo que cada una de las cajas se venda a \$7.45 valor FOB, solo recuperando 4 millones de cajas sumarían al país 29.800.000,00 de dólares, y si se hace el mismo calculo por lo que se dejó en el olvido el año 2012, $\$7,45 * 22.625.547,17$ de cajas = \$ 168.560.326,42 dólares menos.

Un corto análisis de las multas recaudadas por MAGAP se observará que la sanción podría ir más allá de la razón, la exportadora Sedordinsa S.A. en el 2012 tuvo una multa de \$28.050 por no haber pagado al productor Emilio Landíres el total de 204 cajas de banano dentro de los plazos establecidos (LA HORA, 2012), calculado lo adeudado con el precio oficial de la caja que era de \$5.50 da un total de \$1.122 dólares y este valor se suma a la multa impuesta donde el total a pagar es de \$29.172, $(29,172/1.122=26$ veces el valor de esa fruta), suponiendo que la exportadora en su mejor punto logre vender la fruta 204 cajas a \$13 cada caja solo suma \$2652,00 quizá preguntarse cuanto deberá vender para recuperar los \$26520,00 restantes sería relevante.

La compañía Gropagro S.A. por no cancelar 33.501 cajas de banano dentro de lo establecido fue multada por \$4.790.641,00. La fruta a un precio de \$5.5 suma \$184.255.5, 26 veces más del costo. (LA HORA, 2012)

El hecho de las sanciones por un incumplimiento es correcto, está estipulado en la ley y es justo para quienes no reciben su pago debidamente trabajado. Quizá un análisis de la afectación del giro de la exportadora debe ser considerado tomando en cuenta que solo dan un plazo de 72 horas para pagar exorbitantes cantidades, del mismo modo deberían considerarse los plazos o términos que el país tiene al exportar, el cual es de un crédito aproximado de 20 a 30 días para cobrar al importador pero se le exige que debe pagar en 8 días la fruta comprada para la exportación.

Según datos obtenidos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) para las exportaciones de banano del mundo del año 2011, Ecuador está ubicado en el puesto número uno por sus cantidades exportadas y sus ingresos globales producto de la exportación bananera.

Sin embargo mediante un análisis con datos los países competidores el Ecuador se encuentra en la posición número 15 de acuerdo al valor por tonelada de banano el cual es de \$389.

Para los casos de nuestros países vecinos como Colombia con exportaciones de 1828281 toneladas a un valor de 775.275.000 la tonelada está costada a \$424 siendo la más elevada después de Ecuador, seguida de Panamá con un costo de \$328 y Guatemala con \$305.

De los países mejor pagados están quienes se encuentran en la Unión Europea como los que encabezan la lista siendo estos España con un costo de \$ 1371, Suecia con \$1152, Alemania con \$1058, Bélgica con \$1018 y Países Bajos con \$986 por tonelada.

Estrategias de mercado

La mercadotecnia es imprescindible para la venta de los productos. El país tiene varias entidades que trabajan para conseguir promover sus productos a nivel internacional como lo es PROECUADOR, con sus oficinas comerciales en más de 20 países fortalecen la imagen del país y sus productos para fomentar el comercio internacional. La participación del personal de PROECUADOR en las diversas ferias internacionales o ruedas de negocios donde múltiples compañías muestran sus productos con la idea de abrir mercados nuevos o fortalecer sus existentes.

Las actuales oficinas comerciales que han sido creadas para fortalecer el comercio e inversiones en el país están distribuidas esperando lograr oportunidades nuevas o fortalecer las existentes, sus localizaciones son las siguientes:

- **América:** Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Chicago - Estados Unidos, Los Ángeles – EE.UU, Miami – Estados Unidos, New York – Estados Unidos, Guatemala, México, Perú, Venezuela.
- **Europa:** Alemania, España, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido, Suecia.
- **Asia:** Beijing – China, Shanghái – China, Cantón – China, Corea del Sur, India, Japón, Rusia, Turquía.
- **África y Oriente Medio:** Dubái, Agregadurías Comerciales, Bolivia, Panamá.

La gestión de estrategias es más eficiente cuando se las segmenta de tal modo que la mercadotecnia posee cuatro divisiones, producto, precio, plaza y promoción, estas son conocidas también como las 4Ps.

Tomar las ideas de Philip Kotler para intentar recuperar el mercado como centrarse en nichos de mercado, concentrar publicidad, venderle la imagen al consumidor, participar en eventos otorgando promociones en precio dando calidad.

La sexta teoría de Kotler se refiere a la innovación, el lanzamiento de propagandas con nuevas marcas que reflejen calidad en lugares transitados

mantendría la imagen viva en la mente del consumidor frente a la competencia.

En la matriz de Ansoff, conocida también como una matriz de producto y mercado que sirve para identificar oportunidades de crecimiento. Entre algunas de sus estrategias para el incremento de la penetración del mercado está señalando criterios de las 4P, atraer nuevos clientes del mismo segmento aumentando publicidad y/o promoción.

La penetración del mercado, desarrollar el mercado, desarrollo del producto como marcas y calidad, y la diversificación de los productos son los cuatro componentes representantes de la matriz.

Todas las estrategias van relacionadas y todas con un mismo propósito, vender.

CONCLUSIONES

El Ecuador es aun el exportador número uno por su cantidad de banano vendido al mundo, ha superado inclusive a países con mayores cantidades en productividad por su espacio territorial pero se encuentra entre los 4 principales productores.

Debido al impacto que tiene en la economía del país y persiguiendo los objetivos específicos señalo:

Primer objetivo específico nos pregunta si existen dificultades al momento de enviar fruta al exterior, bueno si se analiza lo primero antes de exportar se necesita tener en caución o garantías un monto que cubra el pago mínimo de sustentación de lo deseado a exportar es decir que si alguien desea exportar 10 contenedores a la semana requeriría de \$64.800,00 dólares Norte Americanos congelados en una garantía a nombre del MAGAP, adicional tener la misma cantidad para pagarle al productor que le entrego la fruta al exportador en máximo 8 días, ahora ya son \$129.600,00 requeridos, se añade a esto los demás costos corrientes por envío que sumaran no más de \$20,000,00 por los 10 contenedores.

Después usted debe informar su embarque definitivo, lo real embarcado con los mismos requisitos que el provisional pero en este tiene hasta 72 horas para reunir su información y enviarla al MAGAP, también la multa es de \$800,00 si no alcanza a reunir los datos y enviar a tiempo. Todo es a través del sistema informático, por internet y existen particularidades como si consigue fruta de un productor que no había exportado en 6 semanas consecutivas se encuentra con la sorpresa de que lo han bloqueado y esto no es ni informado al productor, ni al exportador y para hacer la declaración definitiva la exportadora se ve en apuros y una multa lo aguarda ya que si no puede poner el código de ese productor no estaría avisando su embarque real y si envía la información sin declarar todo podría verse envuelto en

falsedad de información donde la sanción es de 200 salarios mínimos vitales y clausura temporal de la exportadora.

El segundo objetivo específico el cual se basa en las comparaciones de las ventas de los años anteriores nos muestra que no basta solo con la comparación monetaria, pareciera que se intentó cubrir la reducción de venta en cajas comparando los ingresos en dinero. El Ministerio ha sostenido un sinnúmero de reuniones con el sector exportador, el cual siempre está buscando maneras de enviar su fruta sin tener que estar preocupado de recibir multas por exportar y generar ingresos que son declarados y pagan los impuestos pertinentes.

Las estadísticas muestran que las grandes exportadoras, las cuales se infiere tienen mayor capacidad de inversión, aun no logran llegar a vender lo que alcanzaron en el año 2011, otras que son medianas no se acercan a sus cifras de aquel año y las más pequeñas han bajado inclusive.

En este negocio del banano que es manejado políticamente ya ha perdido la originalidad de llamarse un negocio, la palabra misma rescata la esencia pura, hacer negocio, negociar y lucrarse según el acuerdo entre las partes, aquí se maneja distinto, se les impone reglas para estar dentro del sector o sencillamente no participa, si desea exportar que haga un contrato con el productor y con el comprador a un plazo de un año, las preguntas van pero recorren los caminos del olvido, la exigencia de un contrato, la obligatoriedad de cumplir con el productor a comprar su fruta durante 52 semanas consecutivas.

Mediante la observación y análisis de declaraciones de quienes en su momento fueron los principales líderes del ente regulador del sector se puede rescatar con criterio formado que actualmente existen dificultades que por lograr regularizar las negociaciones que se generan internamente específicamente entre productor y exportador se ha presionado a tal punto que las opciones más fáciles fueron colocar gravitantes multas y sanciones

que amenazan la estabilidad o perdurabilidad del negocio principalmente de las exportadoras pues la ley del banano únicamente protege al productor ante cualquier eventualidad, pero quien sino los exportadores son los que envían y negocian la fruta con el exterior, entonces porque razón provocaría el cierre de quien me está generando ingresos y beneficios para cientos y miles de familias solo para acelerar un proyecto que busca únicamente la formalidad y no la promoción, debe ampliarse la visión de control y no restricción.

El tercer objetivo específico busca proponer estrategias para recuperar y elevar el nivel de exportaciones abriendo viejos y nuevos mercados.

El país como tal cuenta con organismos y puestos en el exterior que se encargan de la imagen, entre sus diversas tareas está la de lograr incrementar el comercio entre las naciones, en especial las exportaciones que son las que permiten el ingreso de dinero al país, estas se enfocan generalmente en los principales productos como el banano, las flores, camarones, café, cacao, etc. pocos años se tiene influenciando al país de hacer productos elaborados, disminuyendo así que solo exportemos la materia prima y tengamos que importar el producto en estado terminado el cual tiene un costo mayor de lo exportado.

