



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO
ECUATORIANO Y SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
EUROPEO PERIODO 2010 – 2015.**

AUTOR:

ARMIJOS BARREZUETA ELVIS JAVIER

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR:

ING. BAÑOS MORA, PATRICIA DENISE

Guayaquil, Ecuador

20 de Marzo del 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Armijos Barrezueta, Elvis Javier**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**

TUTOR (A)

f. 
Baños Mora, Patricia Denise

DIRECTOR (e) DE LA CARRERA

f. 
Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth

Guayaquil, a los 20 días del mes de Marzo del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Armijos Barrezueta, Elvis Javier

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **análisis de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su participación en el mercado europeo periodo 2010 – 2015** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 20 días del mes de Marzo del año 2017

EL AUTOR

f. 
Armijos Barrezueta, Elvis Javier



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

AUTORIZACIÓN

Yo, Armijos Barrezueta, Elvis Javier

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **análisis de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su participación en el mercado europeo periodo 2010 – 2015**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 20 días del mes de Marzo del año 2017

EL AUTOR:

f. 
Armijos Barrezueta, Elvis Javier



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

REPORTE URKUND

The screenshot shows the URKUND web interface. The browser address bar displays 'secure.orkund.com'. The page title is 'URKUND'. The main content area is divided into two columns. The left column contains document details: 'Documento' (ARMIJOS ELVIS FIN.docx (D26253160)), 'Presentado' (2017-03-08 11:23 (-05:00)), 'Presentado por' (elvisjavierarmijosb@gmail.com), 'Recibido' (patricia.banos.ucsg@analysis.orkund.com), and 'Mensaje' (Fwd: TESIS ELVIS ARMIJOS FINAL, with a link to 'Mostrar el mensaje completo'). Below this, a green box indicates '0% de esta aprox. 61 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 0 fuentes.' The right column has two tabs: 'Lista de fuentes' (selected) and 'Bloques'. Under 'Lista de fuentes', there is a table with columns 'Categoría' and 'Enlace/nombre de archivo'. The table is currently empty, with a note 'Fuentes alternativas' and 'La fuente no se usa' below it.

Link: <https://secure.orkund.com/view/26034279-929003-465498#q1bKLVayio7VUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYmqqFAA==>

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia por todo el apoyo brindado durante mi carrera universitaria desde el primer día, en especial a mi padre Juan, a mi tía Vilma y a mi abuela María por ser ejemplo de trabajo incansable, perseverancia y lucha. Sin ellos este trabajo de investigación no sería posible.

Gracias por creer en mí.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mis padres, los pilares fundamentales de todos mis logros, a mi familia por sus consejos y palabras de aliento, nunca me dejaron solo, a mis amigos, a los que permanecen a mi lado y especialmente a aquél que me cuida desde el cielo.



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

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Baños Mora, Patricia Denise

TUTORA

f. _____

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ing. Villacrés Roca, Julio Ricardo

COORDINADOR DEL ÁREA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CALIFICACIÓN

Armijos Barrezueta, Elvis Javier

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	XVII
ABSTRACT	XVIII
RÉSUMÉ.....	XIX
INTRODUCCIÓN.....	20
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
Antecedentes.....	21
Contextualización del problema	22
PROPÓSITO DEL PROBLEMA.....	24
NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN	25
OBJETIVOS.....	25
Objetivo general	25
Objetivos específicos.....	25
HIPÓTESIS	26
DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	26
LIMITACIONES Y DELIMITACIONES.....	27
MARCO TEÓRICO	29
CAPÍTULO 1.....	29
ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO DETALLANDO VENTAJAS ECONÓMICAS Y SOCIO - AMBIENTALES Y DETERMINAR LA PARTICIPACIÓN DE LA FRUTA EN EL MERCADO EUROPEO.....	29
1.1 Impacto económico - social de la agricultura en el mundo.....	29
1.2. Impacto económico - social de la agricultura en el Ecuador.....	30
1.3. Variedades de banano en el Ecuador.....	31
1.3.1. Información nutricional	32
1.3.2. Variedades de banano.....	33
1.4. Proceso de producción de banano tradicional en Guayas	36
1.4.1. Proceso de adecuación.....	36
1.4.2. Proceso de producción.....	38
1.4.3. Preparación para traslado a puerto	42
1.5. Estadísticas de producción de banano convencional.....	44
1.6. Proceso de producción de banano orgánico en Guayas.....	47
1.6.1. Análisis	47

1.6.2. Ventajas económicas y socio – ambientales de la producción de banano orgánico.....	48
Ventajas económicas	48
Ventajas socio – ambientales.....	48
1.7. Estadísticas de producción de banano orgánico	49
1.8. Costos de producción de banano orgánico y tradicional	50
1.9 Diferencia de precios.....	52
1.10. Participación de la fruta en el mercado europeo.....	53
1.10.1. Importación de Banano Orgánico en Europa	53
1.10.2. Estadísticas de exportación de banano orgánico	54
1.10.3. Empresas exportadoras de banano en el Ecuador.....	56
Ubesa.	57
Bananera Noboa.	58
Reybanpac.	58
1.10.4. Participación en el mercado europeo.....	59
1.11. Tipos de plagas que afectan las plantaciones de banano	59
1.11.1. Sigatoka negra	60
1.11.2. Mal de Panamá	61
1.11.3. Moko.....	62
1.11.4. Cogollo negro	64
1.11.5. Picudo	65
1.11.6. Nematodos.....	66
CAPÍTULO 2.....	68
PERFIL DEL CONSUMIDOR ORGÁNICO Y ANÁLISIS DE LA POTENCIACIÓN DEL MERCADO DE BANANO ORGÁNICO.....	68
2.1 Consumidores orgánicos	68
2.1.1. Consumo de banano orgánico en Alemania	68
2.1.2. Consumo de banano orgánico en Italia	71
2.1.3 Consumo de Banano orgánico en Bélgica.....	73
2.3. Potenciación de mercado orgánico	76
2.3.1. Tendencia europea por el consumo de alimentos orgánicos	76
2.3.2. Organismos de certificación orgánica	80
2.3.3. Operadores Orgánicos.	84
2.4. Comercio Justo	84

2.4.1. Precio de comercio justo	84
2.5. Principales países competidores	85
2.5.1. Guatemala.....	85
2.5.2. Costa Rica.....	86
2.5.3. Colombia	88
2.5.4. Filipinas	89
2.5.5. Honduras.....	90
CAPÍTULO 3.....	91
ANÁLISIS DE LA POSIBLE GANANCIA COMPETITIVA PARA EL BANANO ORGÁNICO DENTRO DEL MARCO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR	91
3.1. Guerra del banano.....	91
3.2. Acuerdo multipartes entre Colombia, Perú y Unión Europea	92
3.3. Convenio multipartes entre Ecuador y la Unión Europea	92
3.4. Nación más favorecida	93
3.5. Arancel preferencial	94
3.6. Competitividad del banano ecuatoriano	94
3.7. Ventajas del convenio multipartes.....	95
METODOLOGÍA.....	96
Diseño de Investigación	96
Transeccional descriptiva	97
Longitudinal	104
RESULTADOS	106
Hallazgos	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	107
Conclusiones.....	107
Recomendaciones	108
REFERENCIAS	109

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Aporte de la agricultura en el PIB mundial.....	30
Gráfico 2. Proceso de adecuación de una bananera.	36
Gráfico 3. Proceso de producción de banano.	38
Gráfico 4. Preparación para traslado a puerto.	43
Gráfico 5. Producción nacional bananera 2002 – 2015.....	45
Gráfico 6. Producción bananera Guayas 2002 – 2015.	46
Gráfico 7. Curvas de producción nacional y Guayas 2002 – 2015.	46
Gráfico 8. Participación de Guayas en producción bananera nacional.	47
Gráfico 9. Producción nacional de banano orgánico 2008 – 2016.....	49
Gráfico 10. Participación de banano en la producción orgánica nacional.	50
Gráfico 11. Precio de banano orgánico.	52
Gráfico 12. Precio de banano convencional.	53
Gráfico 13. Importación Europea de banano orgánico Ecuatoriano.	54
Gráfico 14. Producción nacional de banano orgánico 2008 – 2016.....	55
Gráfico 15. País de principal importación de banano orgánico por continente.	55
Gráfico 16. Principales socios comerciales europeos de banano orgánico ecuatoriano.	56
Gráfico 17. Importación de fruta orgánica por país.	69
Gráfico 18. Importaciones alemanas de banano orgánico 2010 – 2015.....	69
Gráfico 19. Frecuencia alemana de consumo de orgánicos.	70
Gráfico 20. Frecuencia alemana de consumo de orgánicos.	71
Gráfico 21. Lugar de consumo de alimentos Italia.	72
Gráfico 22. Motivación italiana para consumo de orgánicos.....	72
Gráfico 23. Importaciones italianas de banano orgánico 2006 – 2015.	73
Gráfico 24. Preferencia italiana de lugar de compra de orgánicos.....	74
Gráfico 25. Importación belga de banano orgánico 2006 – 2015.	75
Gráfico 26. Preferencia belga de productos orgánicos.....	75
Gráfico 27. Exportaciones de banano Guatemala.	86
Gráfico 28. Distribución de exportaciones por destino Costa Rica.	87
Gráfico 29. Exportaciones de banano Costa Rica.	87
Gráfico 30. Exportaciones de banano Colombia.....	88

Gráfico 31. Distribución de plantaciones Colombia.	88
Gráfico 32. Exportaciones de banano Filipinas.	89
Gráfico 33. Exportaciones de banano Honduras.	90
Gráfico 34. Pago de arancel.	94
Gráfico 35. Motivo de producción.	98
Gráfico 36. Experiencia en producción.	99
Gráfico 37. Destino de la producción.	100
Gráfico 38. Tipo de fertilizante.	101
Gráfico 39. Prevención de plagas.	101
Gráfico 40. Plaga de mayor afectación.	102
Gráfico 41. Método de eliminación de plagas.	103
Gráfico 42. Método de eliminación de maleza.	104
Gráfico 43. Participación ecuatoriana en la importación europea de banano orgánico 2006 – 2015.	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Nutrientes por cada 100 g de banano	32
Tabla 2. Vitaminas por cada 100 g de banano	32
Tabla 3. Sistema triángulo.....	39
Tabla 4. Sistema cuadro	40
Tabla 5. Superficie y producción anual nacional de banano 2002 – 2015.....	44
Tabla 6. Superficie y producción anual de banano Guayas 2002 – 2015	45
Tabla 7. Inversión para plantación de banano orgánico y tradicional.....	51
Tabla 8. Rentabilidad de banano orgánico y tradicional	51
Tabla 9. Importación europea más importante de banano orgánico ecuatoriano.....	54
Tabla 10. Empresas exportadoras de banano ecuatoriano.....	56
Tabla 11. Participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo	59
Tabla 12. Perfil del consumidor orgánico europeo	76
Tabla 13. Futuro arancel de entrada de banano a UE para Ecuador	93
Tabla 14. Arancel 2020 y eliminación de cupo límite de exportación.....	95
Tabla 15. Distribución de productores encuestados.....	98
Tabla 16. Distribución por motivo de producción	98
Tabla 17. Distribución por experiencia en producción	99
Tabla 18. Distribución por destino de la producción	99
Tabla 19. Distribución por tipo de fertilizante	100
Tabla 20. Distribución por método de prevención de plagas.....	101
Tabla 21. Distribución por plaga de mayor afectación	102
Tabla 22. Distribución por producto para combatir plagas.....	103
Tabla 23. Distribución por método de eliminación de maleza.....	103
Tabla 24. Participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo	104

ÍNDICE DE APÉNDICES

Apéndice 1. Preguntas para entrevista.	117
Apéndice 2. Encuesta a productores orgánicos de la provincia de guayas.	118
Apéndice 3. Países donde el fair trade es aplicable.....	120
Apéndice 4. Art.12 normas de producción vegetal reglamento unión europea.	123
Apéndice 5 certificado ecológico usda organic.....	124
Apéndice 6. Formato de solicitud de certificación orgánica.....	125

RESUMEN

El Ecuador es un país con gran potencial en la producción agrícola gracias a sus condiciones climáticas y de suelo puede mantener la oferta durante todo el año, a diferencia de algunos de sus principales competidores, a pesar de esto la participación de banano orgánico nacional en el mercado Europeo no ha superado el 24% en un periodo de 10 años, cifra que es preocupante ya que el mercado de orgánicos es un mercado en crecimiento y no se lo está aprovechando como se debería, los mercados más importantes para el banano orgánico Ecuatoriano han sido Alemania y Bélgica, sin embargo la imagen del producto Ecuatoriano se está viendo afectada sobretodo en Alemania, pues en ocasiones la fruta exportada como orgánica desde el Ecuador al ser puesta a prueba en laboratorios internacionales se ha encontrado que la fruta no cumple con los estándares internacionales requeridos, lo que indica que existen anomalías en la producción de banano de productores orgánicos que cuentan con certificación orgánica, este es un tema que debe ser regulado de inmediato pues Ecuador finalmente ha cerrado el acuerdo comercial con la Unión Europea y el país debe aprovechar esta situación para mejorar en cuanto a competitividad con Perú y Colombia quienes son vecinos competidores de la región en la exportación de la fruta , ya que también tienen un acuerdo con el bloque europeo.

Palabras Claves: Producción, Certificación Orgánica, Exportación, Importación, Mercado Orgánico, Consumidor Orgánico.

ABSTRACT

Ecuador is a country with great potential in agricultural production. Thanks to its climatic and soil conditions can maintain the supply throughout the year, unlike some of its main competitors. Despite this, the participation of national organic bananas in the European market has not surpassed 24% in a period of 10 years, a figure that is worrying since the organic market is a growing market and is not being used as it should. The most important markets for ecuadorian organic bananas have been Germany and Belgium, however the image of the ecuadorian product is being affected especially in Germany, because sometimes the fruit exported as organic from Ecuador to be tested in international laboratories has been found that the fruit does not meet the required international standards, which indicates that there are anomalies in banana production of organic producers with organic certification, this is an issue that must be regulated immediately since Ecuador has finally signed the trade agreement with the European Union and the country must take advantage of this situation to become competitive with the regional countries which also have agreements with the european bloc, specifically Perú ando Colombia.

Keywords: Production, Certification biologique, Export, Import, Organic market, Organic consumer.

RÉSUMÉ

L'Equateur est un pays avec un grand potentiel dans la production agricole. Grâce à ses conditions climatiques et au sol, on peut maintenir l'approvisionnement au long de tout l'année, contrairement à certains pays concurrents. Cependant la participation des bananes organiques nationales sur le marché européen n'a pas dépassé le 24 % pendant une période de 10 ans, ce chiffre est inquiétant puisque le marché de produits organiques est en croissance. Les marchés les plus importants pour les bananes équatoriennes sont l'Allemagne et la Belgique, l'image du produit équatorien s'est vu affecté surtout en Allemagne parce que la fruit exporté quelques fois n'a pas accompli les normes internationales. Ces anomalies doivent être régularisées, étant donné les possibles bénéfices attendues par la signature du traité de libre-échange avec l'Union Européenne. Donc le pays devrait devenir plus compétitif vis à vis les autres pays de la région qui maintiennent des accords similaires avec le bloc européen spécifiquement le Pérou et la Colombie.

Mots Clés: Production, Certification biologique, Exportation, Importation, Marché biologique, Consommateur biologique.

INTRODUCCIÓN

La ubicación geográfica del Ecuador brinda el clima y condiciones de suelo propicias para el cultivo de banano en el territorio nacional, sobretodo en la costa, siendo las principales provincias, Guayas, El Oro y Los Ríos. Debido a esto el Ecuador puede satisfacer la demanda del producto durante todo el año.

La mayor parte de los productores de la fruta son pequeños y medianos productores, responsables de los 25% de la oferta total con un promedio de ocho contenedores por semana, mientras que los grandes productores manejan entre trecientos o cuatrocientos contenedores en el mismo periodo de tiempo. La actividad bananera en nuestro país sustenta a más de un millón de familias ubicadas en las distintas provincias del territorio nacional.

Dado que es un producto que posee alta calidad tanto para consumo doméstico o para ser usado como materia prima para la elaboración de distintos productos de la industria alimenticia, cuenta con gran demanda en el mercado mundial.

Históricamente el mercado internacional más importante para el banano ecuatoriano ha sido Estados Unidos, sin embargo uno de los mercados en los que esta fruta ecuatoriana ha entrado con fuerza es el europeo, el mismo que ha adoptado una fuerte cultura por el consumo de alimentos amigables con el medio ambiente, estos alimentos denominados orgánicos tienen una demanda creciente como es el caso del banano orgánico ecuatoriano.

La principal diferencia entre la fruta orgánica y convencional está en el proceso productivo, pues se usa abonos naturales y químicos respectivamente. Para que un producto pueda ser exportado como orgánico al mercado europeo, debe obtener certificaciones de los organismos competentes encargados de evaluar el producto desde el proceso de producción.

Pero eso no es todo, pues los productores deben cumplir con exigencias fitosanitarias, lo cual se ha vuelto cada vez más complicado dada la presencia de plagas que afectan la calidad de la fruta como es el caso de la sigatoka negra, la mancha roja o las cochinillas, impidiendo que el producto cumpla con los estándares establecidos para la exportación.

En respuesta a este nuevo y creciente nicho de mercado, los productores de nuestro país están incrementando la producción de la fruta orgánica, pues en el mercado internacional se vende a precio mayor que la fruta convencional. Cabe mencionar que normalmente el banano convencional se produce en mayor cantidad que el banano orgánico en nuestro país.

Pero no solo los agricultores ecuatorianos desean aprovechar esta creciente oportunidad de negocios, pues Perú ha aumentado la exportación de gran manera en los últimos años, siendo uno de los principales abastecedores de este tipo de fruta. Piura, Tumbes

y Lambayeque son las regiones en las que se concentra el total de la producción. Es por eso que ante el inminente cierre del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (UE), Ecuador busca obtener una ventaja competitiva debido a que el acuerdo que obtendría mejoraría sus posibilidades ante sus competidores directos.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Antecedentes

A inicios de los cincuenta, después de la caída de las exportaciones de cacao que representaban el 80% del total de las exportaciones, Ecuador vivió un aumento en la producción y exportación bananera que dinamizó la economía del país, este proceso se denominó el boom bananero, dado que los países Centroamericanos no podían satisfacer la demanda del producto debido a que fueron afectados por el mal de Panamá y la sigatoka amarilla (Carvajal, 2011; Correa, 2012).