Como la idea es de ambas caras, es decir exportar el banano como materia prima y procesado, se puede decir que las estrategias son las mismas, todo basado en la mercadotecnia, estudios del mercado, propagandas, ferias, macro ruedas, promociones, eventos para dar a conocer los productos con bajos precios, diferentes marcas con estándares de calidad mínimos que causen motivación al consumidor, el empaque, el diseño del cartón, la presentación juega un rol importante.

Enfocar las estrategias en mercados que antes el Ecuador tenía mayor penetración para recuperar ventas, trabajando en conjunto con los exportadores sectorizando por nichos. PROECUADOR contacta a los

exportadores para ofrecerles oportunidades de negocios, que tal si ellos se reúnen con los exportadores y les ofrecen ayudarlos con publicidad en sus oficinas comerciales dividiendo en grupos de destino a los exportadores.

La innovación es un requisito importante para los negocios en especial para vender más pero hay que saber elegir, internamente el país ha implementado para sus controles modernizaciones como adquisición de computadores, servidores y software. No se infiere o se indica en ningún momento que la mejora es síntoma de retroceso, sencillamente pudiese estar mal aplicada y esto presuntamente seria lo causante de las dificultades dadas en las exportaciones, está bien automatizar procesos, pero se debe hacer que el sistema trabaje para el país no el país trabajar para el sistema.

La implementación de tecnología es primordial, su desarrollo en infraestructura y mejoras de procesos se aceleró y sufrió cambios que le permitieron ejercer un control riguroso al MAGAP, darse cuenta de un modo más ágil y automático de quienes no están aun dentro de sus normas o fallan en su total aplicación, esto es algo positivo y debe ser utilizado de modo que se permita agilizar los trámites documentales que son varios, permisos y autorizaciones toman días o semanas en ser atendidos, su software de casi 24/7 de operatividad puede ser de mucha utilidad para enmendar los excesos de presión ejercida por querer obtener una rápida formalidad en el sector pero más bien un resultado negativo y difícil de recuperar, pero es beneficioso tener la confianza y demanda externa del banano ecuatoriano pues señalan su sabor y su textura es única por su clima de donde se produce.

RECOMENDACIONES

En base al trabajo, a los objetivos específicos, los datos sustraídos y analizados, se dejan algunas recomendaciones que pudiesen ser utilizadas en beneficio del país:

La ley del banano y sus reglamentos deberían ser estudiados y revisados nuevamente basando su información en las técnicas de comercialización en un mundo globalizado.

Modificar el departamento de Unibanano, transformarlo en un grupo de apoyo y facilitación para la exportación, que cuente con personas con conocimientos no solo teóricos sino prácticos del sector, que sepan cómo es la cadena de valor del sector, esto sin dudarle haría más ágil, los haría parte del sector, muchos de ellos no han pisado una bananera debido a la localización geográfica de la oficina matriz situada en la capital que es donde se toman las decisiones.

Existe aunque no toma decisiones que promuevan y estimulen las ventas del banano la entidad PROECUADOR, siempre haciendo análisis estadísticos y buscando oportunidades comerciales, dando capacitaciones introductorias al comercio mundial, debería trabajar en conjunto hasta el cierre de las negociaciones entre los exportadores y los importadores, un personal estudiado con de poder convencimiento ya que se debe ver más allá, esto no es el negocio del exportador es del país.

Se debe optimizar el sistema de control bananero pero no hacerlo una aplicación restrictiva, esta debe tener opciones donde las autoridades en este caso MAGAP se entere inmediatamente de casos puntuales como embarcaciones por pedidos de última hora, aumentos de las cantidades en el pedido, facilidades de interacción con el productor o exportador, buscar medios de promoción de las ventas logrando que todo quede en sus registros pero de tal modo que no interrumpa el negocio que es muy dinámico y se toman decisiones rápidas.

El sistema debe ser un receptor de información que valide y de alertas a las autoridades, mas no sea el sistema quien decida que no se exporte o bloquee la exportación.

No debe de existir esa restricción llamada cupos de exportación, el país tiene la demanda de la fruta, tiene la fruta, que se exporte entonces pero la ley hace referencia a que se debe tener garantías, de esas garantías dependería las cantidades de cajas que pudieses embarcar.

El desarrollo de productos terminados aunque el fuerte del país no es aun la industria, se debe ya apuntar a ser fabricante y no consumista de productos que son hechos con nuestras cosechas, ciertos productos no son muy apetecidos en nuestro medio pero en países de Europa las tendencias son muy diferentes, el tipo de alimentación es distinto y por ende el mercado podría ser propicio para la entrada de una producción con fruta ecuatoriana y mano de obra ecuatoriana calificada.

Como decía un reconocido genio de la historia:

Oportunidades que existen en nuestro entorno

No es una frase nueva decir que vivimos en un mundo globalizado y que ahora todo se encuentra en las perchas de los supermercados, Ecuador y todo Sudamérica es muy conocido desde hace muchos años atrás que son la fuente de productos o insumos primarios. Esta idea se ha vendido bien y se ha convertido en una opción conformista para no esforzarse y alcanzar objetivos más grandes. El banano ecuatoriano así como el cacao son muy apetecidos en el mercado mundial, tienen un costo que podría considerarse muy elevado, ¿Qué ecuatoriano pagaría \$0.40 de dólar por 1 solo guineo? suena algo disparatado pero esa es realidad en países industrializados claro que las economías no son equivalentes. Entonces si este producto tiene la demanda externa, tiene un sabor esquisito para los paladares extranjeros ¿Por qué no servirles la fruta ya sin cascara, troceada, molido, deshidratada?

darles una mayor comodidad y menos excusas de no comprar nuestro producto, en la actualidad ya existen variedades de productos que se hacen a base del banano y quien negaría que es procedente de Ecuador:

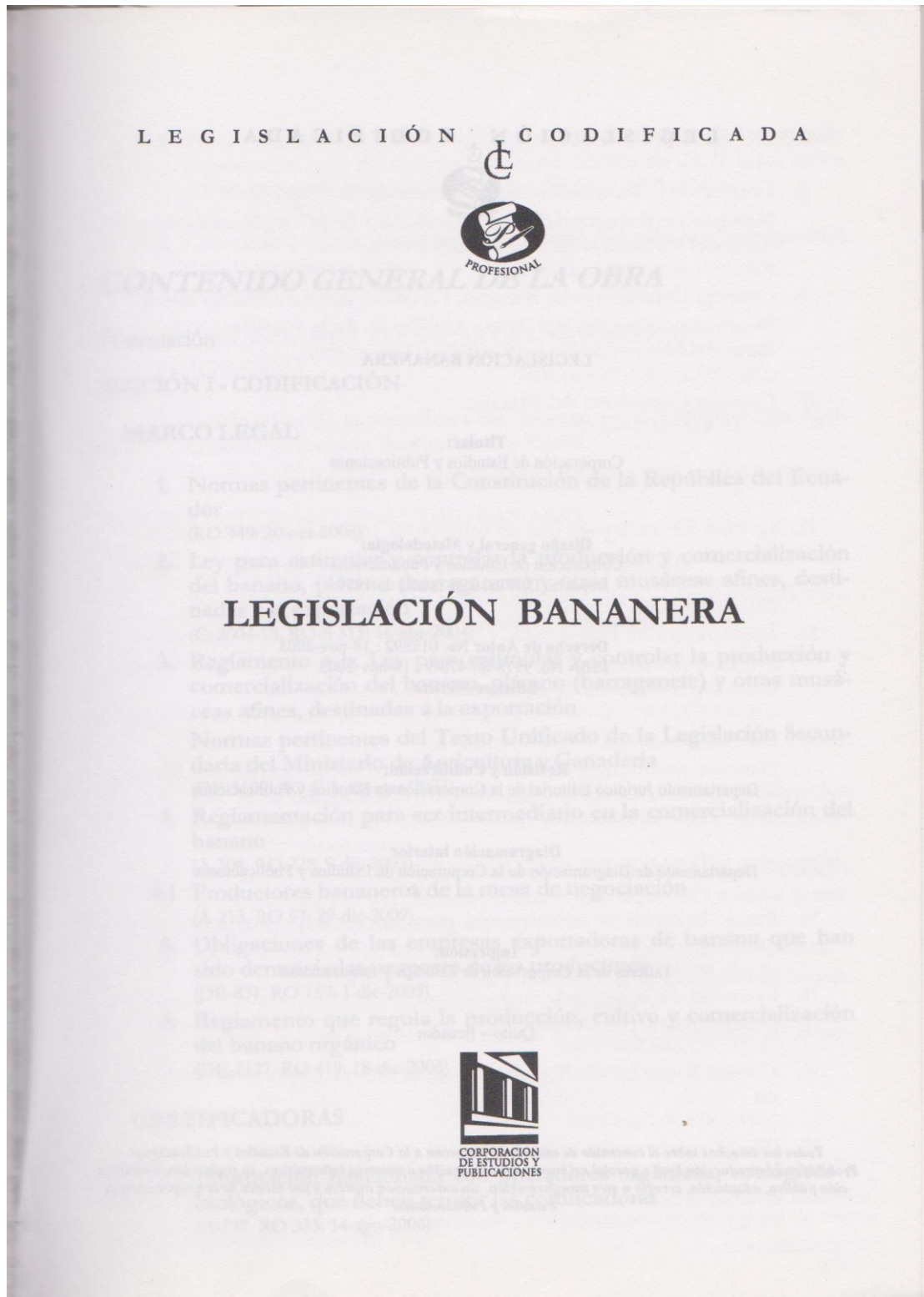
- Banano en almíbar y en rodajas deshidratadas (sin freír)
- Banano congelado
- Banano deshidratado en hojuelas
- Banano pasa (higo)
- Banano liofilizado
- Bebidas alcohólicas y etanol a partir de banano
- Harina y polvo de banano
- Jaleas, mermeladas, compotas y bocadillos de banano
- Jugos, néctares, y bebidas de banano
- Puré de banano
- Rodajas fritas de banano
- Sabor y aroma de banano
- Vinagre de banano
- Bebidas de banano
- Pulpa de banano

Existe una variedad de productos que se pueden realizar, los alimentos son utilizados por todos y es por esta razón que existen grandes variedades de productos derivados de todo tipo de frutas.

La tendencia de la venta de banano a los países europeos es creciente, todo depende de las negociaciones que se siguen manejando y que den resultados positivos, el consumo de banano en países europeos esta entre 10 kg y 15 kg per cápita por año, siendo los productos de consumo no solo banano en su estado primario sino ya transformado, pues sus nutrientes se conservan inclusive un poco más que al mantenerlo en su estado original ya que se congela su descomposición natural prolongando su utilidad.

En Europa existen varios importadores de re nombre como Banafair, Biotropic, TPort(Alemania),Dole(Bélgica), Pro Natura (Francia), AgroFair, Tradin (Holanda), Adriafruit (Italia), Coop, Eichberg, Migros (Suiza), entre otros, claro está que no entraría ya en una venta de banano Cavendish en estado primario, ahora sería una venta de un producto transformado, donde existe el valor agregado de la mano de obra, brindando aun mayor aporte a la economía del país pues significa más plazas de trabajo, aun cuando se busca la industrialización o automatización en los procesos de producción y empaque para evitar contaminación y mayor inocuidad se requiere de mano de obra calificada con altos y aptos conocimientos inducidos por charlas y capacitaciones específicas.

ANEXOS



ANEXO 1 : Portada Ley de Banano

la República, de conformidad con la Constitución Política.

Disposición final

Las disposiciones de esta Ley y sus reformas están en vigencia desde la fecha de las correspondientes publicaciones en el Registro Oficial.

Certifico.- Esta Codificación fue elaborada por la Comisión de Legislación y Codificación de conformidad con lo dispuesto en el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución Política de la República, y cumplidos los presupuestos del artículo 160 de la Constitución, publíquese en el Registro Oficial.

Quito, 17 de Marzo de 2004.

f) Abg. Diego Jaramillo Cordero, Secretario de la Comisión de Legislación y Codificación.

**CONCORDANCIAS DE LA
CODIFICACIÓN DE LA LEY PARA
ESTIMULAR Y CONTROLAR LA
PRODUCCIÓN DEL BANANO,
PLÁTANO, (BARRAGANETE) Y
OTRAS MUSÁCEAS AFINES,
DESTINADAS A LA
EXPORTACIÓN**

Numeración Anterior Art.	Numeración Actual Art.
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6
7	7
8	8
	9
	10
	11
	12
9	13
10	D.F.

(RO-S 315: 16-abr-2004)

ANEXO 2 : Ley de Banano

2. LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO, PLÁTANO (BARRAGANETE) Y OTRAS MUSÁCEAS AFINES, DESTINADAS A LA EXPORTACIÓN

Codificación 2004-13

H. CONGRESO NACIONAL

LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN

Resuelve:

Expedir la siguiente codificación de la:

Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación

*** Art. 1.- Del Precio Mínimo de Sustentación.-** La Función Ejecutiva a través de un acuerdo dictado por el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, fijará en dólares de los Estados Unidos de América, el precio mínimo de sustentación que, de modo obligatorio, deberá recibir el productor bananero (al pie del barco), de cada uno de los distintos tipos de cajas y sus especificaciones, de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas para la exportación, por cualquier acto o contrato de comercio permitido por la presente Ley. Para este fin el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, organizará mesas de negociación. En caso de que no exista acuerdo en las mesas, será el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, quien fijará los respectivos precios mediante acuerdo ministerial. Tam-

bién fijará los precios mínimos referenciales (FOB) por declarar por parte del exportador, de acuerdo a los distintos tipos de cajas y sus especificaciones. El mecanismo de fijación de precios se determinará mediante reglamento.

De no lograr establecer precios mínimos de mutuo acuerdo los dos ministros, en un plazo de siete días, procederán a fijar los mismos sobre la base del costo promedio de producción nacional.

El precio mínimo de sustentación es el equivalente al costo de producción promedio nacional, más una utilidad razonable de cada uno de los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación. Se fijará en dólares de Estados Unidos de Norteamérica.

Para asegurar el pago del precio mínimo de sustentación que el exportador o comercializador, esto es los gremios de productores bananeros y plataneros, esta obligado a pagar al productor, aquél deberá, indistintamente, rendir caución sobre dicho precio mínimo, con vigencia mínima de un año.

Se exceptúa de la caución a las comercializadoras que compran fruta a sus productores. El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, previo análisis técnico determinará cuáles son las exportadoras que se encuentran exentas de presentar caución.

Dicha caución podrá consistir en una póliza de seguro, en una garantía bancaria o mediante cheque certificado a favor del a favor del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca que se depositará en custodia en el Departamento Financiero de la Subsecretaría correspondiente, previo al embarque.

Todos los productores, comercializadores y exportadores, estarán obligados a suscribir contratos de compra venta de la fruta y se respetarán las cláusulas que libre y voluntariamente pacten las partes, siempre que no contravengan la presente Ley y su Reglamento. El exportador que no suscriba contrato con los productores y/o comercializadores no podrá exportar.

Independientemente de las sanciones a que haya lugar, el Ministerio una vez, determinado el incumplimiento, solicitará al garante que se ejecute en forma inmediata la garantía a favor del productor.

* Reforma: Ver Sección II, Doc. 2, p. 1

Art. 2.- [Prohibición de cambio al precio mínimo de sustentación].- Queda terminantemente prohibido que persona alguna, sea directamente o por interpuesta persona pague al productor un valor menor que el precio mínimo de sustentación fijado de acuerdo con el artículo 1 de esta Ley, utilizando cualquier mecanismo o procedimiento para no cumplir con sus disposiciones.

La calificación de la fruta se la hará única y exclusivamente en la finca de producción y no será motivo de una posterior en el puerto de embarque.

Art. 3.- [Inspecciones periódicas].- El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, por intermedio de la Subsecretaría del Litoral Norte o Subsecretaría del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a las personas naturales o jurídicas que adquieran y/o comercialicen cajas con banano, plátano

(barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Para estos efectos, las aludidas personas naturales o jurídicas estarán obligadas a exhibir la documentación pertinente y permitir la revisión por parte de los funcionarios respectivos de toda la información que manejen y que pudiere resultar necesaria analizar para establecer el cumplimiento de esta Ley.

*** Art. 4.- Sanciones por incumplimiento y reincidencias.**- El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, por intermedio de la autoridad administrativa correspondiente, de oficio o mediante denuncia escrita, verificará que los exportadores y/o comercializadores paguen a los productores, por las cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas, el precio mínimo de sustentación establecido.

De llegar a determinarse el incumplimiento, la autoridad administrativa que conoce el proceso, una vez que cuente con el informe técnico y oídas las partes interesadas verbal y sumariamente, aplicará una multa equivalente de veinte y cinco a cincuenta veces el monto de evasión o incumplimiento, dispondrá la reliquidación y devolución a los productores por el monto evadido o no pagado; y, ordenará la suspensión de exportar por quince días, sin perjuicio de las acciones civiles y penales a que hubiere lugar.

En caso de reincidencia, la suspensión de exportar será de treinta días. De no pagársele al productor el precio mínimo de sustentación por una tercera ocasión, la sanción al exportador será la suspensión de exportación por sesenta días; y, en caso de continuar el incumplimiento por una cuarta ocasión se ordenará la suspensión definitiva del exportador.

Las reincidencias serán los incumplimientos dentro de un periodo de doce meses.

ANEXO 4: Ley de Banano

En caso de reincidencia, el Subsecretario correspondiente podrá disponer la suspensión de exportar por quince días.

En evento de que se incurriese por tercera ocasión en la prohibición prescrita en el artículo 2 de la presente Ley, el Subsecretario correspondiente ordenará la prohibición de exportar banano ecuatoriano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación bajo la marca o marcas utilizadas por el incumplido, por el plazo de sesenta días.

El exportador pagará obligatoriamente por la compra de las cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas, en sus diferentes tipos, en el plazo de ocho días calendario contados a partir de la realización del embarque definitivo, mediante transferencias de fondos a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) en el Banco Central del Ecuador, desde la cuenta corriente y/o de ahorros del exportador hacia la cuenta bancaria del productor y/o comercializador. El no pago a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) conllevará que la autoridad administrativa competente aplique multa equivalente al valor evadido o no pagado a través del (SPI).

* Reforma: Ver Sección II, Doc. 2, p. 2

Art. 5.- [Recurso de revisión].- El afectado por la resolución dictada por el Subsecretario correspondiente podrá interponer ante el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca recurso de revisión solo en el efecto devolutivo.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

El Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca resolverá el recurso en el término de diez días, hubiese o no comparecido el afectado con sus pruebas de descargo.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Art. 6.- [Resolución favorable al sancionado].- En caso de que la resolución del Ministro resultare favorable al sancionado se procederá a devolver el monto de las multas pagadas y el exportador podrá deducir de futuras adquisiciones los montos que hayan recibido aquellos productores beneficiados por la resolución de primera instancia, valores que no generarán intereses ni recargos de naturaleza alguna por cuenta de los productores.