United Fruit y Standard Fruit, multinacionales de origen estadounidense, con sus plantaciones en los países centroamericanos abastecían la mayoría de la demanda norteamericana, principal consumidor de la fruta en ese tiempo, con la llegada de las plagas, estas multinacionales optaron por dos opciones, las cuales fueron (a) incurrir en altos costos para luchar contra las plagas y mantener la producción, (b) establecerse en Ecuador, país en el cual no habían plagas en ese momento. Galo Plaza Lazo, presidente de la República del Ecuador, llegó a un acuerdo con dichas multinacionales para que se encarguen de la comercialización del banano Ecuatoriano, mientras que la producción fue llevada a cabo por los productores nacionales. El estado asumió las obras viales y portuarias necesarias para el proyecto así como también créditos para aumentar el área de sembríos (Larrea, 2005).

Durante el aumento de sembríos bananeros en el país, sobretodo en la región costa, gran parte de los bosques desaparecieron, según Larrea (2005) “Hacia 1951, la CEPAL estimaba un área sembrada de banano de 45.000 hectáreas, que ascendieron a 147.270 hectáreas en 1954, a 190.361 en 1964, y a 214.592 en 1968” (p.44).

De esta manera Ecuador pasó de ser uno de los exportadores de banano en el sur del continente, a ser el exportador más importante de la fruta a nivel mundial, entre los años sesenta y ochenta el 18% del banano comercializado en el mundo era de origen Ecuatoriano, mientras que en el noventa, esa cifra aumentó a 30%. La actividad bananera en el país dejaba grandes ingresos y creaba fuentes de empleo, motivo por lo cual se vivió una gran migración de las personas de sierra a costa. La actividad bananera también estabilizó la realidad

económica y política pues Galo Plaza completaría su mandato (1948 – 1952) en el tiempo establecido, cosa que no se daba en el país desde hace veinte y tres años atrás (Aguilar, Blancas, & Yulán, 2012; Carvajal, 2011).

Standard Fruit, después de varios años de inversión en investigaciones en sus plantaciones en Centroamérica, finalmente encontró que la variedad Cavendish era mucho más resistente a las plagas que la variedad Gross Mitchel que era la que se comercializaba y producía normalmente. Para el año 1962, la multinacional aceleró el proceso de reemplazo de la variedad de banano en sus plantaciones y en 1965 ya había impuesto una nueva tendencia en calidad de producto internacionalmente. Ecuador pasó a ser un productor de fruta de segunda calidad ante la recuperación de las plantaciones centroamericanas, el mercado vivió una sobreoferta, por lo que los precios disminuyeron, afectando la economía del país, pues la exportación del banano se había convertido en la fuente principal de ingresos. Como si fuera poco, la llegada de las plagas como la Sigatoka Amarilla y posteriormente Mal de Panamá empeoraron la situación. Para enfrentar esta realidad, se aumentaron las exportaciones de otros productos agrícolas como el cacao y el café, se abrieron nuevos mercados para la comercialización de los mismos como el medio oriente y la Unión Soviética, pero esto no fue suficiente para llegar a una recuperación sostenible. Dado el gran crecimiento de la demanda mundial de la fruta, y a la introducción de nueva tecnología por parte de Standard Fruit, en 1987 se recuperaron los niveles de exportación bananera en el Ecuador, con el cambio de variedad de Gross Mitchel a Canvedish llegó la tecnificación al sector agrícola, se encontró mayor rendimiento de la fruta en menos hectáreas, sin embargo esto causó un problema social, ya que varias personas que habían migrado a la costa para trabajar en el sector bananero, perdieron sus empleos (Cepeda, 2011; Larrea, 2005).

A pesar de la recuperación en las exportaciones el boom bananero había terminado, pues desde 1972 el país venía experimentando recuperaciones sostenidas en su economía gracias a las exportaciones de petróleo, que posteriormente se convertiría en la actividad económica de mayor impacto en la economía del país.

Contextualización del problema

Actualmente existe un mercado en constante crecimiento en Europa, que corresponde a los productos orgánicos. En Alemania ya se habla de un boom orgánico en el que la demanda supera la oferta, aunque las empresas y las superficies de sembríos de orgánicos alemanes crece con rapidez, no son capaces de satisfacer la demanda, es por eso que al igual que otros países Europeos importan el producto, se considera que la mitad de los

consumidores alemanes, aprecian las características de los productos orgánicos (Pepita, 2015, sp).

Cerca del 20% compran productos orgánicos como mínimo una vez por semana, en algunos productos como la zanahoria se puede encontrar hasta el 50% de la variedad orgánica en el total en las perchas de los supermercados, actualmente se puede considerar a Alemania como el segundo mercado más importante orgánicos en el mundo después de Estados Unidos (Rüd & Rojas, 2012, sp).

El consumidor Europeo cada vez muestra más resistencia al consumo de productos denominados convencionales por los químicos que intervienen en el proceso productivo de estos productos que terminan siendo perjudiciales para la salud, es por eso que los supermercados europeos cada vez destinan más espacio en sus perchas para productos orgánicos y sanos (PRO CHILE, 2003; 8).

En 2014 el mercado ecológico en Europa creció a más de 7%, equivalente a 26.000 millones de euros, de los cuales casi 24.000 millones representa a alimentos orgánicos (Heinze, 2016, sp).

La política agrícola común (PAC) de la Unión Europea, busca priorizar un buen nivel de vida para los productores y asegurar un producto de calidad (Zamilpa, Ayala, & Schwentesius, 2015; 51-52).

Varios de nuestros vecinos competidores de la región en la exportación de banano orgánico han tomado la delantera en la producción y exportación del mismo, como es el caso de Perú, según el viceministro de políticas agrarias, Cesar Sotomayor (2015) refirió que “las exportaciones de banano orgánico Peruano han mantenido un crecimiento moderado y sostenido” (sp).

Según el Ministerio de Agricultura y Riego Peruano (MINAGRI, 2009):

El volumen de exportación saltó de 82 mil toneladas en el 2009 a 160 mil en el 2014, un incremento de 94%. Mientras que en términos de valor FOB, se observa un salto de US\$ 51 millones a US\$ 119 millones, un aumento de 133%...actualmente, el banano peruano orgánico viene siendo exportado a 15 países, concentrándose el 85% de la demanda en Holanda, Estados Unidos y Alemania (sp).

Ecuador es un país agrícola por excelencia, con las condiciones climáticas y de suelos propicias para la producción bananera, considerado uno de los principales exportadores de la fruta a nivel mundial, debe explotar al máximo esta oportunidad de negocio dado que esta cultura de consumo orgánico en Europa cada vez toma más fuerza.

Mientras el mercado europeo se abre a nuevas culturas de vida y alimentación orgánicas y países vecinos han tomado la delantera en la producción orgánica, surge la interrogante ¿Ha crecido la participación de banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo?

Según Zamilpa et al. (2015):

La PAC plantea cuatro prioridades fundamentales: (a) garantizar la calidad y seguridad de los alimentos; (b) proteger el medio ambiente y el bienestar de los animales; (c) lograr que los agricultores europeos sean competitivos en los mercados internacionales, sin distorsionar el comercio mundial, y (d) proteger las comunidades rurales y fomentar su dinamismo y sostenibilidad. (p.52)

Pero para el proceso de cambio de producción convencional a producción orgánica, se necesita conocimiento que gran parte de agricultores nacionales no tienen, es aquí donde las instituciones gubernamentales dedicadas al agro deben tomar cartas en el asunto ya que el producto debe cumplir ciertos estándares y pasar bajo cuidadosos controles para obtener la certificación de orgánicos.

El presidente de la certificadora orgánica alemana BCS, Peter Grosch (2012) afirmó que “lo más importante es que el Gobierno controle las certificadoras y haga auditorías” (sp), pues se ha encontrado producto ecuatoriano certificado que al ser puesto a prueba en laboratorios internacionales, no cuenta con las características necesarias para ser considerado orgánico.

“BCS ha cancelado en el país de 15 a 20 proyectos bananeros por no cumplir con todas las normas” (EL UNIVERSO, 2012, sp). Esto está restando el prestigio que ha obtenido el producto orgánico ecuatoriano, ya que está perdiendo credibilidad y esto podría llegar a perjudicar a productores serios que si cumplen con los estándares requeridos por la certificación orgánica. Entonces, ¿Tienen los productores ecuatorianos de banano orgánico el conocimiento adecuado para cumplir con los estándares internacionales para la producción de la fruta?

PROPÓSITO DEL PROBLEMA

El propósito de este trabajo de investigación es analizar la producción de banano orgánico nacional, cuyo destino es el mercado europeo y establecer la participación de mercado de la fruta, para que los productores nacionales puedan aprovechar el potencial de este mercado en constante crecimiento. Cabe destacar que la demanda de este producto

orgánico al momento es cubierta por países competidores en la exportación de banano y con producción local de los países europeos, mismos que no pueden mantener la producción durante todo el año.

Se busca también conocer si el productor de banano orgánico nacional está capacitado para producir la fruta orgánica bajo los estándares internacionales.

NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de este trabajo de investigación se utilizará el método cuantitativo deductivo, para lo cual se obtendrá de las entidades públicas correspondientes información estadística sobre las exportaciones nacionales de banano orgánico, así como también información estadística de las importaciones de banano orgánico del mercado europeo, para de esa manera mediante el análisis de la relación entre las variables exportación y tiempo poner a prueba la primera hipótesis y obtener conclusiones.

Para trabajar con la segunda hipótesis se usarán encuestas realizadas a productores de banano orgánico para así conocer el nivel de capacitación sobre producción orgánica con el que cuentan los mismos, información que será presentada de manera gráfica.

OBJETIVOS

Objetivo general

El objetivo general de este trabajo de investigación es analizar la producción de banano orgánico ecuatoriano y su participación en el mercado europeo en el periodo 2010 – 2015.

Objetivos específicos

Realizar un análisis de la producción de banano orgánico detallando ventajas sociales, económicas, ambientales y determinar la participación de la fruta en el mercado europeo.

Establecer el perfil del consumidor orgánico y analizar la potenciación del mercado de banano orgánico en Europa.

Realizar un análisis de las posibles ventajas competitivas para el banano orgánico dentro del marco del acuerdo multipartes entre la UE y Ecuador.

HIPÓTESIS

Las hipótesis de este trabajo de investigación responden a las siguientes preguntas:

¿Ha crecido la participación de banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo?

Hi: La participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo ha crecido en los últimos diez años.

Ho: La participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo no ha crecido en los últimos diez años.

¿Tienen los productores ecuatorianos de banano orgánico el conocimiento adecuado para cumplir con los estándares internacionales para la producción de la fruta?

Hi: Los productores de banano orgánico de la provincia de Guayas tienen el conocimiento pertinente para la producción de la fruta según los estándares internacionales.

Ho: Los productores de banano orgánico de la provincia de Guayas no tienen el conocimiento pertinente para la producción de la fruta según los estándares internacionales.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Producción:

“La producción es el resultado de la combinación de diferentes factores que sirven para satisfacer necesidades humanas” (Zorrilla, 2004, p. 86).

Certificación:

“La certificación es un procedimiento mediante el cual un tercero otorga una garantía escrita de que un producto, elaboración o servicio está en conformidad con ciertas normas (ISO, 1996)” (Food and Agriculture Organization of United Nations , 2001, sp).

Agricultura orgánica:

La agricultura orgánica es un sistema de producción que mediante el manejo racional de los recursos naturales, sin la utilización de productos de síntesis química, brinde alimentos sanos y abundantes, mantenga o incremente la fertilidad del suelo y la diversidad biológica (Muro, 2017,sp).

Mercado:

Lugar en el que se reúnen oferentes y demandantes para realizar transacciones comerciales.

Consumidor:

“Individuo, grupos u organizaciones que utilizan el producto final, servicio o idea” (Rodríguez, 2013, p. 24).

Exportación:

“La exportación consiste en la salida de plaza, para ser consumidas en el exterior del territorio aduanero nacional de mercaderías nacionales o nacionalizadas, sujeta al pago de tributos o al amparo de las franquicias correspondientes” (Agencia Nacional de Aduanas , sf, sp).

Importación:

“Se conoce como importación a la operación de compra de mercancías provenientes de otros países, en tanto aquella esté registrada y sea susceptible de tributación bajo la legislación correspondiente al país del comprador” (Enciclopedia de clasificaciones , 2016, sp).

Rizoma:

Semilla subterránea de banano también llamada colín o hijo.

LIMITACIONES Y DELIMITACIONES.

“Una limitación consiste en que se deja de estudiar un aspecto del problema debido por alguna razón” (Ávila 2001, 87, sp).

Según la definición de Ávila podemos notar que una limitación expresa una debilidad del trabajo de investigación. Una de las debilidades de este trabajo de investigación es la falta de información comercial estadística de banano orgánico en las bases de datos de las páginas web de las entidades gubernamentales encargadas de proporcionar la misma.

Otra debilidad es la falta de recursos económicos, recurso humano y tecnológico y factor tiempo para la realización de encuestas a todos los productores orgánicos del país.

“Delimitar un tema de estudio significa, enfocar en términos concretos nuestra área de interés, especificar sus alcances, determinar sus límites” (Sabino, 2013, sp).

Para comprender la participación del banano orgánico ecuatoriano al mercado europeo este trabajo de investigación se limitará a analizar las estadísticas de exportaciones de banano orgánico ecuatoriano así como también las estadísticas de importación del producto de los principales países de Europa.

El periodo de análisis será de 10 años, siendo este desde el 2006 al 2015.

Para realizar las encuestas a los productores orgánicos, el estudio se llevará a cabo en la provincia de Guayas, es por eso que en la parte estadística se tomó como universo a los productores de banano orgánico en la provincia del Guayas.

MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO 1

ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO DETALLANDO VENTAJAS ECONÓMICAS Y SOCIO - AMBIENTALES Y DETERMINAR LA PARTICIPACIÓN DE LA FRUTA EN EL MERCADO EUROPEO

1.1 Impacto económico - social de la agricultura en el mundo

A continuación se presenta definiciones de agricultura según varios autores:

“Es una actividad económica primaria dedicada a la labranza o cultivo de la tierra. Su propósito principal es la obtención de alimentos para el hombre y proporcionar materias primas a las industrias” (Córdova, 2016, sp).

Lorenzatti (2006) define la agricultura como:

Históricamente, agricultura es sinónimo de labranzas; y en consecuencia, de erosión hídrica, eólica, contaminación de cursos de agua por arrastre de moléculas químicas como resultado de la erosión eólica, uso de fuente energéticas no renovables, emisión de dióxido de carbono a la atmósfera y calentamiento global ambiental (sp).

Telecentro (2011) define la agricultura como:

Es el conjunto de técnicas y conocimientos para cultivar la tierra y la parte del sector primario que se dedica a ello. En ella se engloban los diferentes trabajos de tratamiento del suelo y los cultivos de vegetales. Comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural, con el fin de hacerlo más apto para el crecimiento de las siembras (sp).

Después de analizar cada una de las definiciones antes planteadas, este trabajo de investigación considera que la definición de Telecentro es la más completa. Ahora se abordarán dos aspectos íntimamente relacionados como lo son el aspecto social y económico de la agricultura en el mundo.

En el aspecto social, según el Banco Mundial (2016) “la agricultura es muy importante a nivel mundial considerada entre dos y cuatro veces más efectiva que otros factores como

instrumento para mejorar las condiciones de vida de los pobres que generalmente son los principales actores en el agro mundial”(sp).

Según Food and Agriculture Organization of the United Nations (2005) afirmó:

2570 millones de personas dependen de la agricultura, la caza, la pesca o la silvicultura para su subsistencia, incluidas las que se dedican activamente a esas tareas y sus familiares a cargo sin trabajo (sp).

En el aspecto económico, “La agricultura impulsa la economía de la mayoría de los países en desarrollo...en los países industrializados, tan sólo las exportaciones agrícolas ascendieron aproximadamente a 290.000 millones de dólares USA” (FAO, 2005, sp).

En el grafico 1 se puede observar una curva que representa el aporte de la agricultura en el producto interno bruto (PIB) mundial 1995-2014.

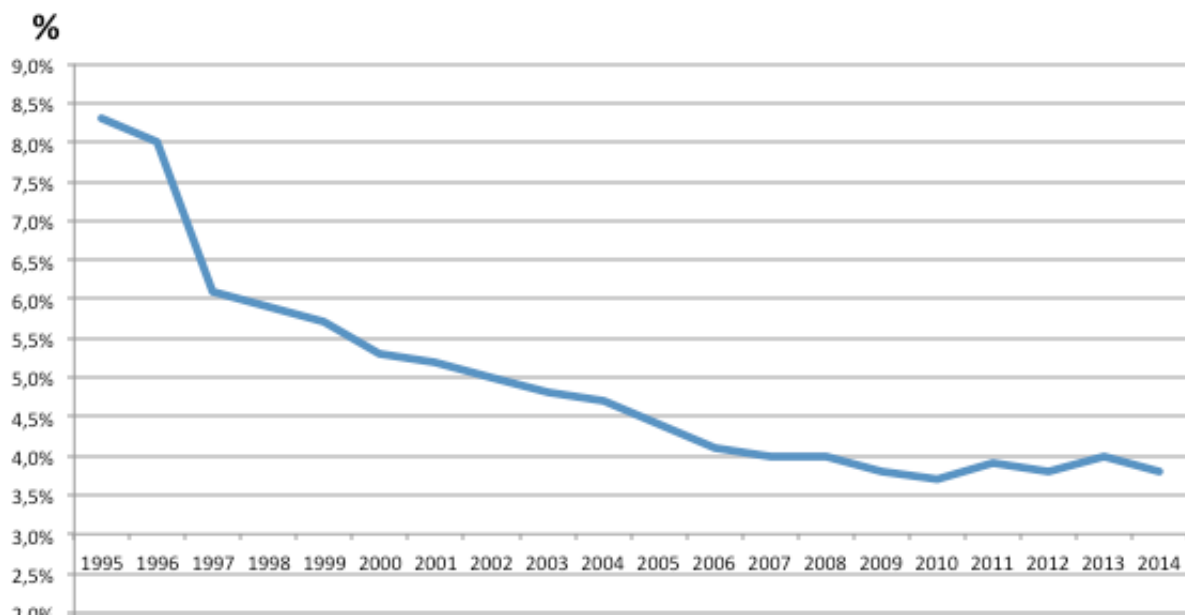


Gráfico 1. Aporte de la agricultura en el PIB mundial.

Fuente: Banco Mundial, 2014

1.2. Impacto económico - social de la agricultura en el Ecuador

En el ámbito social, la agricultura en nuestro país es uno de los principales sustentos de la población, tanto de los pequeños productores que generan sus recursos con la producción y venta de frutas, vegetales, hortalizas, etc. Así como también de las familias que cultivan sus propios alimentos para consumo personal. Sobre la agricultura, según revista El Agro (2015) afirmó:

Es la principal fuente de empleo, en el país, que sólo en el 2014 representó el 25% de la Población Económicamente Activa (PEA). Eso significa, que es la principal fuente de empleo ya que más de 1,6 millones de personas laboran en el sector (sp).

En cuanto a lo económico, el aporte de la agricultura en el PIB nacional, según El Telegrafo (2014) afirmó:

El aporte de los bienes de exportación no petroleros a la economía del país se hace cada vez más evidente en cifras. Según el Banco Central del Ecuador (BCE), sectores como la agricultura, la construcción, la manufactura, el comercio, la acuicultura, entre otros, generaron un crecimiento de 4,14 puntos a la tasa anual del Producto Interno Bruto (PIB). Sin embargo, después de la construcción (0,87%), la agricultura es la que más contribuye con el 0,45% sobre este índice (sp).

La agricultura en nuestro país es una de las actividades económicas más importantes, según Zambrano (2016) afirmó:

Las exportaciones agroindustriales en los últimos años alcanzaron entre el 45% y 60% de las exportaciones totales del Ecuador...Resultados de las Cuentas nacionales publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), sostienen que la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento inter-anual de 3.0% en el primer trimestre de 2015, mientras que el segundo trimestre de este año, el PIB de Ecuador mostró un aumento inter-anual del 1,0%. Así mismo la economía no petrolera sostiene el crecimiento económico durante 22 trimestres consecutivos en su variación inter-anual. En el segundo trimestre de 2015 el Valor Agregado Bruto (VAB) No Petrolero creció en 2,4% (sp).

Los productos de exportación agrícolas del Ecuador que ocupan sitios importantes son el banano, cacao, flores, café, brócoli, piña, mango, entre otros cultivos, así mismo productos como el camarón y el atún tienen exportaciones muy dinámicas y representan grandes rubros para nuestro país (Zambrano, 2016, sp).

1.3. Variedades de banano en el Ecuador

Antes de entrar a la variedad de banano, en esta sección se presenta información técnica nutricional de banano basada en la variedad Cavendish al ser la más importante a nivel comercial para nuestro país. Ver tabla 1 y tabla 2.

1.3.1. Información nutricional

Tabla 1.

Nutrientes por cada 100 g de banano

NUTRIENTE	POR CADA 100g
Agua	74,91 g
Proteínas	1,09 g
Lípidos	0,33 g
Ceniza	0,82 g
Hidratos de Carbono	22,84 g
Fibra	2,6 g
Azúcares	12,23 g
Calcio	5 mg
Hierro	0,26 mg
Magnesio	27 mg
Fósforo	22 mg
Potasio	358 mg
Sodio	1 mg
Zinc	0,15 mg
Cobre	0,078 mg
Manganeso	0,27 mg
Selenio	0,001 mg

Nota. Adaptado de Información nutricional, 2015

Tabla 2.

Vitaminas por cada 100 g de banano

VITAMINAS	POR CADA 100g
Vitamina C	8,7 mg
Vitamina B1	0,031 mg
Vitamina B2	0,073 mg
Vitamina B3	0,665 mg
Vitamina B5	0,334 mg
Vitamina B6	0,367 mg
Vitamina B12	0 mg
Vitamina B9	0,02 mg
Vitamina B7	9,8 mg
Vitamina E	0,1 mg
Vitamina D	0 mg
Vitamina K	0,0005 mg

Nota. Adaptado de Información nutricional, 2015

El banano también puede ser clasificado según su color externo-grado de madurez como se muestra a continuación; (a) Verde, (b) Verde Amarillento, (c) Amarillo Verdoso, (d) Amarillo con puntas Verdes, (e) Amarillo, (f) Amarillo con Manchas. Ver figura 1.

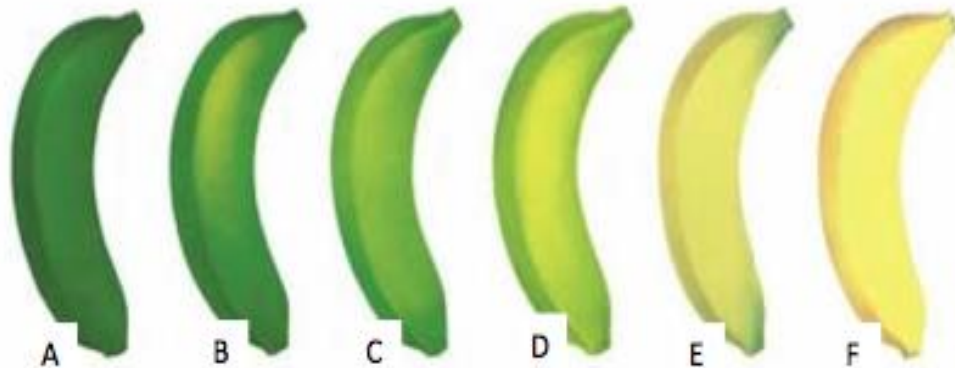


Figura 1. Clasificación de banano según su color externo – grado de madurez.

Fuente : Banamex, 2014

1.3.2. Variedades de banano

A continuación se abordan las tres variedades más importantes que el Ecuador oferta al mercado internacional, las cuales son; (a) Cavendish, (b) Orito y (c) Banano rojo.

La variedad Cavendish representa cerca del 99% del mercado de bananas que se comercializa mundialmente, esta variedad de manera local se usa para consumo directo así como también se incluye en ensalada de frutas, mientras que de manera industrial, generalmente fuera del país se usa para hacer compotas, harinas, etc.

“La especie de banano que principalmente exporta Ecuador es el banano Cavendish, debido a que es la especie que presenta más resistencia a plagas que sufre dicho producto conocida como “mal de panamá”, dicha variedad es conocida por ser grande y robusta, es originaria de Vietnam, China y las Islas Canarias; las tres especies de sub-variedades de banana Cavendish que se cultivan en el país son el Gran Cavendish, Lacatán y Valery” (Balcazar J, 2014, p. 1).



*Figura 2. Banano Cavendish.
Fuente: Omicrono, 2015*

El banano orito en nuestro país generalmente ha sido manejado por pequeños y medianos productores que con pocos recursos monetarios y tecnológicos han mantenido una buena calidad en el producto, se estima que existen alrededor de 8000 hectáreas de sembríos en el país distribuidas en las provincias de Guayas, Azuay, El Oro, Bolívar, Cotopaxi y Chimborazo en las cuales se produce la fruta de manera orgánica y tradicional. Por otro lado según la experiencia de los productores, la calidad de la fruta puede llegar a variar según la altura del terreno en la que se siembra, la ideal es entre 200 y 800 metros de altura mientras que el periodo entra la cosecha y la siembra dura entre ocho y diez meses aproximadamente (El Agro, 2014, sp).

El banano orito es un cultivo tradicional y propio de la zona de Bucay en la provincia del Guayas, su producción involucra a la comunidad rural y urbana de este importante cantón, la misma es exportada directamente al mercado estadounidense en donde tiene una gran aceptación por su exquisito sabor, quedando un pequeño excedente para consumo local, el cual es aprovechado por los turistas extranjeros que visitan esta región y por la comunidad ecuatoriana (El Agro, 2014, sp).

Una de las principales características que lo hacen atractivo en el mercado Europeo, no es solo su dulce sabor sino también su tamaño, ya que simula las dimensiones de un dedo humano, pues su tamaño es comparado con la tercera parte del tamaño de un banano cavedish.

El mercado que más ha fortalecido su demanda es el francés. Allí, las ventas de la musácea, también conocida como guineo 'orito', crecieron en el 2011 un 192%. El año pasado se registraron envíos por 524 mil dólares, frente a los 179 mil del 2010. De forma global, el 2011 fue un buen año para el sector exportador. El país expendió al mundo 7.176,7 toneladas de la fruta, lo que

generó ingresos por 3,6 millones de dólares, frente a los \$ 3,4 millones del 2010 (Pro Ecuador, 2012, sp).



*Figura 3.*Baby banano.
Fuente: Baby Banana, 2015

El banano rojo también conocido como banano rose producido principalmente en las provincias de Los Ríos y Santo Domingo por su tonalidad exterior es muy apetecido en ciertos sectores de los mercados europeos por su exótico sabor y su inusual tonalidad, aunque aún no cuenta con una demanda considerable. Sobre el banano rojo Aguilar (2015) afirmó que: “es un tipo de banano muy particular debido a que alcanza su madurez (está apto para consumir) cuando su piel o cascara toma un color rojizo marrón, el país donde originó esta clase de banano es el Ecuador” (p. 6).



Figura 4. Banano rojo.
Fuente: Robert Aguilar, 2015

1.4. Proceso de producción de banano tradicional en Guayas

Esta sección muestra con detalle el proceso productivo de banano tradicional en la provincia del Guayas, no sin antes dar a conocer de manera breve los pasos de adecuación de una bananera y finalmente las estadísticas de producción de banano tradicional en la provincia del Guayas.

1.4.1. Proceso de adecuación



Gráfico 2. Proceso de adecuación de una bananera.

Fuente: Buenas Prácticas Agrícolas, 2014

El análisis de suelo es una herramienta que se usa para determinar las características químicas y capacidad del suelo para albergar una plantación, dentro de las características que se analizan tenemos a los nutrientes, acidez, salinidad y toxicidad que podrían perjudicar las plantaciones.

El estudio topográfico se encarga mediante distintos instrumentos de las mediciones del terreno con el objetivo de conocer los niveles del mismo y tomar las precauciones necesarias al momento de construir. Normalmente para la limpieza de la maleza del suelo se usan productos químicos, aunque también pueden usarse herramientas manuales. Según Moreno, Blanco y Mendoza (2009) afirmaron:

El acondicionamiento de suelo consta principalmente de la limpieza, labranza y nivelación, la forma de realizar la preparación del terreno varía entre los cultivadores, puede ser con tractor efectuando una mínima labranza o hacerse con herramienta manualmente; los suelos pesados o arcillosos requieren un especial cuidado en su preparación, más que los suelos francos y sueltos (p. 21).

La construcción de red de drenajes es primordial ya que la plantación de banano al ser una musácea de origen tropical necesita tener un regulador de agua también denominados cunetas y constante humedad.

Construcción de sistemas de riego, según Agropinos (2014) afirmó:

Al momento de cultivar este tipo de fruta se debe propiciar un clima y unas condiciones de humedad adecuadas para el crecimiento de esta cosecha, este tipo de siembra requiere de ciertos niveles de agua para poder potenciar su crecimiento, es por esto que la adecuación de buenos sistemas de riego, tanto en cultivos en exteriores como en invernaderos, es de vital importancia (sp).

Sin embargo pequeños productores no pueden permitirse el costo de la instalación de estos sistemas de riego, es por eso que lo hacen de manera manual, usando bombas de agua manuales.

La construcción de cable vía, este dispositivo es usado para transportar el racimo de banano desde el momento del corte del racimo hasta las tinajas en donde se procede a prepararlo para el proceso de exportación. Cabe destacar que de igual manera que con los sistemas de riego, el pequeño productor al no contar con los recursos suficientes para adquirir este sistema, transporta el banano de manera manual.

1.4.2. Proceso de producción

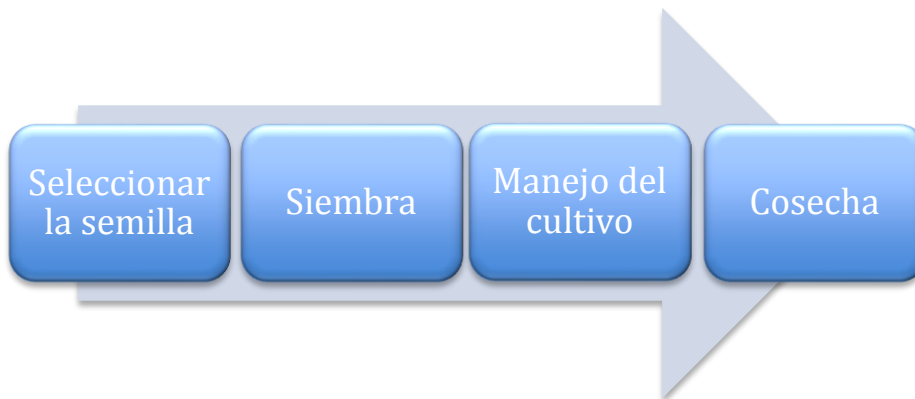


Gráfico 3. Proceso de producción de banano.

Fuente: Buenas Prácticas Agrícolas, 2014

Cuando se habla de semilla en plantaciones de banano, no se refiere a una semilla comun, pues el banano a pesar de ser considerado una fruta, no se propaga por pequeñas semillas sino por colino o colines, o tambien denominados los hijos de la planta.

El colino se obtiene de las plantas mas fertiles las cuales producen un racimo de calidad.

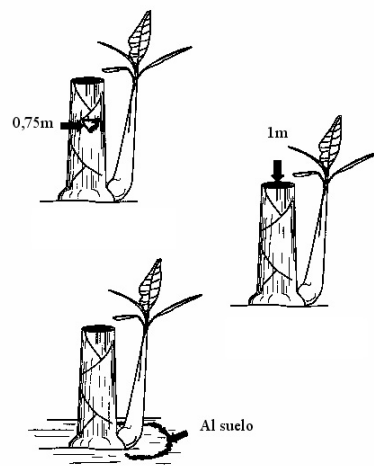


Figura 5. Ilustracion de colino o hijo de la planta.

Fuente: Interciencia, 2015

Pero esa no es la única forma pues también se usa risomas, cada risoma consta de cuatro llemas de las cuales nace la nueva planta. Según la página Cultivo de platano (2011) afirmó:

Una vez cosechado el racimo se divide la base de la planta y se le extraen los cormos, estos se cortan por encima de los anillos, se lavan, desinfectan en solución bactericida y quedan listos para sembrar, ya sea en bolsa o directamente en el cultivo, dependiendo de la oferta ambiental disponible (sp).

Algunos productores una vez extraída la semilla, la envían a laboratorios para que con el respectivo análisis, constaten que es una semilla fértil y así garantizar la calidad de la fruta que se va a producir.

En cuanto a la siembra, los tipos más usados en nuestro país son en triángulo, cuadrado y doble surco. El sistema de triángulo es el más recomendable ya que permite un mejor aprovechamiento de luz, de nutrientes y de espacio a cada planta.

El sistema recomendado es en forma de triángulo equilátero (tres bolillo), debido a que con esta forma de siembra se logra tener una distribución uniforme, lo cual permite que cada una de las plantas tenga un área igual a su follaje, permitiendo de esta manera que la cantidad de luz solar que reciba sea igual para todas las unidades de producción y que no se ocasione una competencia entre sí, por la captación de luz solar y el uso del suelo (Wil, 2014, sp).

A continuación se presenta la población que se obtiene por distancias de siembra por hectárea.

Tabla 3.

Sistema triángulo

Sistema Triangulo	
<u>Distancia</u>	<u>Densidad Ha</u>
2,88	1394
2,86	1413
2,84	1433
2,82	1454
2,8	1475
2,78	1496
2,76	1518
2,74	1540
2,72	1563
2,7	1586
2,6	1710

Nota. Adaptado de Sistema Triángulo, 2015

Es importante mencionar que a menor distancia de siembra se obtendrá mayor densidad de plantas pero esto puede ser contraproducente ya que la cantidad de bananos por racimo disminuye así como la calidad de los bananos y la fertilidad de las plantas, además de facilitar la proliferación de hongos.

Por otro lado, el sistema de sembrío en cuadrado genera menos densidad de plantas por hectárea. “Este sistema se puede utilizar en terrenos planos o con pendientes no superiores al 4%. En regiones con alta precipitación no ayuda a controlar la erosión del suelo “ (Teran, 2009, p. sp).

Tabla 4.

Sistema cuadro

Sistema Cuadro	
<u>Distancia</u>	<u>Densidad Ha</u>
2,6 x 2,6	1479
2,7 x 2,7	1372
2,8 x 2,8	1276
3 x 3	1100

Nota. Adaptado de Sistema Triángulo, 2015

En cuanto al sistema de doble surco Según Romaña (2009) afirmó que:

Este sistema permite una buena utilización de la luz y el terreno, permite la mecanización del cultivo, las hileras orientadas de Este a Oeste reciben mayor cantidad de luz y los entre surcos anchos permite el uso de maquinaria; sin embargo, también una mayor proliferación de malezas (sp).

Esta sección consta de todo el cuidado de la plantación hasta que está lista para la cosecha. Según Moreno et al. (2009) afirmaron:

Se requiere realizar labores tendientes a propiciar un buen desarrollo de la plantación, permitiendo obtener una buena producción que sea manejable por parte de los operarios que están encargados de ella. Aquí se presentan serios riesgos de contaminación, principalmente microbiológicos y químicos (p. 27).

Dentro de las actividades más importantes en el manejo del cultivo se tiene el control de malezas que consiste básicamente en eliminar mediante herbicidas cualquier planta que pueda competir con el cultivo de banano en cuanto a luz solar, nutrientes y espacio, además estas plantas pueden traer plagas o impedir el desarrollo del cultivo de banano.

Luego está el proceso de control de densidad, el mismo que consta en cortar los colinos o hijos de la planta que no son necesarios ya que en ciertos casos puede afectar al desarrollo de la planta madre quitándole nutrientes y espacio. Para esta actividad se requiere de herramientas afiladas como machetes y barretones.

Por otra parte está el proceso de deshoje, que consiste en eliminar con herramientas manuales las hojas de la planta que puedan estar infectadas o enfermas para así evitar la propagación de la plaga. También se cortan hojas que puedan estar obstruyendo el paso de los rayos solares o impidiendo el correcto paso del aire entre las plantas.

El Destronque es el proceso de cortar el tallo de la planta madre una vez que se cosechó el racimo para de esta manera facilitar la transición de nutrientes al hijo. Generalmente se hace el corte del tallo madre a una altura de un metro veinte centímetros.

Apuntalamiento, cuando el peso del racimo de la planta de banano es considerable de tal manera que comienza a hacer ceder a la planta sumado a fuertes vientos y lluvias es necesario apuntalar o anclar a la planta para evitar que ceda completamente, usualmente se utiliza nylon, este proceso se efectúa de manera manual.