Art. 7.- [Prohibiciones especiales].- Prohíbese y se tendrá por no escrita cualquier forma de renuncia que pudiera estipularse entre productores y exportadoras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación y que originándose en una causa ilícita signifique, de cualquier manera, una disminución efectiva del derecho del productor a recibir cuando menos el precio mínimo de sustentación por caja de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación.

Prohíbese que en las liquidaciones de pago de las cajas de banano para exportación consten descuentos no autorizados por el productor. El exportador que violare esta disposición será sancionado por el Subsecretario correspondiente, con la multa equivalente al quinientos por ciento (500%) de los valores indebidamente descontados, de la cual se devolverá al productor el valor correspondiente.

* **Art. 8.- [Prohibición de nuevas siembras].-** Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley que no hayan sido autorizadas previamente por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el Regla-

ANEXO 5: Ley de Banano

mento dictado por el Presidente de la República.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Salario Mínimo Vital

* Reforma: Ver Sección II, Doc. 2, p. 3

Art. 9.- [Prohibición de comercialización].- Se prohíbe comercializar banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas para exportación de plantaciones que no estén debidamente inscritas y registradas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Quienes incumplan esta Disposición serán multados con el valor equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de la fruta que haya comprado.

Art. 10.- [Plan de embarque provisional].- Toda persona natural o jurídica que exporte banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación deberá presentar ante la Subsecretaría correspondiente, cuarenta y ocho horas antes del embarque, el plan de embarque provisional, el mismo que contendrá el nombre del productor, nombre del predio agrícola, superficie sembrada y la zona en que se encuentra ubicada.

Dentro de las setenta y dos horas de efectuado el embarque, el exportador presentará ante la Subsecretaría correspondiente, el plan de embarque definitivo.

La no presentación o falsedad en la documentación a presentarse por parte del exportador contemplada en los incisos anteriores, serán sancionadas con una multa equivalente a doscientos salarios mínimos vitales.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Salario Mínimo Vital

Art. 11.- [Trámite por sanciones pecuniarias].- Todas las sanciones pecuniarias establecidas en esta Ley, seguirán el trámite contemplado en el artículo 4. Los fondos recaudados por las sanciones contempladas en esta Ley, serán destinados única y exclusivamente al desarrollo de la industria bananera del país.

La resolución en su fase administrativa que dicte el respectivo Subsecretario del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, causará ejecutoria.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Como medida precautelar, el funcionario respectivo dentro del acto administrativo, suspenderá provisionalmente el uso de la marca y patente del exportador; mientras dure la suspensión, el exportador no podrá transferir sus marcas registradas a otro exportador, sea ésta persona natural o jurídica.

Art. 12.- [Calificación de comerciantes bananeros].- Para ejercer la actividad de comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación en el Ecuador, toda persona natural o jurídica deberá calificarse como tal ante el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Referencia: Ver Sección II, Reformas aplicables en forma general, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Incurrirá en el delito contemplado en el artículo 563 del Código Penal vigente, toda aquella persona natural o jurídica que compre o comercialice para la exportación, sin previamente estar calificada como tal para ejercer dicha actividad en el Ecuador.

Art. 13.- [Jerarquía].- La presente Ley, que por su carácter de especial, prevalecerá sobre las normas generales que se lo opongan, será reglamentada por el Presidente de

ANEXO 6: Ley de Banano

ACUERDO No. 524

EL MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA

Considerando:

Que, los artículos 335 y 336 de la Constitución de la República confiere al Estado la facultad de regular, controlar e intervenir, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la exportación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos, mediante la definición de una política de precios orientada a proteger la producción nacional y establecer los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolios o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.

Que, el artículo 1 de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, publicada en el Registro Oficial No. 315 del 6 de abril del 2004, dispone que la función Ejecutiva a través de un acuerdo dictado por el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, fijará en dólares de los Estados Unidos de América, el precio mínimo de sustentación, que de modo obligatorio, deberá recibir el productor bananero. Para este fin el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca organizará mesas de negociación. En caso de que no exista acuerdo en las mesas, será el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca quien fijará los precios mediante acuerdo ministerial.

Que, el artículo 3 del Reglamento de la Ley para Estimular y Controlar la Producción, y Comercialización del Banano y Otras Musáceas afines destinadas a la exportación, dispone que el Ministro luego de recibida la recomendación por parte de la mesa de negociación, o en caso de que la mesa de negociación no haya llegado a consensos, fijará los precios mínimos de sustentación y precios referenciales F.O.B. de los diferentes tipos de cajas de banano, plátano, y otras musáceas afines destinadas a la exportación, mediante acuerdo ministerial en un plazo de 7 días una vez recibida el acta de la mesa de negociación.

Que, el Plan Nacional del Buen Vivir, en su Objetivo 11, Política 11.1, establece impulsar una economía endógena para el Buen Vivir, sostenible y territorialmente equilibrada, que propenda a la garantía de derechos y a la transformación, diversificación y especialización productiva a partir del fomento a las diversas formas de producción.

Que, con fecha 13 de diciembre del 2012, mediante Acuerdo Ministerial No. 759 se fijó el precio de la caja de banano para el período del 1 de enero de 2013 al 31 de diciembre de 2013.

ANEXO 7 : Acuerdo Ministerial 524

Que, el 4 de noviembre de 2013 en la ciudad de Guayaquil, en la Estación El Boliche, se reunió la Mesa de Concertación para buscar un acuerdo concertado entre productores y exportadores, para la determinación del precio mínimo de sustentación de la caja de banano, sin llegar a un consenso.

Que, ante esta falta de consenso, la Ley establece el mandato de que el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca fije el precio mínimo de sustentación pagado al productor para el año 2014, en función de criterios técnicos y objetivos, que convenga tanto a productores como a exportadores, sin afectar la posición competitiva del Ecuador en el mercado internacional;

Que, la Mesa de Concertación recomienda se considere un paquete de acciones de fomento a la producción y la exportación de las musáceas, orientadas a apoyar a los actores de esta cadena para reducir los costos y mejorar la productividad.

En ejercicio de las facultades establecida en el artículo 154 numeral 1 de la Constitución de la República del Ecuador; artículo 1 de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación y su Reglamento; y, artículo 17 del Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva.

ACUERDA:

Art. 1.- Establecer el precio mínimo de sustentación al pie del barco de los diferentes tipos de cajas de banano y otras musáceas destinadas a la exportación, en dólares de los Estados Unidos de América, que deberá regir entre el 1 de enero del 2014 al 31 de diciembre del 2014, de acuerdo a la siguiente tabla:

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	Precio Mínimo de Sustentación USD/Caja	USD/libra
22XU	BANANO	43	6,220	0,1446
208	BANANO	31	4,481	0,1446
208CH	BANANO	31	3,676	0,1186
2527	BANANO	28	4,048	0,1446
22XUCS	BANANO	41,5	6,000	0,1446
22XUCSS	BANANO	46	3,325	0,0723
STARBUCK22	BANANO	10	1,562	0,1562
BB	ORITO	15	4,260	0,2840
BM	MORADO	15	4,260	0,2840

Art. 2.- El precio mínimo de sustentación se fija en función de la caja de 22XU de 43 Lb., y las demás presentaciones se indexan con base al precio por libra de esta caja.

ANEXO 8 : Acuerdo Ministerial 524

Art. 3.- Establecer los precios mínimos referenciales FOB de exportación de los distintos tipos de cajas de banano y otras musáceas, en dólares de los Estados Unidos de América que regirá a partir del 1 de enero del 2014 al 31 de diciembre del 2014, de la siguiente forma:

Tipo de Caja	Tipo de Fruta	Peso/Caja Libras	Precio Mínimo de Sustentación USD/Caja	Gastos Exportador USD4/caja	Precio Mínimo Referencial FOB USD\$/caja
22XU	BANANO	43	6,220	1,750	7,97
208	BANANO	31	4,481	1,330	5,81
208CH	BANANO	31	3,676	1,330	5,01
2527	BANANO	28	4,048	1,330	5,38
22XUCS	BANANO	41,5	6,000	1,600	7,60
22XUCSS	BANANO	46	3,325	1,600	4,93
STARBUCK22	BANANO	10	1,562	0,450	2,01
BB	ORITO	15	4,260	1,300	5,56
BM	MORADO	15	4,260	1,300	5,56

Art. 4.- Encárguese la Subsecretaría de Comercialización del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca de ejecutar las siguientes acciones para fomentar la productividad del sector:

- a) Disponer que la Empresa Pública Unidad Nacional de Almacenamiento "UNA EP", distribuya a partir del primer trimestre de 2014, fertilizantes y pesticidas directamente a los productores bananeros a precios mayoristas.
- b) Reducir el margen de intermediación en el precio del aceite agrícola, en base de un convenio con la Empresa Pública Petroecuador. Complementariamente, facilitar el trámite de aprobación de la obtención de aceite agrícola y diesel por parte de asociaciones del sector.
- c) Solicitar al Comité de Comercio Exterior (COMEX) el diferimiento de aranceles en ciertos insumos que tienen arancel mayor a 0%.
- d) Concretar la eliminación del costo de la tasa por concepto de licencia ambiental y la homologación de las certificaciones ambientales internacionales (Global Gap, Rain Forest, Orgánico, etc.).
- e) Realizar, a través de la Unidad competente del Ministerio, el análisis de suelos y aguas sin costo para el productor, a nivel zonal, para efectos de la licencia ambiental.
- f) Eliminar las tasas de trámites administrativos en la Unidad de Banano.
- g) Crear hasta enero 2014, cinco oficinas regionales de la Unidad de Banano cercanas a las zonas productoras, y con capacidad plena de gestión.
- h) Mantener el programa de mejora de productividad de pequeños productores de banano.
- i) Mejorar el registro de los productores mediante la expedición de una identificación de productor calificado, como medio para recibir beneficios de apoyo estatal.
- j) Fortalecer durante el 2014 el Plan de Reconversión Productiva en zonas no aptas.
- k) Elaborar a partir de diciembre de 2013 el Plan de Mejora Competitiva para toda la cadena.
- l) Incluir en el Instructivo de Banano las siguientes reformas:
 - Que el exportador pague a la verificadora a través del Sistema SPI, los honorarios del evaluador.

ANEXO 9 : Acuerdo Ministerial 524

- Sanciones a las empresas exportadoras y marcas que no son utilizadas por cuatro semanas consecutivas.
 - Instrumentar la regularización y control del número de los operadores que podrán exportar con marcas determinadas.
 - Se ratifica la prohibición de que los cuperos y exportadores golondrinas actúen en el mercado bananero.
- m) Revisar los costos de exportación en cartón, plásticos y gastos portuarios.
- n) Regular y Controlar en acuerdo con el Ministerio de Transporte y Obras Pública y Dirección General de Aviación Civil los precios de la fumigación y control de la Sigatoka Negra
- o) Realizar un foro sobre inspección de calidad de banano con los actores de la cadena.
- p) Dinamizar las líneas de crédito para el sector bananero.
- q) Incorporar los excedentes de banano de pequeños productores en los Programas Sociales de Alimentación.
- r) Operativizar los procesos para que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social otorgue a favor de los productores un período de amnistía que permita regular la afiliación de los trabajadores agrícolas.
- s) Solicitar al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social procesos de entrada y salida de afiliación de los trabajadores agrícolas más flexibles.

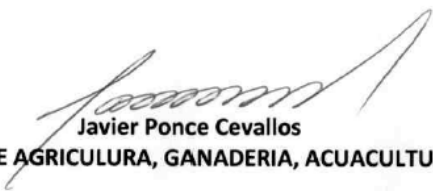
Art. 5.- De la ejecución del presente Acuerdo Ministerial encárguese a la Subsecretaría de Comercialización, Coordinadores Zonales y Directores Técnicos Provinciales del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca.

Art. 6.- Deróguese el Acuerdo Ministerial No.759 de 13 de diciembre del 2012, publicado en el Registro Oficial No. 870 de 14 de enero de 2013, así como toda disposición ministerial que se oponga al presente Acuerdo.

Art. 7.- El presente Acuerdo Ministerial entrará en vigencia a partir de su suscripción sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y Publíquese.-

Dado en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, a 07 NOV 2013


Javier Ponce Cevallos
MINISTRO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA

ANEXO 10 : Acuerdo Ministerial 524



REGLAMENTO A LA LEY PARA ESTIMULAR Y COMERCIALIZAR EL BANANO

Decreto Ejecutivo 818
Registro Oficial 499 de 26-jul-2011
Estado: Vigente

Rafael Correa Delgado
PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

Considerando:

Que mediante Decreto Ejecutivo No. 3609, publicado en la Edición Especial No. 1 del Registro Oficial de 20 de marzo del 2003, se expidió el Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería en cuyo Título VII del Libro Primero de los reglamentos a las leyes, contiene el Reglamento a la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación;

Que en el Suplemento del Registro Oficial No. 315 de 16 de abril del 2004, se publicó la Codificación de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación;

Que la Regulación No. 097-2002 del Directorio del Banco Central del Ecuador estableció el Sistema de Pagos Interbancarios, que permite a través del Banco Central del Ecuador y en el ámbito nacional, la transferencia electrónica de fondos entre cuentas corrientes o de ahorros de clientes de instituciones financieras diferentes;

Que el artículo 304 número 6 de la Constitución de la República establece que la política comercial tendrá como objetivo evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados;

Que en la Disposición General Séptima y en la Disposición Reformatoria Décima del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se realizaron reformas a la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación;

Que son necesarias reformas al Reglamento para armonizar lo dispuesto en los artículos 304 y 335 de la Constitución de la República, así como la correcta aplicación y el cumplimiento de dicha ley; y,

En ejercicio de la facultad establecida en el numeral 13 del artículo 147 de la Constitución de la República del Ecuador.

Decreta:

EXPEDIR EL REGLAMENTO A LA LEY PARA ESTIMULAR Y CONTROLAR LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL BANANO, PLATANO (BARRAGANETE) Y OTRAS MUSACEAS AFINES DESTINADAS A LA EXPORTACION.

CAPITULO I
DEFINICIONES

Art. 1.- Glosario.- Para efectos de la aplicación de este reglamento, se entenderá por:

AGROCALIDAD: Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro.



Carta de Corte: Documento que contiene el compromiso del exportador de comprar la fruta al productor siempre que cumpla las condiciones previamente establecidas.

Caución.- Obligación que contrae el exportador a favor del Ministerio para seguridad del pago del precio mínimo de sustentación que debe pagar al productor o comercializador. Puede consistir en una póliza de seguro, en una garantía bancaria o en un cheque certificado y deberá ser condicional, irrevocable y de pago inmediato.

Comercializadores: Gremios, uniones, asociaciones o cooperativas de productores bananeros y plataneros legalmente constituidos, y debidamente registrados en el Ministerio, cuyas plantaciones pertenezcan a los productores miembros de dichos gremios.

Dólares: Dólares de los Estados Unidos de América.

Exportador: Persona natural o jurídica, domiciliada en el Ecuador, legalmente capaz, que produzca y/o compre banano a los productores y comercializadores debidamente calificados como tales en el Ministerio para ejercer la actividad de comercialización bajo las diferentes modalidades internacionales.

Fruta: Banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación.

Ley: Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines, destinada a la Exportación.

Mesa de Negociación: Instancia de diálogo y consenso entre productores y exportadores.

Ministerio: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Ministro: Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Precio Mínimo de sustentación: Es el resultado de la suma de los costos promedios de producción en el Ecuador más una utilidad razonable a favor del productor.

Productor: Persona natural o jurídica, propietaria, arrendataria o posesionaria de tierras agrícolas cultivables aptas para la producción de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, que constituyan por lo menos una unidad agrícola rentable, calificada así por el Ministerio.

CAPITULO II DE LOS PRECIOS MINIMOS DE SUSTENTACION Y PRECIOS MINIMOS REFERENCIALES F. O. B.

Art. 2.- Análisis y fijación de precios mínimos de sustentación precios referenciales F. O. B.- Para efecto de evitar distorsiones en los precios mínimos de sustentación, tanto el análisis como su fijación, serán calculados sobre las libras de banano, plátano y otras musáceas afines (orito, morado, entre otros) destinadas a la exportación, contenidas en la caja y en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

La creación y/o eliminación de los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, será autorizada por el ministerio, de acuerdo a demanda de los distintos mercados, previo a un análisis técnico. Si se desea exportar una caja de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación de las creadas y vigentes actualmente pero con menor o mayor peso, esta exportación deberá ser autorizada previamente por el Ministerio, y se considerará el precio por libra fijado.

Art. 3.- Mesa de negociación para establecer el precio mínimo de sustentación y el precio mínimo referencial F. O. B.- La mesa de negociación estará conformada de la siguiente forma:

1. El Ministro o su delegado, quien la presidirá.
2. Cinco representantes de los productores bananeros que posean plantaciones bananeras debidamente registradas en el Ministerio.
3. Cinco representantes de las compañías exportadoras debidamente registradas en el Ministerio.

La forma de designación de los representantes a los que se refieren los números 2 y 3 del presente artículo, será la que se establezca en el correspondiente instructivo que para el efecto expedirá el Ministerio.

El Ministro o su delegado, convocará en la primera semana del mes de noviembre de cada año, a las reuniones de la mesa de negociación para la fijación de los precios mínimos de sustentación de los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, que el exportador deberá pagar al productor, así como también el precio referencial F. O. B. a declarar por parte de los exportadores. La mesa de negociación también podrá ser convocada a petición de una de las partes siempre que se haya modificado sustancialmente el costo de producción promedio nacional de los distintos tipos de cajas o si existiera alguna otra circunstancia justificada que lo amerite.

Los representantes de los productores y los representantes de los exportadores, previa a la reunión de la mesa de negociación, deberán enviar por escrito al Ministro o al delegado designado, en la segunda semana de octubre de cada año, su propuesta de análisis de costos de producción contablemente sustentados, de las distintas zonas productoras a nivel nacional; así como también, un detalle de los gastos de exportación, en los que el exportador incurre contablemente sustentado y se hará constar en actas de sesión dichas entregas, al igual que las resoluciones acordadas que tendrán el carácter de recomendación al Ministerio.

Estos costos de producción promedio nacional recibidos, serán revisados y analizados técnicamente por el Ministerio, para lo cual este remitirá el documento final de los costos de producción promedio nacional a los miembros de la mesa de negociación para que, sobre la base de costos establezcan de mutuo acuerdo la utilidad razonable para el banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación. De ser necesario, los miembros de la mesa de negociación podrán formar una Comisión de Costos que estará integrada por dos representantes de los productores y dos representantes de los exportadores que formen parte de la mesa de negociación.