Aplicación de fertilizantes, este proceso es muy importante ya que se trata de la nutrición de la planta, el productor según las necesidades de su plantación y según las condiciones del suelo después del respectivo análisis, aplicará el fertilizante adecuado a su necesidad para obtener un racimo de calidad. Este proceso se realiza de manera manual.

El proceso de enfunde consiste en enfundar el racimo dentro de una funda tratada con químicos, estas fundas se comercializan comúnmente pero es necesario tener cuidado ya que algunas fundas tratadas pueden contener agroquímicos no permitidos. El proceso de enfunde debe ser llevado a cabo con mucho cuidado ya que se realiza de manera manual y los químicos pueden causar efectos negativos en la salud del trabajador. Una vez enfundado el racimo, el productor busca mantener alejadas a las bacterias, plagas e incluso pájaros que se comen la fruta. El enfunde del racimo también contribuye para el óptimo desarrollo del racimo.

Todos estos pasos mencionados anteriormente deben ser desarrollados de manera correcta siguiendo estándares fitosanitarios como evitar el uso indiscriminado de herbicidas, abonos, mantener limpias las plantaciones para de esta manera disminuir el uso de químicos, también tener instalaciones en los que los obreros puedan realizar lavados e higiene personal. Evitar el uso de los embaces de los químicos para almacenar nuevos químicos o sustancias que vayan a estar en contacto con personas o fruta (Moreno et al., 2009, p. 30-31).

Una vez que el racimo de banano está listo para ser cosechado, este proceso se lleva a cabo entre dos personas, una de ellas corta la planta de manera parcial con la finalidad de que la planta se doble y el racimo ceda a una altura en la que la segunda persona pueda cargarlo, usualmente en su hombro, con un almohada o también llamada cuna para luego ser trasladado a la empacadora por cable vía o en su defecto de manera manual en la cuna soportada por el hombro del obrero.

“En el banano, la cosecha hace referencia a las labores de corte del racimo, el cual consiste en separar de las plantas madres todos aquellos racimos que cumpla con los requisitos exigidos para el mercado objeto o hayan alcanzado el índice de madurez comercial” (Moreno et al., 2009, p. 32).



Figura 6. Traslado de banano en cuna.

Fuente: FreshPlaza, 2016

1.4.3. Preparación para traslado a puerto

Una vez el racimo es llevado a la empacadora, no es directamente empacado, pues pasa antes por un proceso el cual se detalla a continuación:



Gráfico 4. Preparación para traslado a puerto.

Fuente: Buenas Prácticas Agrícolas, 2014

Considerando que el racimo está conformado por manos o grupo de bananos y estas manos por dedos o unidades de banano. El desmane es la actividad en la que el operario revisa y corta del racimo las manos que estén en buen estado y en condiciones óptimas para luego depositarlos con mucho cuidado en la piscina de lavado.

En la piscina de lavado de ser necesario se divide la mano en clústers que son manos con menos unidades de dedos, se lavan y se deja reposar dentro del agua por alrededor de veinte minutos para que el banano deje de producir la sustancia blanca denominada látex o leche y se deposita en otra piscina para el enjuague.

El enjuague sirve para eliminar cualquier residuo de látex del banano, si el mercado de destino lo requiere, justo después del enjuague se procede a sellar rápidamente los dedos de los clústers.

Luego, los clústers están listos para ser pesados y colocados en las cajas según el peso que requiera el mercado de destino. Antes de introducir los clústers en las cajas, estos son roseados con solución fungicida para evitar cualquier tipo de contaminación en el trayecto al mercado de destino.

El empaque de los clúster es de cartón corrugado con orificios de ventilación, estas cajas cumplen estándares técnicos según el mercado de destino y deben ser manejadas con personas capacitadas pues el mal uso de estas puede permitir la proliferación de microorganismos que afectan a la fruta.

Finalmente se cargan las cajas al contenedor para ser transportadas al puerto correspondiente.

1.5. Estadísticas de producción de banano convencional

En la tabla número 5, se muestran estadísticas a nivel nacional de superficie plantada y cosechada de banano en hectáreas y su producción total en toneladas métricas en el periodo 2002-2015.

Tabla 5.

Superficie y producción anual nacional de banano 2002 – 2015

	SUPERFICIE (HAS)		PRODUCCIÓN (T.M)
	PLANTADA	COSECHADA	
2015	195.533	185.489	7.194.431
2014	196.673	186.225	6.907.376
2013	217.874	188.658	5.995.527
2012	221.775	210.894	7.012.244
2011	200.110	191.973	7.427.776
2010	235.773	215.647	7.931.060
2009	229.602	216.115	7.637.324
2008	233.427	215.521	6.701.146
2007	211.843	197.410	6.002.302
2006	221.107	209.350	6.127.060
2005	232.780	221.085	6.118.425
2004	240.009	226.521	6.132.276
2003	243.949	233.813	6.453.806
2002	237.859	229.622	5.611.438

Nota. Tomado de Ecuador en Cifras, 2016

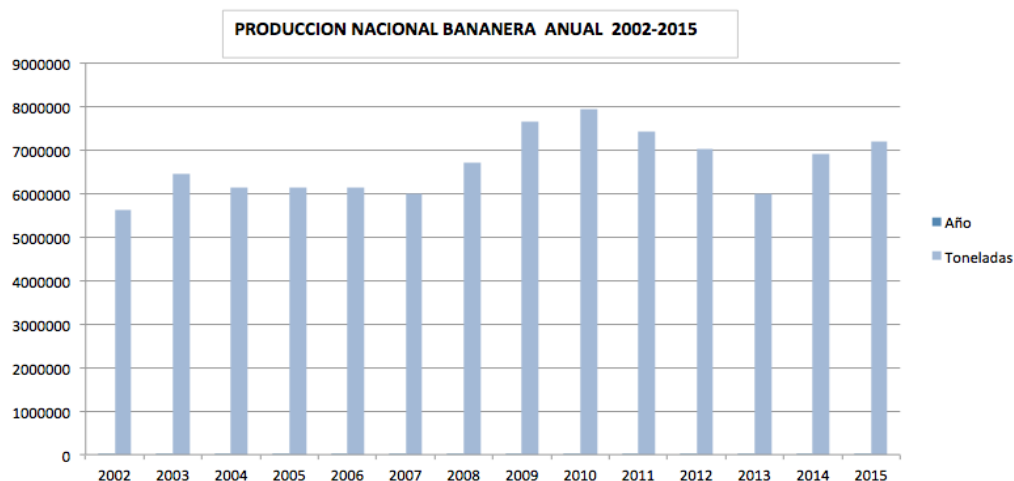


Gráfico 5. Producción nacional bananera 2002 – 2015.

Fuente: Ecuador en Cifras, 2016

En la tabla número 6, se muestra información estadística de la provincia de Guayas de superficie plantada y cosechada de banano en hectáreas y su producción total en toneladas métricas en el periodo 2002-2015.

Tabla 6.

Superficie y producción anual de banano Guayas 2002 – 2015

AÑO/PROVINCIA	SUPERFICIE (HAS)		PRODUCCIÓN (T.M)
	PLANTADA	COSECHADA	
2015			
GUAYAS	58.187	56.546	2.334.727
2014			
GUAYAS	40.078	39.654	1.789.241
2013			
GUAYAS	40.188	38.401	1.382.848
2012			
GUAYAS	40.653	39.288	1.568.028
2011			
GUAYAS	43.400	41.966	1.578.412
2010			
GUAYAS	40.479	38.665	1.709.832
2009			
GUAYAS	41.685	39.027	1.553.096
2008			
GUAYAS	41.962	39.135	1.759.549
2007			
GUAYAS	39.163	37.238	1.537.796
2006			
GUAYAS	44.141	42.480	1.701.724
2005			
GUAYAS	46.124	43.435	1.564.868
2004			
GUAYAS	47.879	43.345	1.672.170
2003			
GUAYAS	45.776	42.967	1.635.693
2002			
GUAYAS	45.186	44.577	1.491.631

Nota. Tomado de Ecuador en Cifras, 2016.

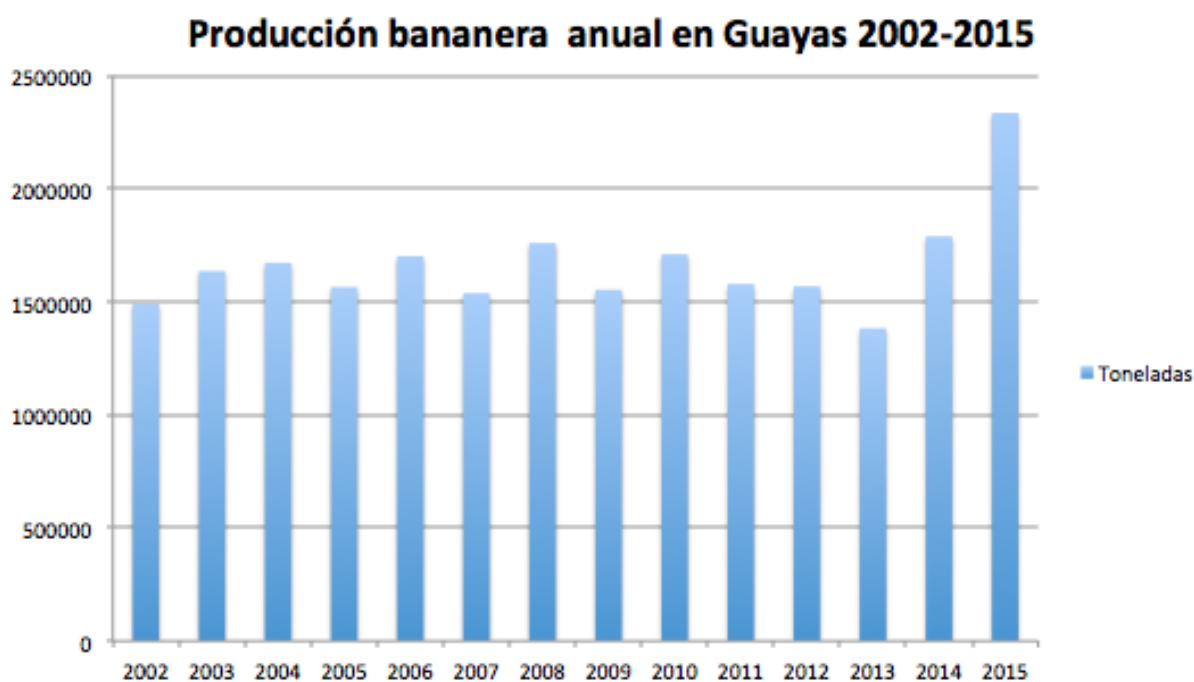


Gráfico 6. Producción bananera Guayas 2002 – 2015.

Fuente: Ecuador en Cifras, 2016

En el grafico 7 podemos observar el comportamiento de la curva de producción nacional y de Guayas en el periodo 2002-2015.

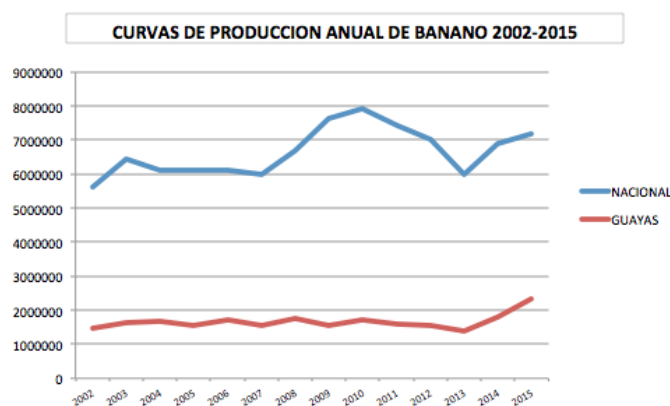


Gráfico 7. Curvas de producción nacional y Guayas 2002 – 2015.

Fuente: Ecuador en Cifras, 2016

En el grafico 8 se puede observar el nivel de participación de Guayas en la producción bananera nacional en el año 2015.

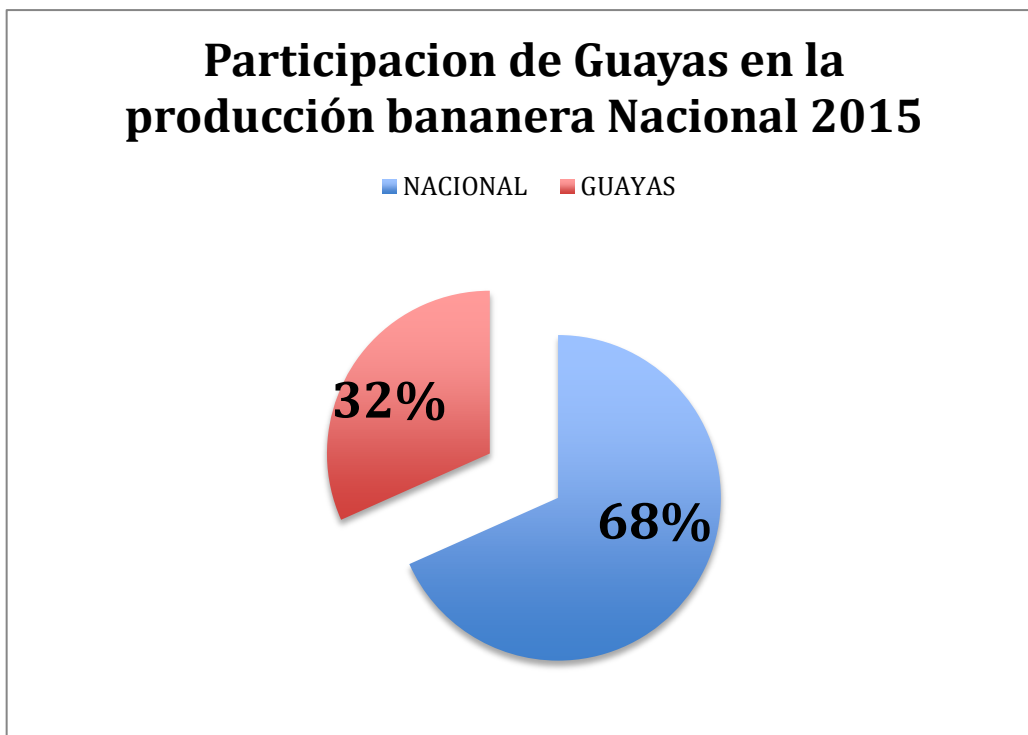


Gráfico 8. Participación de Guayas en producción bananera nacional.

Fuente: Adaptado de Ecuador en Cifras, 2016

1.6. Proceso de producción de banano orgánico en Guayas

1.6.1. Análisis

Como se pudo observar en el banano tradicional, fueron definidas tres etapas claras para todo el proceso, estas etapas son: (a) adecuación del terreno, (b) proceso productivo y (c) preparación para traslado a puerto. La producción de banano orgánico consta de las mismas etapas, sin embargo existen importantes diferencias que serán analizadas a continuación.

Adecuación del terreno, es importante recordar que esta etapa consta de análisis de suelo, estudio topográfico, acondicionamiento de suelo, construcción de red de drenajes, construcción de sistemas de riego y construcción de cable vía. Es en el acondicionamiento de suelo donde encontramos la primera diferencia pues mientras que en el banano tradicional se usan productos químicos para limpiar la maleza del terreno, en el banano orgánico este proceso debe ser llevado a cabo de manera manual o con maquinaria con la finalidad de no contaminar el suelo.

La siguiente etapa es el proceso productivo, el mismo que consta de selección de la semilla, siembra, manejo del cultivo y cosecha. El manejo del cultivo de banano orgánico no es el mismo que el banano tradicional, pues para proteger la fruta de las plagas no se usan productos químicos sino se usan fuertes medidas de prevención denominadas prácticas

culturales que constan de evitar el uso de herramientas que puedan provenir de plantaciones con existencias de plagas, mantener limpios los canales de agua, erradicar constantemente la maleza, mantener el suelo con los nutrientes necesarios, entre otros. Pero cuando estas medidas preventivas no han sido aplicadas correctamente existe el riesgo de que las plagas se presenten en las plantas, en esas situaciones es necesario usar productos naturales.

“Para los productores, los plaguicidas naturales son una opción barata y más segura que los fungicidas comerciales...Estos resultados alentadores brindan pautas para el empleo de plantas con propiedades biocidas en el manejo de la Sigatoka Negra como alternativas para reducir la incidencia de daños por la enfermedad” (Morales, Dávila, & Romeo, 2015, sp).

Finalmente tenemos la etapa de preparación para exportación, la misma que consta de desmane, lavado y saneo, enjuague, pesado, concluyendo con el proceso de empaque. Esta etapa es la misma tanto para banano orgánico como para banano tradicional.

1.6.2. Ventajas económicas y socio – ambientales de la producción de banano orgánico

Ventajas económicas

Mayores ingresos por venta, en nuestro país el productor de banano orgánico, produce menos toneladas de banano en comparación con el productor convencional, sin embargo el precio de la caja de banano orgánico en los mercados internacionales es casi el doble del precio del banano convencional.

Menor coste de producción, el productor orgánico no invierte en costosos productos químicos para mantener o asegurar la calidad de su producción.

Comercio justo, organismos internacionales como fair trade benefician el banano orgánico imponiendo precios de venta mínimos, siempre favorables para el productor con el afán de protegerlo y que no genere pérdidas.

Ventajas socio – ambientales

Protección del medio ambiente, uno de los estándares de los mercados internacionales es conocer la trazabilidad del producto, para de esta manera asegurarse de que los insumos utilizados en la producción de la fruta no hayan dañado o contaminado el medio ambiente.

Salud, el no usar productos químicos durante la producción del banano beneficia la salud de los obreros, pues la cercanía a los productos químicos que se usa en el banano convencional trae consecuencias para la salud al largo plazo.

Nueva filosofía de vida, en Europa las personas han adoptado una filosofía de vida sana, de protección ambiental, de ayuda a los pequeños productores, gracias a esta nueva tendencia de vida, el mercado de orgánicos crece a grandes pasos.

1.7. Estadísticas de producción de banano orgánico

A continuación se puede apreciar la producción anual de banano orgánico en el país.