En el caso de que la mesa no llegue a consensos, el ministerio realizará un análisis técnico de los costos de producción de las distintas zonas productoras a nivel nacional y de los diferentes tipos de productores, con la finalidad de establecer un costo promedio de producción a nivel nacional; así como también un detalle de los gastos de exportación que el exportador incurre contablemente sustentado.

El Ministro luego de recibida la recomendación acordada por parte de la mesa de negociación, o en caso de que la mesa de negociación no haya llegado a consensos, fijará los precios mínimos de sustentación y precios referenciales F. O .B. de los diferentes tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, mediante acuerdo ministerial en un plazo de 7 días una vez recibida el acta de la mesa de negociación.

CAPITULO III DE LOS PRODUCTORES, COMERCIALIZADORES Y EXPORTADORES DE BANANO

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 periodo comprendido del 2 de enero hasta el 31 de diciembre de cada cinco años, luego de lo cual

ANEXO 13 : Reglamento para la Ley de Banano



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.

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.

ANEXO 14 : Reglamento para la Ley de Banano



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.

Art. 9.- Actualización de Registro de Productores, Comercializadores y de Exportadores.- El Ministerio deberá mantener actualizado los registros tanto de los productores, comercializadores y de los exportadores; actualizaciones que serán proporcionadas a los productores, comercializadores y exportadores electrónicamente y serán publicadas en la página web del Ministerio.

Igualmente el Ministerio llevará un registro actualizado de los contratos suscritos de compra venta; así como también el detalle de las cauciones rendidas por los exportadores.

CAPITULO IV DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Art. 10.- De las Marcas.- Para poder exportar los distintos tipos de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, los exportadores deberán inscribir su marca en el Ministerio, para lo cual deberán presentar el título de propiedad emitido por la Dirección Nacional de Propiedad Industrial del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI.

Si la marca es de propiedad de un tercero deberá adjuntar el título de propiedad y la carta de autorización de uso de la marca. Tratándose de marcas de propiedad de personas naturales o jurídicas domiciliadas en el exterior, se deberán presentar los mismos documentos debidamente legitimados de acuerdo con los tratados y demás normativas vigentes.

En el caso de que el exportador haya solicitado el derecho exclusivo del uso de una marca, y siempre que haya pasado el proceso de impugnación debidamente certificado por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, IEPI, podrá registrarse temporalmente hasta por un plazo de 90 días, renovables máximos por 90 días más, hasta que presente el título de propiedad de la marca. La inscripción tendrá una duración de hasta dos años; una vez finalizado el plazo tendrá que obligatoriamente actualizar su registro.

Los exportadores usarán en las cajas destinadas a la exportación las marcas registradas de su exclusividad o aquellas para las que estén expresamente, hasta por tres años. Las cajas que no tengan impresa la marca autorizada no podrán ser exportadas.

Si un exportador contraviene la ley y el presente reglamento, se sancionará la marca de acuerdo a lo estipulado en el tercer párrafo del artículo 11 de la ley; sea una marca extranjera o nacional.

Los requisitos y el plazo del registro de las marcas en el Ministerio, serán establecidos en el correspondiente instructivo que para el efecto expedirá el Ministerio.

Art. 11.- Monto y Vigencia de la Caución.- El monto de la caución será el valor del promedio de cajas exportadas semanalmente multiplicado por el precio mínimo de sustentación. La caución tendrá una vigencia mínima de un año.

Art. 12.- Excepción de la Caución.- Se exceptúan de rendir caución en los siguientes casos:

1. Cuando el productor, sea persona natural o jurídica, exporte su propia fruta (plantaciones de su propiedad o de personas jurídicas que sean productores cuyos socios o accionistas sean los mismos de la compañía exportadora; es decir vinculada por propiedad). De exportar fruta de terceros productores y/o comercializadores, obligatoriamente tendrán que rendir caución.
2. A los comercializadores registrados en el Ministerio, considerando que la fruta a exportarse provenga de las plantaciones de los productores miembros de dicha comercializadora.
3. A los exportadores que paguen por anticipado la fruta previo al embarque, es decir, una vez que salga de las plantaciones de los productores, para lo cual tendrán que presentar al Ministerio, toda la información del pago a los productores y/o comercializadores, mediante transferencia a través del Sistema SPI.

Art. 13.- Emisión de Listados de Exportadores Autorizados.- El Ministerio remitirá de manera semanal, vía electrónica e impresa, a las autoridades del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD y al Banco Central del Ecuador, el listado de las personas naturales o jurídicas registradas y habilitadas en el Ministerio como exportadores; señalando la cantidad de cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, autorizadas a exportar en relación a la caución presentada. Esta información debe estar en la página web respectiva para información de todos los agricultores.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador solo permitirá el embarque de la fruta y la exportación de la misma, a las personas naturales o jurídicas que consten en los listados que envíe el Ministerio.

Art. 14.- De los Contratos de Compra Venta de la Fruta.- Los contratos tendrán plazos mínimo de vigencia de un año y en ellos se hará constar que el exportador comprará el cien por ciento (100%) de la producción total de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines de cada finca de propiedad del productor y/o comercializador que entregarán al exportador para la exportación, durante las 52 semanas del año, considerando las condiciones climáticas; para lo cual se hace necesario considerar el historial de producción de las fincas de los productores como referencia.

Se exceptúa de lo anterior a aquellos exportadores que tengan un requerimiento del exterior de un número determinado de cajas y que no necesiten del cien por ciento (100%) de la producción de un productor sino de una parte, para lo cual el exportador entregará los soportes requeridos por el Ministerio para su aprobación.

Si el exportador no comprase el cien por ciento (100%) de la fruta contratada con el productor y/o comercializador, en una o varias semanas, estará obligado a pagarle al productor el valor correspondiente por dichas cajas no compradas.

Por el contrario, el productor y/o comercializador una vez suscrito el contrato con el exportador, estará obligado a entregar las cantidades de cajas comprometidas, so pena de indemnizar al exportador en el evento de no cumplir con la entrega de la fruta en las cantidades contratadas, pagándole al exportador el equivalente a las cajas no entregadas; salvo que este incumplimiento sea producto de desastres naturales que afecten la producción, la misma que deberá ser verificado por el Ministerio.

Todos los contratos de compra venta de la fruta entre exportadores y productores y/o comercializadores serán obligatoriamente inscritos en el Ministerio por parte del exportador una vez recibida toda la documentación requerida. El exportador que no suscriba contratos de compra venta de fruta con los productores y/o comercializadores, y si es que los suscribe pero no los registra o inscriba en el Ministerio, no podrá exportar el banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, de dichos productores y/o comercializadores.

Art. 15.- Carta de Corte.- El exportador, una vez que suscribió los Contratos de Compra Venta de la fruta, deberá emitir semanalmente y entregar al productor y/o comercializador una carta de corte con



su identificación inequívoca, en la que deberá constar el nombre del productor y/o comercializador, nombre del predio, la fecha del embarque, la cantidad de cajas, tipo y marca de las cajas a embarcarse, el nombre de la nave y las especificaciones de calidad de la fruta sujeta a la transacción.

Art. 16.- Calidad de la Fruta.- La calidad de la fruta es responsabilidad del productor. El exportador, deberá verificar en la planta empacadora, el cumplimiento de las especificaciones de calidad indicadas en la carta de corte. La única y exclusiva calificación de la fruta se la hará en la finca de producción, y no será motivo de una posterior en el puerto de embarque y bodegas cercanas al puerto de embarque.

El Ministerio elaborará mediante un instructivo las normas técnicas de calidad de la fruta para los distintos mercados, de acuerdo a los estándares internacionales acordes a cada mercado donde se exporte la fruta; normas que deberán ser verificadas en los puertos de embarque por AGROCALIDAD, sobre todo para comprobar la calidad de la fruta. En caso de que el exportador califique negativamente la fruta por calidad; el productor o exportador podrá pedir la intervención de AGROCALIDAD a fin de que corrobore dicha evaluación.

Si el exportador califica negativamente una finca por problemas fitosanitarios, AGROCALIDAD, a petición del Ministerio realizará una inspección para corroborar el estado de la finca y emitir un informe al respecto. De verificarse que el exportador no realizó correctamente la inspección de la finca, la fruta no comprada en los periodos que haya durado la suspensión, será pagada al productor por parte del exportador.

Se prohíbe expresamente la calificación de la fruta en los puertos de embarque y bodegas por parte del exportador. En el caso en que el exportador rechace fruta en el puerto por cualquier motivo estará obligado a pagar al productor y/o comercializador por dicha fruta. Se exceptúa de lo anterior aquella fruta que AGROCALIDAD considere que no reúne las condiciones necesarias para ser exportadas.

El exportador para asegurar que no exista deterioro de la fruta por el transporte desde la plantación hasta el puerto de embarque, podrá solicitar la inspección del 1% de las cajas a AGROCALIDAD, la cual emitirá un reporte de inspección, si del resultado se corrobora la mala calidad de la fruta, no se permitirá la exportación del embarque transportado desde la plantación.

El Ministerio periódicamente evaluará las condiciones fitosanitarias de las plantaciones bananeras, a fin de evitar que fruta de mala calidad se exporte a los mercados mundiales, así como la intervención para superar problemas fitosanitarios que se pudieran presentar en las plantaciones y que afecten la calidad del banano que exporte el país.

Art. 17.- Forma de pago al productor y/o comercializador.- El exportador liquidará y pagará el valor de las cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas en sus diferentes tipos, compradas a los productores y/o comercializadores, conforme lo establecido en el último inciso del artículo 4 de la ley, siendo obligatorio para las instituciones financieras consignar el código de concepto 11 (pago a productores bananeros, según especificaciones técnicas del Sistema de Pagos Interbancarios -SPI-) proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, adicionalmente se deberá incluir en el campo de SPI (Instrucciones especiales o información, adicional relacionada con las órdenes de pago interbancarios), el formato de información requerido por el MAGAP en este campo; información que deberá ser suministrada por los exportadores y/o comercializadoras a través de las instituciones financieras y que será: número de cajas, monto total de descuentos de ley.

Se permitirá que un exportador compre la fruta de un segundo exportador localmente (F. A. S. Franco a costado de buque), pagándole al menos el precio mínimo de sustentación y/o en término F. O. B (Franco a bordo del buque), siempre y cuando la fruta del segundo exportador sea considerada propia (pero que no esté contratada); y/o que provenga de productores que hayan suscrito contratos de compra venta con el segundo exportador; para lo cual el Ministerio previo al embarque autorizará

dicha transacción.

Art. 18.- Liquidaciones, descuentos autorizados y pagos.- Una vez cumplido lo dispuesto en el artículo anterior, los exportadores y/o comercializadoras, procederán a realizar las respectivas liquidaciones y pagos a los productores que les provean de la fruta. Las liquidaciones y pagos por parte de los exportadores hacia los productores y/o comercializadores, deberán ser valorizados, como mínimo, al precio de sustentación vigente para las cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, conforme se lo establezca en los respectivos acuerdos ministeriales o a un mayor precio.

Los descuentos autorizados por el productor a los que hace referencia el artículo 7 de la ley comprenderán única y exclusivamente al cartón, a los materiales del empaque no devueltos al exportador, anticipos tributarios y el costo del trámite de la transferencia de fondos. Tales descuentos deberán estar debidamente justificados por escrito por parte del productor y deberán remitirse periódicamente una copia de la comunicación al Ministerio, a fin de justificar la diferencia que se reflejaría entre el monto a depositarse y el que corresponde al precio mínimo de sustentación en su totalidad, y en el evento de existir diferencias en el monto, esta debe estar respaldada por el respectivo justificativo que consiste en el descuento autorizado y reconocido por el productor. Si el productor es una persona jurídica, la carta autorizando el descuento deberá ser firmada por el representante legal.

Si el exportador realizare descuentos no autorizados por el productor y/o comercializador, será sancionado por el Ministerio, conforme a la ley.

El productor y/o comercializador está obligado a entregar al exportador la factura correspondiente previo al pago de la fruta; en caso de que el productor no entregue la factura, el exportador remitirá una comunicación al productor con copia al Ministerio sobre el particular; para lo cual el Ministerio realizará la revisión respectiva a fin de justificar el no pago de la fruta.

El costo de inspección de calidad de la fruta en finca que soliciten los exportadores, será asumido por las compañías exportadoras y se prohíbe traspasar este costo de inspección al productor.

Art. 19.- Reporte Semanal de Transferencias.- El Banco Central del Ecuador remitirá al Ministerio, un reporte semanal de las transferencias realizadas por los exportadores y/o comercializadoras, que fueron tramitadas a través del Sistema de Pagos Interbancario -SPI- bajo el concepto de "PAGO A PRODUCTORES DE BANANO" por el pago de la fruta.

En el reporte se detallará la siguiente información:

1. Lugar y fecha de la transferencia.
2. Valor transferencia.
3. Número de semana al que corresponde el pago.
4. Cantidad de cajas liquidadas, que deberá coincidir con el plan de embarque definitivo remitido al Ministerio.
5. Los descuentos y retenciones de ley.
6. Institución Financiera ordenante del pago.
7. Nombre del titular y número de la cuenta corriente y/o de ahorros, del origen de la transferencia.
8. Institución Financiera receptora del pago.

Art. 20.- Reclamación Administrativa.- El productor y/o comercializador que no reciba o no esté de acuerdo con la liquidación, podrá reclamar de este particular al Ministerio, el cual dispondrá que se realice una revisión a los documentos que reposan en las oficinas del exportador, quien estará obligado a prestar las facilidades y los documentos que exigiere la autoridad respectiva para la revisión, tal derecho se podrá ejercer únicamente hasta los sesenta (60) días subsiguientes a la liquidación de la fruta.



En caso de que no reciba el precio mínimo de sustentación o no se esté conforme con los valores cancelados a través del Sistema de Pagos Interbancario, SPI por parte del exportador y/o comercializador si fuese el caso, podrá interponer un reclamo administrativo ante el Ministerio, debiendo presentar la copia de la tarjeta de embarque entregada por el exportador. La autoridad competente del ministerio, dispondrá se realice una inspección a los documentos que reposan en las oficinas del exportador y/o comercializador, quien estará obligado a prestar las facilidades necesarias y a presentar los documentos que exigiere la autoridad para tal revisión. El funcionario competente podrá realizar de oficio las averiguaciones e investigaciones que juzgue conveniente.

El Ministerio, una vez que cuente con el informe técnico y oído las partes interesadas verbal y sumariamente, ordenará que el exportador y/o comercializador si fuere el caso pague al productor y/o comercializador, los valores por este reclamo en lo que fuere procedente dentro de un plazo que, por ningún motivo podrá exceder de 5 días calendario y le impondrá además, las sanciones y multas establecidas en el artículo 4 de la ley.

Si el exportador y/o comercializador hace caso omiso del pago o reliquidación de la fruta, el Ministerio, una vez determinado el incumplimiento al pago del precio de mínimo de sustentación, y luego de haberse seguido el debido proceso administrativo, solicitará al emisor de la caución que se ejecute en forma inmediata la garantía a favor del Ministerio, sin perjuicio de presentar la denuncia correspondiente. Solicitada la ejecución de la caución, el exportador deberá rendir una nueva caución para continuar exportando, garantizando así el pago del precio mínimo de sustentación anual al productor de la siguiente semana de exportación. En el caso de que el exportador, comercializador, y/o el productor, se opusiere a proporcionar la información requerida o facilitar la revisión, el Ministerio considerará que esa negativa constituye un reconocimiento de lo reclamado y por lo tanto se tendrá como violatoria de la ley para la aplicación de las sanciones determinadas en ella, quedando facultado el productor para hacer efectivo el cobro de su reclamo, y del Ministerio para ejecutar la caución rendida por el exportador.

El exportador no podrá tomar represalias con el productor que hace la denuncia y continuará dando el cupo hasta cumplir con el contrato siempre y cuando mantenga la calidad de la fruta.

Art. 21.- Recaudación de valores.- El Ministerio podrá establecer el pago de tasas por los servicios de inscripción, control, inspecciones, autorizaciones, permisos, licencias u otros de similar naturaleza.

Art. 22.- Plantaciones de Banano Ecológico.- Para determinar las plantaciones de banano ecológico, el Ministerio dispondrá la inspección para verificar y confirmar la no utilización de químicos en general y que cuente con infraestructura adecuada para su funcionamiento. De ser necesario se solicitará análisis de suelo, raíces, hojas y fruto, para determinar la existencia de hasta un cierto nivel de residuos de conformidad a normas emanadas por AGROCALIDAD.

El Ministerio, impulsará y estimulará el desarrollo de nuevas plantaciones orgánicas, especialmente en zonas de menor desarrollo agrícola y económico.

DISPOSICION TRANSITORIA

Por esta única ocasión se inscribirán y registrarán en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, todas las plantaciones de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, sembradas en el país, hasta la fecha de la reforma de la Ley para Estimular y Controlar la Producción, Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación, introducido en el Código de la Producción, publicado en el Registro Oficial No. 351 del 29 de diciembre del 2010. El Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, elaborará los instructivos necesarios para el registro e inscripción de las plantaciones; estas inscripciones se las realizarán en un plazo no mayor de 30 días, desde la vigencia del instructivo que se dictará, de lo contrario deberán pagar una multa establecida en el artículo 8 de la ley, previo al registro e inscripción.



DISPOSICION DEROGATORIA

Deróguese expresamente el reglamento anterior expedido mediante Decreto Ejecutivo No. 114, expedido el 23 de octubre del 2009 y publicado en el Registro Oficial No. 62 del 9 de noviembre del 2009.

DISPOSICION FINAL

El presente decreto ejecutivo entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en el Palacio Nacional, en Quito, a 11 de julio del 2011.

f.) Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional de la República.

f.) Nathalie Cely Suárez, Ministra Coordinadora de la Producción, Empleo y Competitividad.

f.) Staynley Vera Prieto, Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Documento con firmas electrónicas.