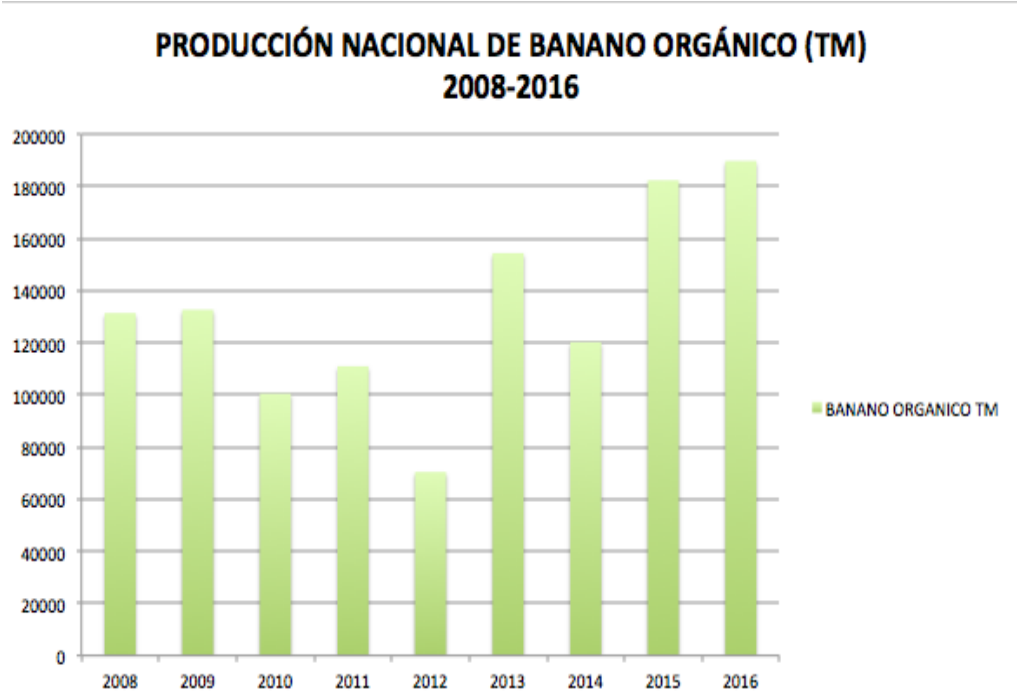


Gráfico 9. Producción nacional de banano orgánico 2008 – 2016.

Fuente: Ecuador en Cifras, 2016

Se puede observar un bajón en la producción en el año 2012 debido a la afectación de la plaga sigatoka negra y al fuerte temporal invernal. Luego en el año 2013, la producción se recuperaría para después alcanzar la producción máxima en el año 2016.

En el siguiente gráfico se puede apreciar la participación del banano en la producción de orgánicos en el Ecuador, dicha participación es del 98%.

PARTICIPACION DE BANANO EN LA PRODUCCION NACIONAL DE ORGÁNICOS

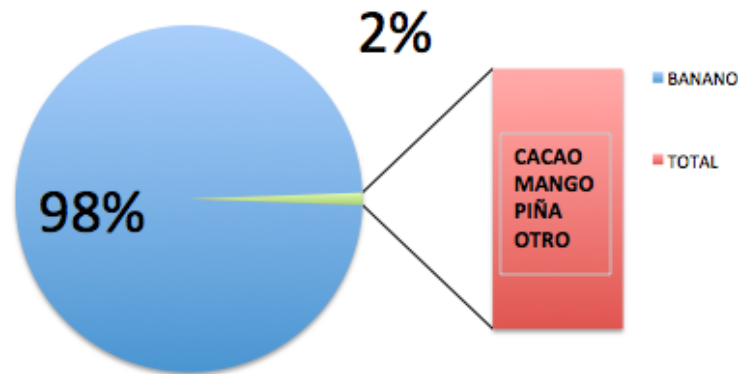


Gráfico 10. Participación de banano en la producción orgánica nacional.

Fuente: Agrocalidad, 2015

1.8. Costos de producción de banano orgánico y tradicional

Producir banano orgánico resulta mucho más rentable que producir banano tradicional, pues en los mercados internacionales sobre todo en el europeo la caja de banano orgánico se vende en un precio más alto. El productor orgánico no gasta en productos químicos para mantener la producción sino que usa productos orgánicos o naturales como por ejemplo las hojas de las plantas de banano que sirven para abono, o el pseudotallo de una planta cosechada que sirve como trampa para evitar que los insectos lleguen a las nuevas plantas (Fernández, 2016, p.13).

Según Fernández (2016) afirmó:

La principal desventaja económica de la producción de banano orgánico certificado, se manifiesta en el primer año de cultivo contado a partir de la siembra, tiempo que dejan de producir sin que con ello dejen de generar gastos, como el de pago de personal, aditivos aplicados a los abonos orgánicos, que en el mejor de los casos, podrían estimarse en no menos de USD 1.000 por hectárea al año, independientemente de los gastos en inversiones de infraestructura que se hubieren realizado, relacionados con la obtención de la certificación, o los gastos de inversión necesarios para mejorar el riego (p14).

A continuación se puede apreciar la diferencia en inversión y producción de banano orgánico y convencional.

Tabla 7.*Inversión para plantación de banano orgánico y tradicional*

	ORGÁNICO	CONVENCIONAL
INVERSION POR HECTÁREA		
Variedad de planta (semilla)	1.338,21	1.338,21
Terreno	3.000,00	3.000,00
Obras físicas	5.124,35	5.124,35
Maquinaria	2.833,77	2.833,77
Certificación	5.000,00	
	17.296,33	12.296,33
COSTOS DE PRODUCCION POR HECTÁREA		
Costos de empacadora	20,00	20,00
Proceso post cosecha	47,50	67,50
Material de embarque	85,00	85,00
Control de calidad y manipulación de carga	42,50	42,50
Gastos Administrativos	15,00	15,00
	210,00	230,00

Nota. Adaptado AEBE, 2016

La razón principal por la que los productores tradicionales prefieren producir ese tipo de banano es que el rendimiento por hectárea es mayor al del banano orgánico, al producir y vender muchas más cajas de banano obtienen una buena rentabilidad, por otro lado generalmente los productores tradicionales cuentan con extensos terrenos de plantaciones o hectáreas, motivo por el cuál al comprar productos químicos en grandes cantidades, obtienen el producto a un menor precio.

A continuación se puede apreciar un ejemplo de la rentabilidad de ambos tipos de producción.

Tabla 8.*Rentabilidad de banano orgánico y tradicional*

Detalle	Banano Convencional	Banano Orgánico
Hectáreas	10.00	10.00
Producción por ha	60 cajas	50 cajas
Precio por caja	6.16	12.50
Costo por caja	4.60	4.20
Rentabilidad por caja	1.56	8.30

Nota. Adaptado de AEBE, 2016

El problema para los productores tradicionales es a largo plazo, pues el constante uso de químicos en el suelo lo desgasta, haciéndolo perder su fertilidad y por ende reduciendo la producción y la calidad de la fruta.

Otro problema para este tipo de producción son las plagas, pues a largo plazo generan resistencia a las cantidades de químicos con las que son tratadas y cada vez se deben usar más cantidades, por ende comprar más cantidad del producto, generando más costos en la producción.

Según Fernández (2016) afirmó:

La alta producción de banano convencional no puede ser considerada como aliciente para su producción, por considerar que en los meses de baja demanda, las exportadoras no adquieren todas las cajas que se producen en el país, provocando una pérdida en los pequeños y mediados productores, quienes por falta de demanda, deben observar podrir el producto en sus bananeras, a efecto de evitar gastos innecesarios en una cosecha que no podrá ser exportada, elemento que no ocurre con el banano orgánico, cuya demanda es constante y sus precios no decrecen (p25).

1.9 Diferencia de precios

La diferencia de precios entre una caja de banano convencional y orgánico es considerable, se estima que por la caja de banano orgánico pagan alrededor de 25% más, actualmente en el mercado la caja de banano convencional se cotiza en \$6,16 mientras que la de banano orgánico en \$12,50. Este es uno de los motivos por los cuales en nuestro país los productores están aumentando la producción orgánica.

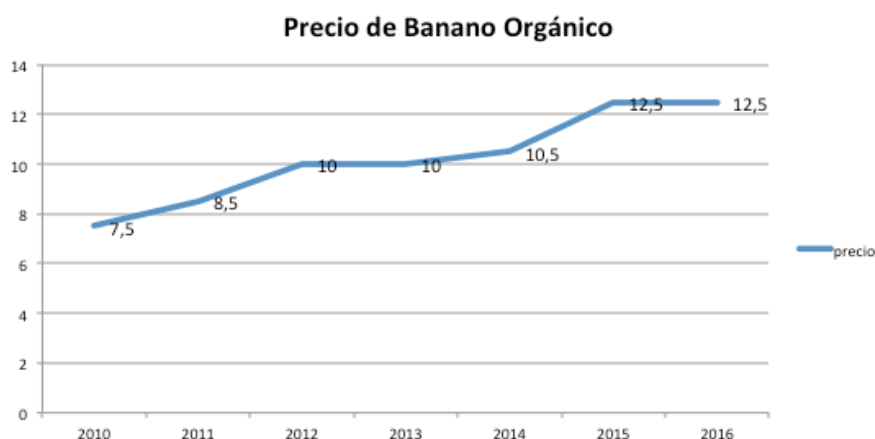


Gráfico 11. Precio de banano orgánico.

Fuente: AEBE, 2016

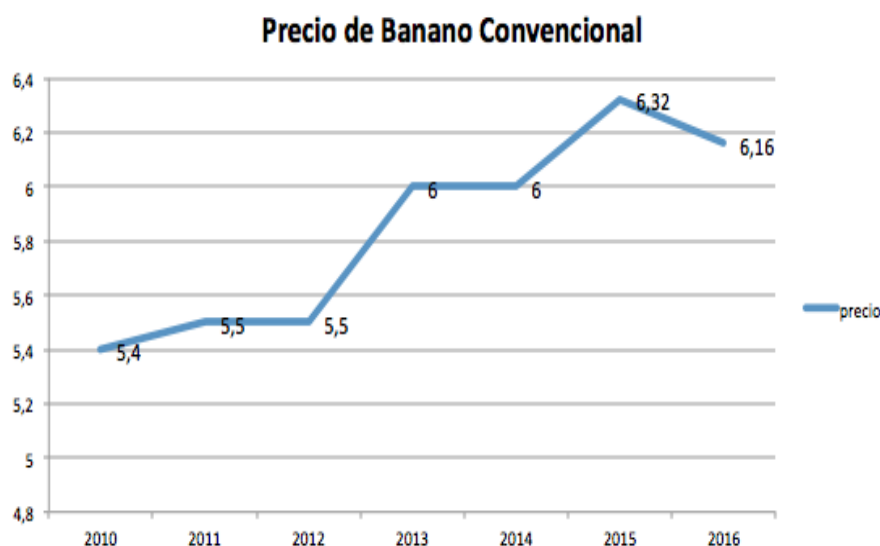


Gráfico 12. Precio de banano convencional.

Fuente: AEBE, 2016

El banano orgánico ecuatoriano es competitivo en relación a sus competidores pues existe una diferencia en los precios internacionales (30%-80% sobre el precio del banano convencional), además, es más barato producir banano orgánico que convencional, consecuentemente su costo unitario es bajo (Corpei, sf, sp).

1.10. Participación de la fruta en el mercado europeo

1.10.1. Importación de Banano Orgánico en Europa

Uno de los socios comerciales más importantes para el Ecuador en cuanto a banano se refiere es Estados Unidos, tanto de banano convencional como banano orgánico, sin embargo en esta sección, este trabajo de investigación se enfocará en los actuales socios comerciales europeos más importantes para el país en la comercialización de banano orgánico. Estos países son Alemania, Bélgica, Italia, Reino Unido, Países bajos, Grecia, Eslovenia, Suecia, Polonia, Croacia, Bulgaria, Lituania, España, Rumania, Portugal.

En el gráfico número 13 se puede observar que los socios comerciales más destacados han sido Italia, Alemania y Bélgica en ese orden, sin embargo desde el año 2013 el consumo del banano orgánico ecuatoriano por parte de Alemania ha venido superando a la demanda de los italianos, mientras que la demanda de Bélgica de la fruta orgánica ecuatoriana ha experimentado medianas variaciones al alza y a la baja desde el año 2008.

IMPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO

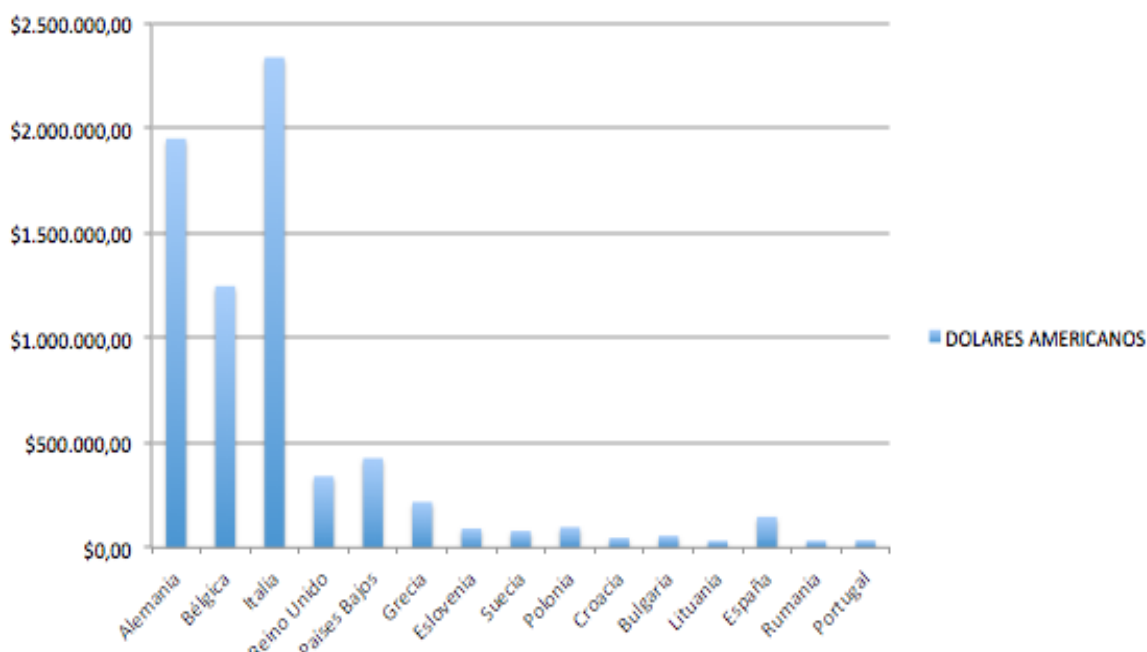


Gráfico 13. Importación Europea de banano orgánico Ecuatoriano.

Fuente: Eurostat, 2016

Tabla 9.

Importación europea más importante de banano orgánico ecuatoriano

Pais / Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Italia	\$258.679	\$250.457	\$298.697	\$358.781	\$358.670	\$303.312	\$209.367	\$108.409	\$105.630	\$83.545
Alemania	\$118.901	\$111.783	\$158.429	\$195.756	\$175.320	\$224.607	\$166.978	\$173.299	\$296.503	\$326.755
Belgica	\$61.747	\$97.384	\$126.859	\$118.106	\$149.046	\$147.169	\$132.391	\$143.273	\$135.797	\$134.113

Nota. Adaptado de Eurostat, 2016

1.10.2. Estadísticas de exportación de banano orgánico

En el Ecuador, el 100% de la producción de banano orgánico constituye la oferta exportable del país, a continuación se presenta la producción nacional de banano orgánico ecuatoriano en toneladas en el periodo 2008 al 2016.

**PRODUCCIÓN NACIONAL DE BANANO ORGÁNICO (TM)
2008-2016**

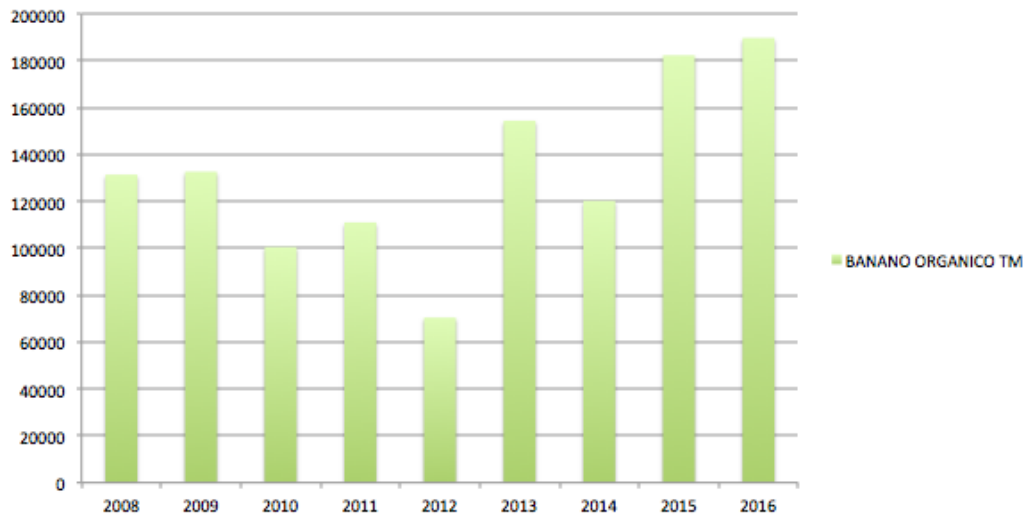


Gráfico 14. Producción nacional de banano orgánico 2008 – 2016.

Fuente: Trademap, 2016

Ecuador tiene muchos socios comerciales importantes, a continuación se muestran los socios importadores de banano orgánico ecuatoriano más importantes en América, Europa y Asia. Cabe destacar que Japón había sido un gran socio comercial para el Ecuador, pero ha reducido las importaciones notablemente quedando en segundo lugar ante China que se ha convertido en un socio importantísimo en la importación de banano orgánico ecuatoriano.

Exportación País/Continente

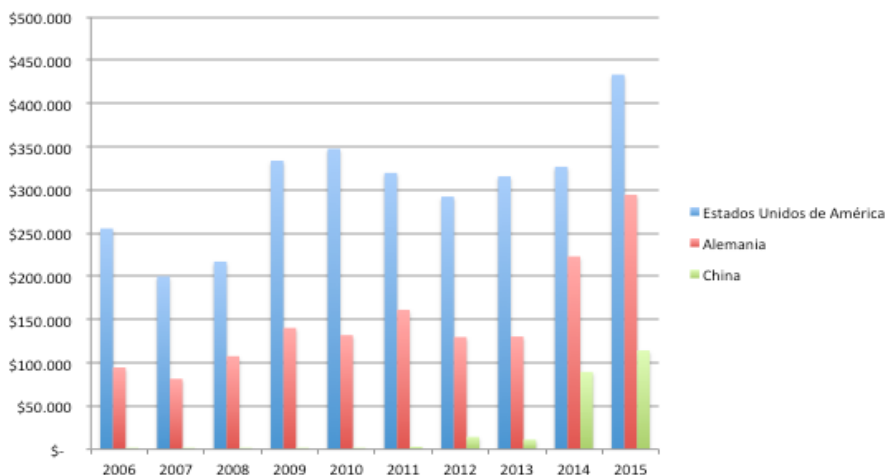


Gráfico 15. País de principal importación de banano orgánico por continente.

Fuente: Trademap, 2016

A continuación se muestran los socios comerciales más importantes para el Ecuador en la comercialización de banano orgánico provenientes de UE.

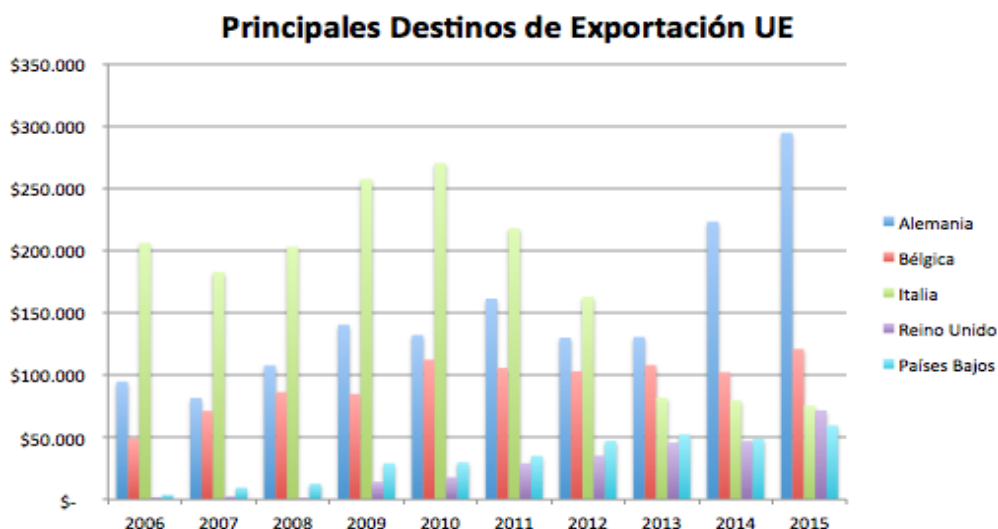


Gráfico 16. Principales socios comerciales europeos de banano orgánico ecuatoriano.

Fuente: Trademap, 2016

1.10.3. Empresas exportadoras de banano en el Ecuador

A continuación se muestran las principales empresas exportadoras de banano ecuatoriano y su porcentaje de participación en la actividad.

Tabla 10.

Empresas exportadoras de banano ecuatoriano

Empresa	Participación
Ubesa	15%
Bananera Noboa	10%
Bonanza Fruit	8%
Reybanpac	7%
Brundicorpi	6%
Cipal	4%
Sevenseas Corp	4%
Isbelini	4%
Secterban	3%
Banana Exchange	3%
Forzafrut	3%
Business Management	3%
Oro Banana	3%
Nelfrance	3%
Probana Export	3%
Exp. Machala	3%
Yudfain	2%
Otras	16%
Total	100%

Nota. Tomado de AEBE, 2015

Ubesa.

La empresa Union de bananeros Ecuatorianos S.A., conocida como Dole, es la exportadora de banano más importante del país, exporta el 15% del total de la producción nacional.



Figura 25. Logotipo dole.

Fuente: Dole, 2014

Dole (2014):

La Corporación DOLE fue fundada en Hawai, Estados Unidos, en el año 1851, por James Drummond Dole. Inicialmente, la empresa se dedicó a la siembra de piña y llegó a tener una industria tecnificada para su producción, elaboración y exportación. Luego se diversificó la producción y se incursionó en la comercialización de diferentes frutas y vegetales, teniendo actualmente operaciones en más de 90 países alrededor del mundo. J.D. Dole construyó su reputación gracias a su firme compromiso con la calidad, y sus principios son la base de la filosofía de la corporación hasta nuestros días (sp).

En su portal web se puede apreciar que tiene las siguientes certificaciones:



Figura 26. Certificaciones dole.

Fuente: Dole, 2014

Banamera Noboa.

Según BananaLink (sf):

La sección de plátanos de Noboa, Noboa Banana Exporter (EBN), es uno de los mayores exportadores al mercado europeo y tiene las mayores operaciones comerciales a nivel marítimo de la industria bananera. EBN tiene más de 7000 hectáreas de su propia producción bananera, con uno de los rendimientos más altos de la industria. Además, la compañía compra a varios cientos de ‘productores asociados’. El porcentaje de la exportación ecuatoriana que tiene la compañía ha bajado bastante desde hace algunos años, y actualmente es responsable de cerca del 10 por ciento de las exportaciones ecuatorianas del plátano. Noboa ha invertido en algunas mejoras medioambientales como respuesta a las necesidades de los supermercados, pero sigue siendo responsable de algunas de las peores condiciones laborales de la industria internacional (sp).



Figura 27. Logotipo bonita.

Fuente: Bananalink, 2014

Reybanpac.

REYBANPAC es la empresa insignia de la Holding Favorita Fruit Company y fue fundada el 19 de Septiembre de 1977, teniendo como objetivo la exportación de banano (Reybanpac, 2003, sp).



Figura 28. Logotipo reybanpac.

Fuente: Reybanpac, 2003

Actualmente Reybanpac, cuenta con más de 8.000 hectáreas de banano, las cuales se distribuyen en las provincias de Los Ríos, Guayas y El Oro (Reybanpac, 2003).

Cuenta con las siguientes certificaciones:



Figura 29. Certificaciones reybanpac.

Fuente: Reybanpac, 2003

1.10.4. Participación en el mercado europeo

Para determinar la participación de la fruta en el mercado europeo, se tomó como referencia la información total de importaciones de los principales países europeos y la información de importación de banano orgánico ecuatoriano de los mismos países.

Tabla 11.

Participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo

Origen / Año	Importaciones Europeas de Banano Orgánico									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	\$ 5.047.597	\$ 5.875.546	\$ 6.888.094	\$ 6.278.133	\$ 5.834.894	\$ 6.304.552	\$ 5.881.773	\$ 6.578.339	\$ 6.658.011	\$ 6.042.108
Ecuador	\$ 1.095.937	\$ 1.245.922	\$ 1.532.729	\$ 1.396.231	\$ 1.264.795	\$ 1.487.034	\$ 1.358.493	\$ 1.404.438	\$ 1.475.893	\$ 1.217.093
Participación	22%	21%	22%	22%	22%	24%	23%	21%	22%	20%

Nota. Adaptado de Trademap, 2016

1.11. Tipos de plagas que afectan las plantaciones de banano

Como se verá a continuación, para tratar ciertas plagas o insectos portadores de las mismas, en plantaciones tradicionales no es suficiente el uso de productos químicos, es necesario que se complementen con prácticas culturales o también llamado manejo integrado para combatir las plagas. Por otro lado, cuando se habla de plantaciones orgánicas, este

manejo integrado antes mencionado es importantísimo para prevenir la llegada de las plagas y puede ser complementado con productos naturales.

A continuación se abordan las principales plagas que afectan al sector bananero:

1.11.1. Sigatoka negra

La sigatoka negra, identificada por primera vez en la isla de Fiji, apareció por primera vez en el Ecuador en 1987, al ser una plaga foliar se presenta en las hojas de los cultivos causando grandes daños a la producción.

La enfermedad se presenta en abundancia con pequeñas estrías y manchas de color marrón rojizo, posteriormente estas estrías se convierten en manchas de color negro rodeadas de una tonalidad amarilla y finalmente las lesiones toman una tonalidad gris o blanquecina, cuando la cantidad de manchas se presenta de forma severa, estas pueden unirse y llegar a necrosar por completo la hoja de la planta (Orozco, et al., 2013, p. 8).

La Sigatoka Negra...destruye rápidamente el tejido foliar, como consecuencia se reduce la fotosíntesis y se afecta el crecimiento de la planta y la producción. En ausencia de medidas de combate la enfermedad puede reducir hasta en un 50 % el peso del racimo y causar pérdidas del 100 % de la producción debido al deterioro en la calidad (Martínez, Villalta, Soto, Murillo, & Guzmán, 2011, sp).

Existen varios fungicidas para tratar esta plaga que afecta de manera importante a las plantaciones, pero actualmente no son suficientes ya que con el pasar del tiempo la plaga ha desarrollado resistencia, es por eso que actualmente se usa un manejo integrado contra la plaga, este manejo consta del corte de las hojas o parte de las hojas afectadas por la sigatoka, aplicación de fungicida, evitar el riego de agua en exceso ya que esto puede favorecer el desarrollo de la plaga y finalmente mejorar la nutrición de la planta mediante abono adecuado (Technologies and practices for small agricultural producers, 2015, sp).

A finales de 2012 e inicios de 2013 la plaga afectó alrededor del 35% a la producción de banano nacional, afectando de manera considerable la oferta exportable, la principal medida de acción fue la entrega de fungicidas por parte del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).



Figura 7. Hojas de banano afectadas por la Sigatoka negra
Fuente: Secom, 2014

1.11.2. Mal de Panamá

Esta plaga lleva su nombre por haberse originado en dicho país a finales de los ochenta causando grandes daños en las plantaciones bananeras, es causada por el hongo *fusarium oxysporu*, actualmente se ha identificado la plaga en Asia y parte de África (La Estrella de Panamá, 2015, sp).

Poco después del descubrimiento de la plaga, se detectó una variante de la misma en Ecuador pero afortunadamente no se desarrolló.

Los síntomas externos se caracterizan por un amarillamiento de las hojas más viejas o un agobamiento, todavía verdes, en la unión del peciolo con el pseudotallo. Puede o no manifestarse un agrietamiento en la base del pseudotallo. Todas las hojas eventualmente se agobian y mueren, pero el pseudotallo permanece erecto por uno o dos meses hasta que se pudre y se seca. El pseudotallo adquiere una consistencia dura y seca (Jose, sf, sp).



Figura 8. Pseudotallo afectado por la plaga mal de Panamá.
Fuente: PanamaDisease, 2014

“Las plantas enfermas producen racimos pequeños y frutos “habichuelados”, sin valor comercial, por falta de llenado al carecer de una superficie foliar adecuada y una obstrucción del sistema vascular” (Rodríguez, 2012, p. 2).

Así como en el caso de la sigatoka negra, el control químico no es suficiente se deben usar ciertas prácticas culturales como por ejemplo no usar herramientas infectadas al momento de la siembra, no sembrar en terrenos que hayan tenido antecedentes de la enfermedad o en su defecto no remover demasiado la tierra, evitar la salinización en exceso de la tierra y aumentar el contenido de materia orgánica del suelo (Rodríguez, 2012, sp).

Actualmente todo tipo de reuniones internacionales del sector se están llevando a cabo en ciudades o islas que no son productoras de banano como precaución ya que los invitados pueden traer consigo la plaga, así mismo se han adoptado restricciones para la importación de productos o instrumentos usados para la producción bananera provenientes de países en los que se ha detectado la fruta.

1.11.3. Moko

Causado por la bacteria *Ralstonia solanacearum* raza 2 Smith, ataca al sistema vascular de la planta, de esta manera puede pasar desde el rizoma hasta la flor una vez producido el racimo. Existen varias maneras de propagación de moko, una de las más comunes es mediante los insectos cuando pasan por una planta infectada y se mueven a otra planta propagando la bacteria (AGROCALIDAD, 2013, sp).

“La transmisión de moko puede ocurrir también cuando las raíces enfermas se entrecruzan con las plantas sanas o por medio de las herramientas contaminadas que se

emplean en las diferentes labores culturales, como deshoje y deshije principalmente” (Sotomayor I. 2012, citado por AGROCALIDAD, 2013).

Todos los tejidos de la planta pueden ser infectados por la bacteria. El patógeno ingresa a través de heridas producidas a la planta con herramientas contaminadas o por las flores, cuando es transmitida por insectos. Una vez que una planta es infectada, es muy probable que otras plantas adyacentes se contaminen antes de que la primera sea detectada y erradicada (Martínez & Guzmán, 2011, sp).

El principal síntoma en la planta es el amarillamiento de la hoja, la cual se torna amarilla-verdosa, se debilita y se rompe. Al avanzar la infección, el marchitamiento y desecamiento alcanzan a las hojas más bajas, y finalmente la planta muere. Al realizar un corte transversal al pseudotallo se puede apreciar el daño en el sistema vascular del mismo (AGROCALIDAD, 2013, sp).

Dentro de los métodos de prevención principalmente se encuentra la recomendación de desinfectar herramientas y maquinaria antes de tener contacto con la plantación o con el suelo, desinfectar calzado de ingreso a la zona del cultivo y evitar causar cortes o heridas a la planta y también insecticidas para erradicar a los transportadores de la enfermedad de planta en planta.



Figura 9. Pseudotallo afectado por la plaga Moko.
Fuente: Agrocalidad, 2015



Figura 10. Racimo afectado por la plaga Moko.
Fuente: Agrocalidad, 2015

1.11.4. Cogollo negro

También llamado Erwinia afecta al pseudotallo o rizoma necrosando a la planta y en ocasiones también puede llegar a afectar a los hijos de las plantas, sus principales conductores son los insectos, la lluvia y las herramientas usadas en el cultivo y control de la plantación.

Los síntomas a nivel de pseudotallo se presentan en cualquiera que sea el estado de desarrollo de la planta, consisten en manchas irregulares de color amarillento, translúcidas, y finalmente de color oscuro o café, de consistencia acuosa, localizadas generalmente a 1 m de altura de la superficie del suelo. Los primeros ataques se presentan en las vainas más externas, avanzando hacia las vainas internas hasta generar una desorganización total y ruptura del pseudotallo (Garrido, sf, sp).



Figura 11. Pseudotallo afectado por cogollo negro.

Fuente: Agricultura, 2015

“La bacteria puede mantenerse en el suelo o en las plantas cosechadas y desde ahí ser transportada por los insectos o vía machete; cuando las condiciones ambientales son de alta humedad, la bacteria puede llegar afectar los hijos” (Garrido & Aleman , sf, sp).

El manejo de la bacteria se basa en la utilización de semilla convencional “sana”, manejo adecuado de los programas de fertilización, especialmente en lo que se refiere al potasio y al boro, destronque inmediato de toda planta recién cosechada, eliminación de plantas enfermas por bacteriosis o por cualquier otra enfermedad, haciendo repique y aplicación de cal viva en los residuos, desinfección de herramientas (Morales, 2010, sp).

1.11.5. Picudo

“El picudo adulto es negro y mide 10-15 mm, vive libremente, aunque es común encontrarlo entre las vainas foliares, en el suelo en la base de la planta asociado con los residuos del cultivo” (Ecured, sf, sp).

“Esta plaga en muchas plantaciones llega a causar daños que superan el 50% de pérdidas. Su control básicamente está en realizar labores culturales elementales, tal como el desmalezado, la limpieza al pie de las matas, el deshoje” (Colonia Coral, 2012, p. 16).

En conjunto con las labores culturales es necesario usar químicos para eliminarlos. Esta plaga causa más daño cuando es una larva ya que se aloja en el corno de la plana y se alimenta de el, debilitando a la planta.

Se informa que los ataques de los picudos negros interfieren con la iniciación de las raíces, matan las raíces existentes, limitan la absorción de nutrientes, reducen el vigor de las plantas, demoran la floración y aumentan la susceptibilidad a plagas y enfermedades (EcuRed, sf, sp).



Figura 12. Plaga Picudo adulto.
Fuente: Agrobanco, 2014

1.11.6. Nematodos

Los nematodos afectan directamente a la raíz de la planta impidiendo que estas cumplan con sus funciones como el anclaje de la planta al suelo, la absorción de agua y nutrientes. El daño de los nematodos puede darse de manera parcial o total a las raíces causando que el racimo no obtenga un peso ni una calidad óptima.

Al succionar en la superficie de las células corticales de las raíces, provocan lesiones en forma de manchas de color pardo oscuro o rojizas, dañando el cormo en el cual producen zonas necróticas por la muerte de los tejidos (Ecured, sf, sp).

El control a la infestación de la plaga en mención, comienza con una buena desinfección del cormo a la siembra. Al momento de retirar todas las raicillas del cormo y someterlo a luz solar, se eliminan gran parte de los mismos. Inmersiones en agua caliente durante varios minutos pueden completar la tarea. Esto, como métodos artesanales de control. Existen otro tipo de controles tanto químicos como biológicos que mejoran los controles artesanales, sin embargo, algunos controles químicos se deben usar con extremo cuidado porque pueden producir efectos nocivos a la salud y a los sistemas reproductivos de los humanos (Cultivo de platano, 2011, sp).



Figura 13. Plaga Nematodo.

Fuente: Universidad Nacional de Colombia, 2014



Figura 14. Raíces afectadas por nematodos.

Fuente: Universidad Nacional de Colombia, 2014

CAPÍTULO 2

PERFIL DEL CONSUMIDOR ORGÁNICO Y ANÁLISIS DE LA POTENCIACIÓN DEL MERCADO DE BANANO ORGÁNICO

2.1 Consumidores orgánicos

2.1.1. Consumo de banano orgánico en Alemania

Según datos de Embajada Argentina en Alemania (2009):

Actualmente, aproximadamente el 10% de los hogares alemanes se define como consumidor habitual de alimentos orgánicos. Suelen ser familias con hijos pequeños, así como personas de entre 41 y 50 años con un alto nivel educativo. Las mujeres son las principales decisoras sobre la compra de alimentos orgánicos (sp).

Actualmente en Alemania está la mayor cantidad de consumo de productos orgánicos, el boom orgánico en este país no es una casualidad, pues desde ya hace algunos años se ha aumentado la cantidad de hectáreas destinada a la producción agrícola orgánica al 5% del total, se han abierto cientos de nuevas sucursales destinados únicamente al comercio de frutas y verduras orgánicas que garantiza cerca de 300.000 puestos de trabajo, esto es tanto en producción y comercialización.

A pesar del crecimiento productivo agrícola orgánico en el país, esta producción no ha sido suficiente para satisfacer el consumo interno, es por eso que Alemania recurre a la importación.

En cuanto a la importación de frutas orgánicas en general el principal país proveedor es España con 1195 toneladas, seguido de Italia con 798 toneladas y Colombia con 518 toneladas. Ecuador ocupa el quinto puesto con 377 toneladas como se muestra en el gráfico número 17.