SISTEMA DE CONTROL x

servicios.agricultura.gob.ec/unibanano/principal.php?controlador=procesos/VST_subir_embarque

INICIO ADMINISTRACION EXPORTACION REPORTES **SALIR**

EMBARQUE PROVISIONAL

[REDACTED] / RUC: [REDACTED]

EMBARQUE No: SEMANA N°:36 KG. NETOS:2086.56 VALOR NETO(USD.):332.50 TOTAL CAJAS:100

CABECERA

FECHA DE INGRESO AL PUERTO: 03/09/2013
 FECHA DE EMBARQUE: 03/09/2013
 VAPOR: AS CATALANIA
 TIPO DE CAJA: 22XUCSS

PUERTO DE EMBARQUE: ECGYE => PUERTO NUEVO
 PUERTO DE DESTINO(NOMBRE PUERTO): SAN ANTONIO-CHILE-CLSAI
 PAIS DE DESTINO: CHILE
 VALOR FOB: 6.5

DAU 15:
 DAU 40:

DETALLE

*MARCA: [REDACTED] *N° INSCRIPCIÓN: 100472 *CAJAS ENTREGADAS:

PRECIO: 3.3250 *DESCUENTO: 0

MANOS LINDAS S.A. MALINSA.
 CIVRUC: 0990646686001 HACIENDA: DON ENRIQUE Has.: 80.00
 Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO
 Cupo Contratado: 0
NO POSEE CONTRATO

Ayudas: [Descargar Formato](#)
 (Formato carga detalle de declaración)

Observaciones: Su archivo contiene 1 registros
 Observaciones: Los números de inscripción repetidos serán el

Mensaje de la página servicios.agricultura.gob.ec: X

No tiene cajas contratadas y el boton de AGREGAR AL DETALLE & CARGAR INFORMACION AL DETALLE se han Inhabilitado

DETALLE DE EMBARQUE CON PRODUCTORES

	N° INSCRIPCION	NOMBRE DE PRODUCTOR	CEDULA / RUC	HACIENDA	HAS	PROV	CANTÓN	CAJAS ENTREGADAS	MARCA	PRECIO M.S	A PAGAR	DESCUENTO
<input type="button" value="Quitar"/> <input type="button" value="Editar"/>	100845	MANDOS LINDAS		DON ENRIQUE	44.00	GUAYAS	QUEVEDO	100	[REDACTED]	3.3250	332.50	0

Viernes, 30 de Agosto de 2013

BlackBerry@ Desktop ... Bandeja de entrada ... SISTEMA DE CONTROL...

ANEXO 21 : Plan de Embarque Provisional

SISTEMA DE CONTROL x

servicios.agricultura.gob.ec/unibanano/principal.php?controlador=procesos/VST_subir_embarque

USUARIO: [REDACTED] SU CALIFICACION COMO EXPORTADOR VENCE EN 616 DIAS PERFIL: EXPORTADOR

INICIO ADMINISTRACION EXPORTACION REPORTES SALIR

EMBARQUE DEFINITIVO

[REDACTED] / RUC: [REDACTED]

EMBARQUE No: 774 SEMANA No: 35 KG. NETOS: 81321.41 VALOR NETO(USD.): 25920.00 TOTAL CAJAS: 4320

CABECERA

FECHA DE INGRESO AL PUERTO: 28/08/2013
 FECHA DE EMBARQUE: 28/08/2013
 YAPOR: CELINA STAR
 TIPO DE CAJA: 22XU (41,5 LB)

PUERTO DE EMBARQUE: ECGYE => PUERTO NUEVO
 PUERTO DE DESTINO(NOMBRE PUERTO): HELSINKI-FINLAND-FIHEL
 PAIS DE DESTINO: FINLAND
 VALOR FOB: 8

DAU 15: [REDACTED]
 DAU 40: [REDACTED]
 FECHA DE ZARPE: [REDACTED]

DETALLE

*MARCA: FAVORITA
 *N° INSCRIPCIÓN: 100845
 *CAJAS ENTREGADAS: 1080.00
 PRECIO: 6.00
 *DESCUENTO: 0.00

AGREGAR AL DETALLE

LAMIFORMI C.LTDA.

CVRUC: 0990608156001 HACIENDA: SAN HUMBERTO Has.: 44.00
 Provincia: GUAYAS Cantón: SAN JACINTO
 Cupo Contratado: 2420

CARGA DETALLE CON ARCHIVO EXCEL

Ayudas: [Descargar Formato](#)
 (Formato carga detalle de declaración)

Mensaje de la página servicios.agricultura.gob.ec:
 El valor no puede ser menor al precio oficial de la caja seleccionada

Aceptar

un registro.

DETALLE DE EMBARQUE CON PRODUCTORES

	N° INSCRIPCIÓN	NOMBRE DE PRODUCTOR	CEDULA / RUC	HACIENDA	HAS	PROV	CANTÓN	CAJAS ENTREGADAS	MARCA	PRECIO M.S	A PAGAR DESCUENTO
--	----------------	---------------------	--------------	----------	-----	------	--------	------------------	-------	------------	-------------------

Viernes, 30 de Agosto de 2013

BlackBerry® Desktop ... Bandeja de entrada ... SISTEMA DE CONTROL ... 17:26

ANEXO 22 : Plan de Embarque Definitivo

BIBLIOGRAFÍA

- AEBE. (2009). *AEBE*. Obtenido de AEBE:
http://www.aebe.com.ec/data/files/Publicaciones/INDUSTRIA_BANANERA_2009_act_sept_2010.pdf
- Arteaga Garcia , M. (2000). Analisis Estadistico de la Produccion Bananera en el Ecuador.
- AUTOR. (2013). *INFORME DE CALIDAD*.
- Autor. (2013-2014). *Vivencia Propia*. Guayaquil.
- B.C.E. (2010-2013). *Balanza Comercial*.
- BCE. (1997). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador:
<http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=22100>
- BCE. (31 de 12 de 1998). *Banco Central del Ecuador*. (BCE, Editor) Recuperado el 15 de 05 de 2014, de <http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=30093>
- BCE. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2013, de www.bce.fin.ec/
- Cámara de Industrias de Guayaquil. (2012). El Grave Problema de la Balanza Comercial. *Industrias*, 5.
- Colombia, E. d. (2010). *Embajada de Colombia en Alemania*. Obtenido de www.cancilleria.gov.co
- Correa, R. (26 de 07 de 2011). *MAGAP*. Recuperado el 25 de 10 de 2013, de MAGAP:
<http://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/reglamento-a-la-ley-para-estimular-y-comercializar-el-banano.pdf>
- Diego, P. P. (s.f.). *Vivencias Propias*.
- Eco Arroba Salvador, E. (junio de 2010). *slideshare*. Recuperado el 02 de 2014, de slideshare: <http://es.slideshare.net/efromero/historia-del-banano-ecuatoriano>

- Eco-Mercados. (s.f.). *Eco-Mercados*. Obtenido de <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1424-banano.pdf>
- Einstein, A. (s.f.). *Citas-Comunidad*. Obtenido de <http://citas-comunidad.com/albert%20einstein.html>
- El Comercio. (31 de 05 de 2013). *El Comercio*. Obtenido de El Comercio: http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Platano-maiz-sustituyen-banano-Ecuador_0_929307104.html
- Eurofresh. (2012). Bananas Fight for Shelf Space. *World Bananas Fighting for motr Shelf Life*, 46-52.
- G., E. C. (2013). Ecuador un País de Oportunidades Limitadas por el Mito de los Beneficios del Estado Regulador. *Industrias*, 46-49.
- Hoy, D. (s.f.). *Borja Y Su Pure De Bananas*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/borja-y-su-pure-de-bananas-7998.html>
- Karst, T. (1998). A Buyer's Market. *Global Produce*, 30-33.
- LA HORA. (26 de 11 de 2012). Multas a exportadoras por incumplimiento a la Ley de banano. *Multas a exportadoras por incumplimiento a la Ley de banano*.
- Larrea maldonado, C. (08 de 07 de 2008). AUGE Y CRISIS DE LA PRODUCCION BANANERA(1948-1976).
- Ledesma, E. (6 de 05 de 2010). *A.E.B.E.* Recuperado el 18 de Febrero de 2014, de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=46>
- Ledesma, E. (2012). *Muñoz Ugarte*. Obtenido de Muñoz Ugarte: <http://www.omu.com.ec/hist%C3%B3rico-de-noticias/13686-ecuador-export%C3%B3-en-el-2012-253-millones-de-cajas-de-banano.html>
- Lissette Falcones, C. (2009). *Proyecto de Creación de una Empresa Exportadora de Banano*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/4854/1/7600.pdf>
- MAGAP. (2014). *MAGAP*. Obtenido de MAGAP: <http://www.agricultura.gob.ec/el-ministerio/>

- Maspons, A. (29 de 07 de 1997). *Biblioteca Banco Central del Ecuador*. (BCE, Editor) Recuperado el 06 de 2014, de <http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=23823>
- Montaño Huerta, C. (02 de 04 de 2010). Ecuador y el Caso del Banano.
- NICEGIRL22. (4 de 05 de 2004). ECUADOR PAIS EXPORTADOR.
- Productor, E. (07 de 12 de 2011). Obtenido de El Productor: <http://elproductor.com/2011/12/page/28/>
- PROECUADOR. (2013). *PROECUADOR*. Recuperado el 2014, de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-banano-2013/>
- Revista Real. (17 de 10 de 2013). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/2013/10/17/revista-alemana-promueve-calidad-y-sabor-del-banano-ecuatoriano/>
- Sociedade Brasileira de Fruticultura. (Octubre de 2011). <http://www.scielo.br/>. Recuperado el 05 de 2014, de http://www.scielo.br/http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-29452011000500004
- Sylva Charvet, P. (07 de 07 de 2008). El banano en el Ecuador.
- Vélez, C. E. (24 de Diciembre de 2011). *El Telegrafo*. Obtenido de El Telegrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/el-magap-sanciona-a-25-empresas-por-incumplir-ley.html>
- Vélez, C. E. (30 de Junio de 2012). *PPE/Verdadero*. Obtenido de PPEñVerdadero: <http://www.ppelverdadero.com.ec/pp-comerciante/item/unibanano-tiene-sus-primeros-resultados.html>