Importaciones de Frutas Orgánicas por País (Toneladas)

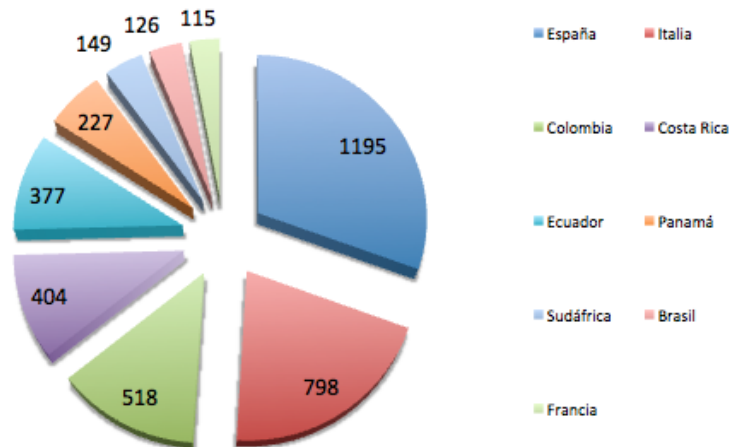


Gráfico 17. Importación de fruta orgánica por país.

Fuente: Embajada de la República de Argentina, 2009

El panorama cambia cuando se mira estrictamente desde el lado del banano orgánico, pues como se puede apreciar en el gráfico número 13 los principales proveedores de esta fruta al mercado alemán son Colombia, Ecuador, Costa Rica seguidos de Republica Dominicana, Perú y Panamá.

Importaciones de banano orgánico 2010-2015

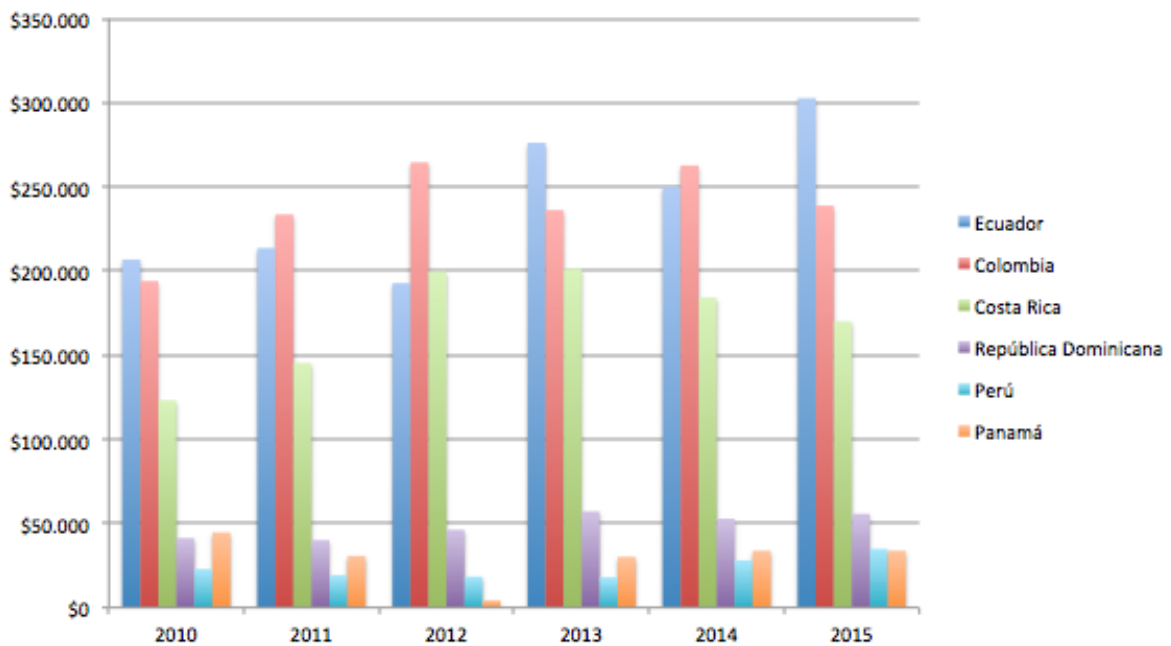


Gráfico 18. Importaciones alemanas de banano orgánico 2010 – 2015.

Fuente: Trademap, 2015

Para determinar el perfil del consumidor orgánico alemán se toma en cuenta la edad, nivel de educación, poder adquisitivo y ubicación geográfica.

Según ProChile (2007):

En comparación con el año pasado los alemanes gastaron 18% más en productos orgánicos, esta actitud demuestra, la tendencia que los consumidores dan más importancia a la calidad de los productos y prestan menor atención al precio, a pesar, de que la escala salarial del ciudadano común se ha mantenido congelada (p. 8).

Se estima que alrededor de ocho millones de alemanes consumen frutas orgánicas actualmente, estas personas se encuentran en un rango de edad próximo a asumir las consecuencias de su estilo de vida y alimentación en su salud en un futuro ya no tan lejano y aquellas personas ya de edad avanzada que ya no por elección sino mas bien por necesidad recurren a los alimentos orgánicos para precautelar su salud, otro punto a considerar es el nivel académico y socio-económico, quienes consumen más los alimentos orgánicos son las personas que muestran un nivel académico alto, como estudios o un título universitario, que trabajan y obtienen ingresos constantes (ProChile, 2007, p. 9).

“En cuanto a la estructura de los consumidores de productos orgánicos se puede resumir que las personas entre 35 a 44 años y entre 55 a 64 años con un nivel de educación alto forman el grupo objetivo” (ProChile, 2007, p. 9).

A continuación se muestra la frecuencia de consumo de los consumidores alemanes.

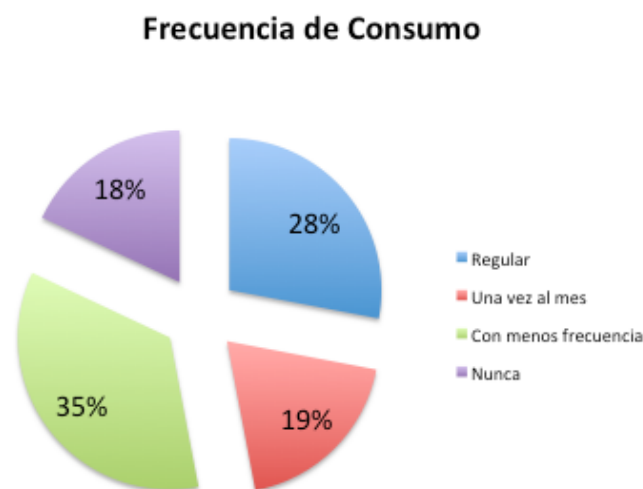


Gráfico 19. Frecuencia alemana de consumo de orgánicos.

Fuente: ProChile, 2007

La principal motivación de los alemanes para consumir alimentos orgánicos es mantener un buen estado de salud, luego por protección ambiental y animal, y finalmente por algún motivo social o político.



Fuente: ProChile, 2007

2.1.2. Consumo de banano orgánico en Italia

La demanda del consumidor italiano por alimentos orgánicos no se ha desarrollado tanto ni a grandes pasos como la demanda de los alemanes, sin embargo Italia siempre se ha mantenido como uno de los países referentes en cuanto al consumo de orgánicos se refiere.

La categoría alimentos funcionales no ha alcanzado todavía la fase de madurez, todo lo contrario. Actualmente se encuentra en fase de desarrollo caracterizada por altas tasas de crecimiento de la demanda. Las preferencias de los consumidores se están desarrollando y no son estables, permitiendo la entrada

Gráfico 20. Frecuencia alemana de consumo de orgánicos.

de nuevos competidores en el mercado (ProChile Italia, 2013, p. 4).

La mayoría de los consumidores, toman sus comidas en su propia casa, esto es muy importante para que puedan controlar la calidad de alimentos que consumen.

Según ProChile Italia (2013) expresó:

Sin embargo, es preciso recalcar que el foco en productos saludables está creciendo también en el consumo fuera de casa; son siempre más comunes restaurantes tradicionales los cuales utilizan insumos locales o producidos por ellos mismos, y también restaurantes orgánicos...restaurantes en Italia se están

interesando en los aspectos nutricionales y funcionales de los platos que se sirven. (p. 6).

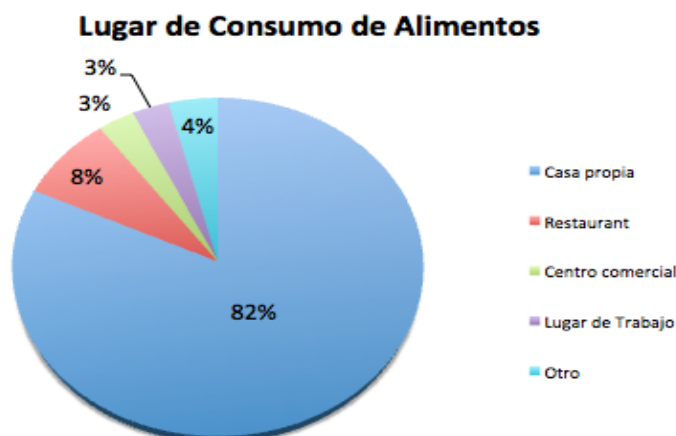


Gráfico 21. Lugar de consumo de alimentos Italia.

Fuente: ProChile Italia, 2013

Los constantes consejos de organizaciones de salud sobre la correcta alimentación, las campañas sociales sobre prevención a las diferentes afectaciones a la salud causada por comida chatarra o alimentos con químicos, las reducciones del presupuesto gubernamental para la salud pública, hizo que la atención médica se convierta en un gasto importante para el bolsillo del ciudadano, por otro lado el envejecimiento de la población y la falta de fecundidad han hecho que la población perteneciente a la tercera edad y aquellos que se aproximan a la misma cuiden sus hábitos alimenticios, se estima que en 30 años la edad media en Italia será de 50 años, estos son algunos de los motivos sociales, políticos y demográficos que han incentivado el consumo de alimentos orgánicos (ProChile Italia, 2013, p. 9).



Gráfico 22. Motivación italiana para consumo de orgánicos.

Fuente: ProChile Italia, 2013

Es también importante resaltar que los compradores tienden a tener siempre un sueldo mayor que el sueldo promedio. Lo anterior tiene una lógica cierta, usualmente los productos funcionales tienen un precio superior al producto de línea (ProChile Italia, 2013, p. 15).

Los principales proveedores de banano orgánico de este país son Ecuador, Colombia, Costa Rica y Francia. Ecuador se ha mantenido como principal productor de la fruta durante los últimos 10 años, mientras que Colombia y Costa Rica se han mantenido fluctuando entre el segundo y tercer lugar como se puede observar en el gráfico número 23.

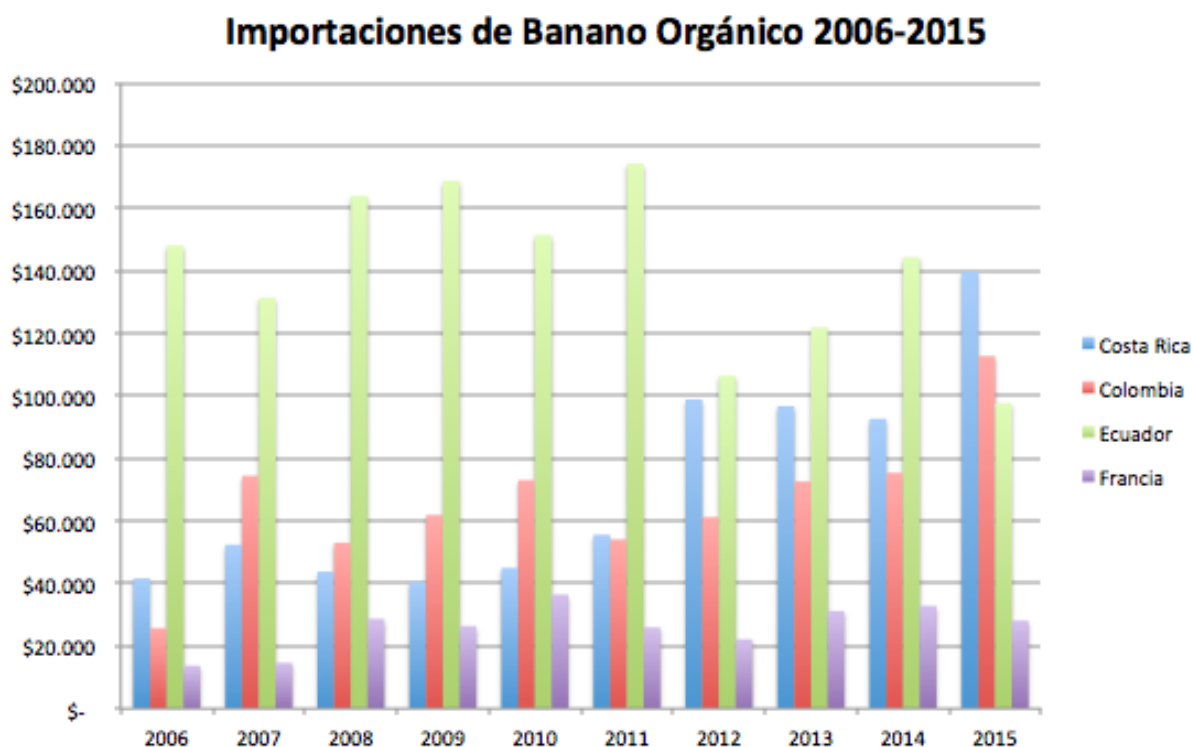


Gráfico 23. Importaciones italianas de banano orgánico 2006 – 2015.

Fuente: Trademap, 2016

2.1.3 Consumo de Banano orgánico en Bélgica

Según ProChile Bruselas (2015):

En los últimos 10 años, la demanda de productos orgánicos creció fuertemente a nivel mundial, teniendo un incremento de ventas de 178% lo que corresponde a U\$ 64 mil millones (\pm U\$48 mil millones de 2012), más del 90% de las ventas se generan en la UE y los EE.UU. En Bélgica, el mercado está creciendo de manera constante llegando a una cifra de 403 millones de euros en 2013 (p. 4).

Con respecto al consumo, el 89% de los consumidores belgas (9 de cada 10 belgas) ya compraron al menos un producto orgánico en 2012, lo que representa una cuota de mercado de los productos orgánicos de 1,6% (ProChile Bruselas, 2015, p. 4).

Alrededor del 20% de los hogares consumen alimentos orgánicos, los consumidores prefieren adquirir sus alimentos orgánicos principalmente en supermercados, seguido de tiendas especializadas y puestos en la calle.

Preferencia por Lugar de Compra

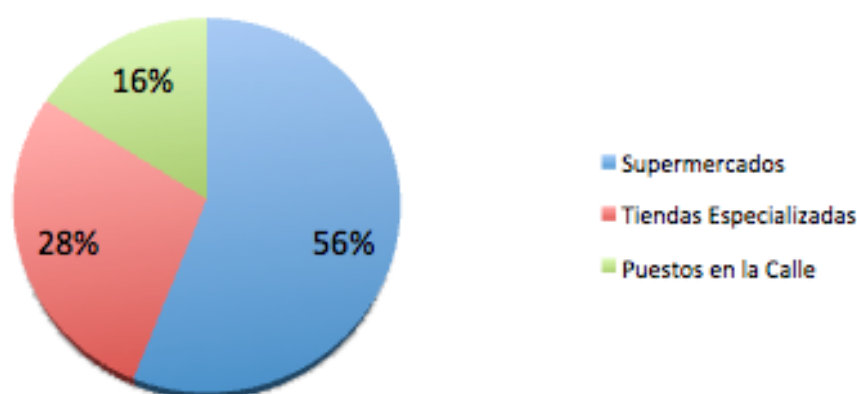


Gráfico 24. Preferencia italiana de lugar de compra de orgánicos.

Fuente: ProChile Bruselas, 2015

Según ProChile Bruselas (2015):

En el 2013, Bélgica contaba con 1.514 productores, o sea un aumento de 9% en comparación con 2012. El 79% de estos productores corresponden a la región Valona y un 21% a Flandes. En todo el territorio, los productores orgánicos representan 4% del total de productores en Bélgica (p. 7).

En Bélgica a pesar del gran aumento en el consumo y la demanda de orgánicos, la producción no se ha desarrollado de igual manera, aunque ha mostrado desarrollo moderado en los últimos años. Esto no es suficiente para satisfacer la demanda, es por eso que se recurre a las importaciones.

Los principales socios comerciales en la importación de banano orgánico son Colombia, Ecuador y Costa Rica seguidos de Camerún y Costa de Marfil.

Importacion de Banano Orgánico 2006-2015

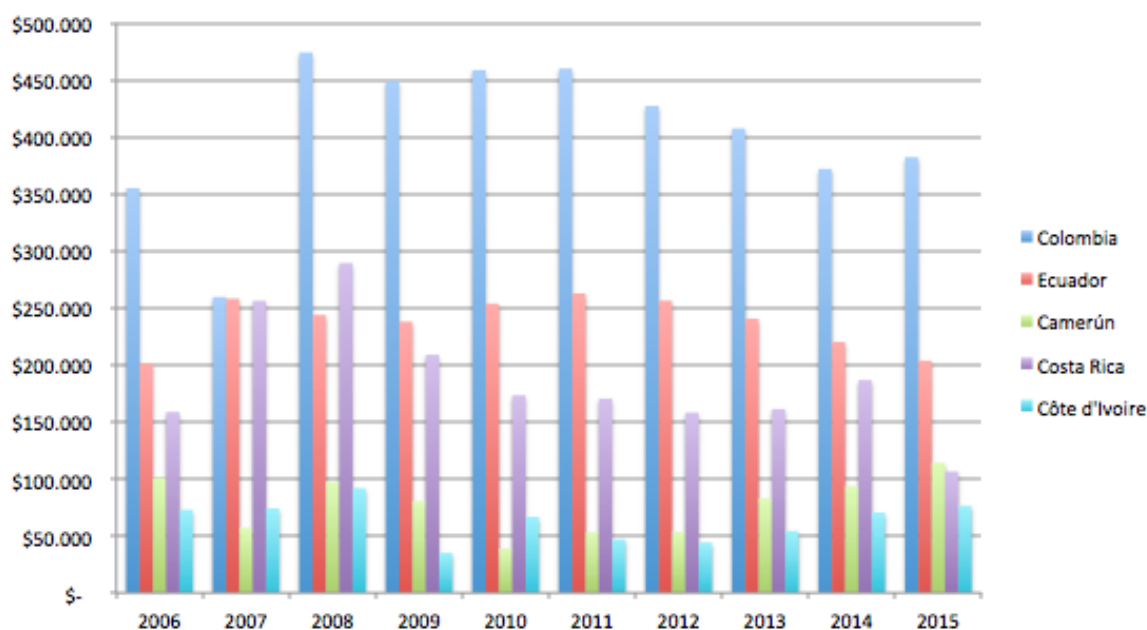


Gráfico 25. Importación belga de banano orgánico 2006 – 2015.

Fuente: ProChile Bruselas, 2015

En Bélgica, prefieren consumir frutas y verduras orgánicas, luego leche, huevos, carne etc. A pesar de que los orgánicos tienen un precio mayor, la tendencia orgánica por conservar un buen estado de salud y precautelar el medio ambiente ha influido para que el consumidor se decante por los orgánicos.

Preferencia Productos Orgánicos

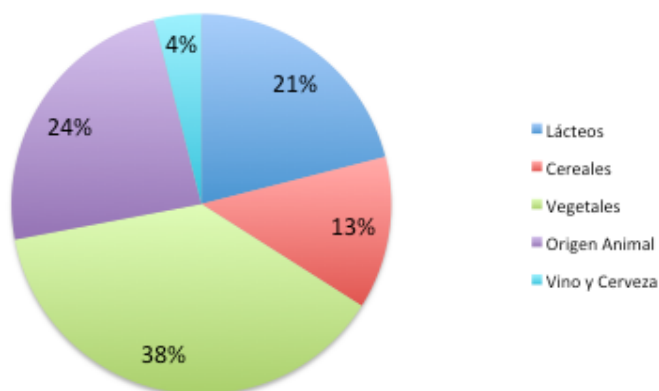


Gráfico 26. Preferencia belga de productos orgánicos.

Fuente: ProChile Bruselas, 2015

Según ProChile Bruselas acerca del perfil del consumidor (2015):

Como se ha mencionado anteriormente, 9 de cada 10 belgas compraron al menos un producto orgánico en 2013. El 50% de los gastos en productos orgánicos lo realizan las familias acomodadas con niños y los pensionados con altos ingresos. Pero cabe señalar que las personas solteras son quienes gastan una mayor parte de su presupuesto en los productos alimenticios orgánicos. De hecho, según el informe de la conferencia de prensa de la Semana orgánica en junio 2014, se destaca que los solteros de más de 40 años son los que asignan la mayor parte de sus gastos en alimentos orgánicos (3,8% del presupuesto alimenticio). Luego siguen los jóvenes solteros, los pensionados, las familias acomodadas con niños, las parejas sin niños. Las familias con ingresos bajos con niños asignan 0,8% de sus gastos a productos orgánicos y son los últimos de la cadena (p. 8).

2.2. Perfil del consumidor orgánico

Después de analizar a los consumidores más importantes de banano orgánico, se obtuvieron los siguientes perfiles.

Tabla 12.

Perfil del consumidor orgánico europeo

Perfil del consumidor orgánico europeo			
Características	Alemania	Bélgica	Italia
Edad	41 - 50 años	30 - 50 años	45 - 60 años
Nivel académico	Alto	Alto	Alto
Ingresos	Constantes	Constantes	Mayores al promedio
Motivo	Salud	Salud	Salud

Nota. Adaptado de ProChile, 2016

2.3. Potenciación de mercado orgánico

El mercado de orgánicos en Europa se está desarrollando gracias a: (a) la creciente tendencia por el consumo de alimentos sanos, (b) el fomento del comercio justo y (c) la competencia entre países oferentes por ingresar con su producto al mercado.

2.3.1. Tendencia europea por el consumo de alimentos orgánicos

El mercado de orgánicos ha sido el de mayor crecimiento en el sector alimenticio en Europa, las personas que forman parte de esta tendencia generalizada cada vez están más preocupadas por su alimentación y por evitar enfermedades o tienen dietas especiales y

específicas, es por eso que buscan un producto confiable y con certificaciones para saber que lo que están consumiendo es justo lo que necesitan (Proexpansión, 2015, sp).

Según la revista digital Dinero (2016):

El nuevo mapa de tendencias muestra, por ejemplo, que cada vez más consumidores prefieren frutas y hortalizas frescas en su dieta alimenticia y mejor si son orgánicas. Un estudio de Euromonitor confirma que el mercado mundial de alimentos orgánicos está creciendo y genera cada día nuevas oportunidades: solo el año pasado este nicho alcanzó los US\$32.153 millones (sp).

Según Carreon (2016):

En la última década el consumo de este tipo de productos fue de un 157 por ciento como consecuencia de que el consumidor compra una mayor cantidad de ellos por cada ocasión que asiste a una tienda de autoservicio, de hecho, el 38 por ciento de los consumidores demanda cada vez más productos hechos con técnicas que no dañen el medio ambiente (sp).

Gracias a esta tendencia en la que el consumidor se preocupa por su salud, por su bienestar y por el medio ambiente, actualmente existe una gran variedad de ferias por todo el mundo en las que se promociona e incentiva el consumo de alimentos orgánicos también llamados biológicos.

A continuación se repasan las ferias más importantes:

Natura Málaga

Esta feria se lleva a cabo cada año en España en la ciudad de Málaga, con el objetivo de fomentar el cuidado del planeta y sus recursos naturales, dar a conocer el concepto de sostenibilidad y contribuir con la tendencia de alimentación orgánica, con alrededor de 120 expositores y 8000 visitantes esta feria que no solo se ocupa de la importancia de alimentos orgánicos sino también en terapias naturales, energías renovables y reciclaje entre otros (Natura Málaga, 2016).

Según información oficial de la página web de Natura Málaga (2016):

Natura Málaga es una feria donde se muestra la creciente concienciación ciudadana por lo referente al entorno, consumo y alimentación saludable. El evento reúne a un público con una filosofía de vida que aúna diferentes ámbitos como son el consumo de alimentos ecológicos, uso de energías renovables, consumo de artículos de comercio justo, alimentación ecológica, artesanías, reciclaje, terapias naturales y alternativas, etc (sp).



Figura 21. Feria Natura Málaga.

Fuente: Natura Málaga, 2016

Next Organic Berlin

Se lleva a cabo cada año en Berlín, en esta feria grandes chefs y reconocidos personajes de la gastronomía preparan alimentos en vivo, con la particularidad de que estos alimentos son todos orgánicos, para esta actividad se usan productos de marcas reconocidas y también productos nuevos, con la finalidad de ser el impulso que estos nuevos productores orgánicos necesitan para dar a conocer su producto (Berlin Food Stories, 2016, sp).

Esta feria además de ofrecer mucha información también pone a competir a jóvenes emprendedores con nuevos productos orgánicos.

NEXT ORGANIC BERLIN



Figura 22. Next Organic Berlín.

Fuente: BFS, 2016

Salon Zen & Bio

Esta feria es anual y se lleva a cabo en Francia, es una feria muy completa pues está dividida en sectores, dentro de los más importantes se tiene el sector en el que se puede

apreciar e informarse acerca de frutas y verduras orgánicas, té, vino, bebidas, otro sector sobre filtros ahorradores de agua, productos de limpieza ecológicos, electrodomésticos de bajo consumo energético, un sector para construcción ecológica, un sector para organismos medioambientales, centros de formación y finalmente un sector de jardinería ecológica (Zen & Bio, 2016, sp).



Figura 23. Feria Zen & Bio.

Fuente: Z&B, 2016

Biofach

Esta feria celebrada anualmente en Nuremberg reúne la mayor variedad de alimentos producidos de manera orgánica, e informa sobre las últimas novedades del sector, pero esta feria tiene la particularidad de ser solo para empresarios o gente de negocios del sector orgánico, pues al momento de comprar el boleto de entrada las personas deben presentar una constancia de que se desenvuelven en el sector de los alimentos orgánicos, por otro lado, paralelo a la feria se celebra un congreso en el que los oradores son expertos en el área de orgánicos, este congreso es muy importante para actualizar conocimientos, descubrir nuevos sectores, tendencias y para obtener nuevos contactos, otro punto importante es que organizaciones políticas, asociaciones, ONG`s y personas de interés público se reúnen en Biofach para discutir la política actual y futura del sector orgánico (Biofach, 2016, sp).

Biofach no solo está presente en Alemania, pues ha realizado convenios con importantes ferias alrededor del mundo, es por eso que podemos encontrarla en Brasil, Estados Unidos, India, Japón y China cada año al igual que en Alemania.

BIOFACH

into organic

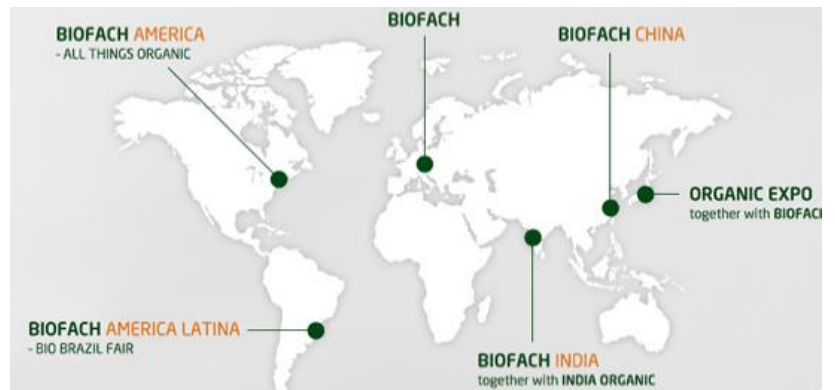


Figura 24. Ferias Biofach en el mundo.
Fuente: Biofach, 2016

2.3.2. Organismos de certificación orgánica

Para que un productor bananero pueda ser reconocido como productor orgánico, debe presentar una certificación que lo avale como tal, dicha certificación la otorgan los llamados organismos certificadores. Las empresas que deseen ser organismos certificadores en el Ecuador deben ser autorizados por el Servicio de Acreditación Ecuatoriano (SAE) y registrados por el ministerio competente, en este caso MAGAP.

Los pasos que deben seguir las empresas para ser reconocidas como organismos certificadores son: (a) entregar la solicitud de registro debidamente llenada de manera correcta junto con los siguientes anexos : acta de compromiso, lista y condición de los operadores actualizada, personería jurídica y poder del representante legal de la entidad solicitante vigente, numero del registro único de contribuyente o documento equivalente vigente en el país, lista de procesos de certificación de producción orgánica diferentes a lo contemplado en el presente instructivo, manual de calidad que contenga la política de calidad del solicitante (que refleje el cumplimiento de las disposiciones de la norma iso/iec 17065), manual de procedimientos (que incluya los registros) procedimiento para el tratamiento de quejas, reclamos y sanciones, relación del personal detallando su función, formación y condición laboral, lista de inspectores registrados, lista de laboratorios (subcontratistas) con su respectiva documentación, boleta de depósito de la tasa que fije la autoridad nacional competente, (b) En caso de ser renovación, la documentación debe ser entregada sesenta días antes del vencimiento de la acreditación, la acreditación tiene una vigencia de tres años, (c) el valor a cancelar por la acreditación es de \$1557,30 según el tarifario agrocalidad 2016 (AGROCALIDAD, 2016, sp).

En Ecuador los principales organismos especializados en certificación orgánica avalados por SAE son: (a) Group Ecocert, (b) BCS Öko-Garantie, (c) Ceres Ecuador, (d) Quality Certification Services, (e) Icea Ecuador.



Figura 15. Empresas certificadoras en Ecuador.

Fuente: SAE, 2013

A continuación se presentan las principales certificaciones que estos organismos ofrecen.

Programa Nacional Orgánico de los Estados Unidos

Este certificado es avalado por United States Department of Agriculture (USDA) quien se encarga del desarrollo sostenible de la agricultura y zonas rurales en Estados Unidos.

USDA Organic creado para que el consumidor pueda detectar cuando un alimento es orgánico, es importante recalcar que solo es para alimentos, si reconoce este sello en algún otro tipo de producto seguramente es falso, el sello puede aplicarse a los alimentos que sean 100% orgánicos y aquellos que sean 95% orgánicos, como por ejemplo el jugo de manzana

que se encuentra en los supermercados contiene aditivos, si estos aditivos representan 5% o menos en la composición del producto, el producto puede llevar el USDA Organic seal, por otro lado, cuando hablamos de producción agrícola, el producto debe ser 100% orgánico para llevar el sello antes mencionado (Chait, 2016, sp).



*Figura 16. Sello orgánico USDA.
Fuente: USDA, 2016*

Sello Ecológico Europeo

Los alimentos y bebidas portadores de este sello han sido certificados como orgánicos bajo los estándares de agricultura ecológica de la UE.

En el caso de las frutas como el banano, este sello es opcional, si el productor desea obtener este sello debe someterse a controles e inspecciones realizados por los organismos certificadores de cada país según el estándar de la agricultura ecológica Europea, si el productor no desea obtener esta certificación también puede vender su fruta como orgánica pero no tendrá fundamentos para persuadir al consumidor a elegir su producto (EcoyBio, 2015, sp).



*Figura 17. Sello ecológico europeo.
Fuente: Ecología, 2015*

Ecocert Organic Standard

Esta norma proporciona la base para el desarrollo sostenible de los productos orgánicos al tiempo que garantiza el funcionamiento eficaz del mercado, asegurando la competencia leal, la confianza del consumidor y de seguridad que garanticen los intereses de protección de los consumidores (Ecocert, sf, p. 8).

Los productores que deseen contar con esta certificación deben someterse a los estándares orgánicos Ecocert, al igual que en los casos anteriores serán inspeccionados y controlados por este organismo certificador.



Figura 18. Sello ecocert.
Fuente: Ecocert, 2015

Japanese Agricultural Standard

Esta es la certificación de producción agrícola japonesa avalada por el ministerio forestal, pesquero y de agricultura de Japón, es obligatorio para los productores que deseen exportar su fruta al mercado japonés, para obtenerla el productor debe cumplir con los estándares preestablecidos por el gobierno de ese país (Controlunion, 2014, sp).

“Los operadores certificados por organismos de certificación registrados japoneses o extranjeros pueden adjuntar el logotipo orgánico de JAS a productos que fueron producidos o fabricados de acuerdo con las normas JAS orgánicas pertinentes”(ECOLABEL, sf).

Esta norma aplica para todos los productos orgánicos expeptuando licor, drogas y cosmeticos.



Figura 19. Sello JAS.
Fuente: Controlunion, 2014

Régimen Orgánico de Canadá

Avalado por la agencia Canadiense de inspección alimentaria, esta certificación fue aprobada en 2009 para todos los productos provenientes del agro que cumplan con el 95% de composición orgánica según el régimen orgánico de ese país, al igual que en las certificaciones anteriores, los productores serán inspeccionados regularmente con la finalidad de asegurar el cumplimiento de los estándares (Canadian Food Inspection Agency, 2016, sp).



Figura 20. Sello biológico canadiense.

Fuente: CFIA, 2016

2.3.3. Operadores Orgánicos.

Los productores también llamados operadores orgánicos deben cumplir con requisitos para contar con la certificación orgánica, a continuación se presentan los más importantes : (a) ser persona natural o jurídica ligada a procesos de producción orgánica con domicilio en el país, (b) Cumplir a cabalidad con lo dispuesto en el instructivo de la normativa general para promover y regular la producción orgánica - ecológica - biológica en el Ecuador y brindar toda la información necesaria y el acceso a las instalaciones requerido por el organismo certificador, (c) el operador orgánico debe contar con un plan de acción que contenga descripción de parcelas, manejo de plagas, manejo de suelos para asegurar la sostenibilidad de la producción, (d) operadores y organismos certificadores deben firmar un contrato en el que acuerdan compromisos comunes (AGROCALIDAD, sf, p 155-117).

2.4. Comercio Justo

2.4.1. Precio de comercio justo

Según Food and Agricultural Organization of United Nations (FAO) (2008) :

Los beneficios de los bananos de comercio justo para los productores de los países en desarrollo se basan en el sistema de FLO International, que garantiza

un precio mínimo de comercio justo y, además, paga una prima. El precio mínimo depende del país de origen y de si la fruta es orgánica o no, como puede verse en el Cuadro 15. La prima pagada sobre el precio mínimo es de 1 USD por caja de 18,14 kg (40 lb) (p. 66).

Según la página oficial de Fairtrade el precio mínimo para el Ecuador es de \$9,10 para Colombia \$9,75 mientras que para Perú \$8,85. La prima para todos estos países es de \$1.

En Sudamérica los países que se benefician de los precios de comercio justo son : Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Venezuela y Uruguay.



Figura 30. Logo Fairtrade.
Fuente: FAO, 2008

2.5. Principales países competidores

2.5.1. Guatemala

Según Prensa Libre (2015) :

Guatemala, considerado el tercer mayor exportador de Latinoamérica, no solo ha aumentado su producción bananera en los últimos años, sino que también ha invertido en la tecnificación de sus productores, por otro lado, en los departamentos en los que se concentra la producción son Escuintla, Quetzaltenango, Suchitepéquez, San Marcos e Izabal, el destino principal de las exportaciones es Estados Unidos con más del 90% mientras que el restante es exportado a la Unión Europea (sp).

Las exportaciones en Guatemala crecieron en alrededor de 24% en el 2012 con respecto al año anterior, pasando de 1'560,303 toneladas a 2'033,236 toneladas, para luego seguir aumentando de una manera moderada en un 6% en 2014 y 3% en 2015..



Gráfico 27. Exportaciones de banano Guatemala.

Fuente: Trademap, 2016

2.5.2. Costa Rica

La producción de banano dio inicio alrededor del año 1986, la fruta llegó al país gracias a Fray de Berlanga que trajo por primera vez la fruta desde el caribe.

Según Corbana (2016):

En este tiempo las primeras plantaciones importantes del país se presentaron en Valle Zent, por su cercanía con el Puerto de Limón. Gracias al trabajo del geógrafo Henry Pittier, se determinó que las llanuras y el clima del Pacífico Sur eran ideales para la siembra del banano (sp).

Según Corbana (2016):

En el año 2015, tal como en el año 2014, el primero de los destinos fue la Unión Europea a donde se envió el 55,2% de la fruta nacional y a Estados Unidos el 36% del total de la producción bananera de exportación. Otros mercados recibieron en total 8,8% de la fruta costarricense, destacando Panamá, Arabia Saudita y Rusia así como países europeos no incorporados a la Unión Europea (sp).

Distribución de Exportaciones por Destino

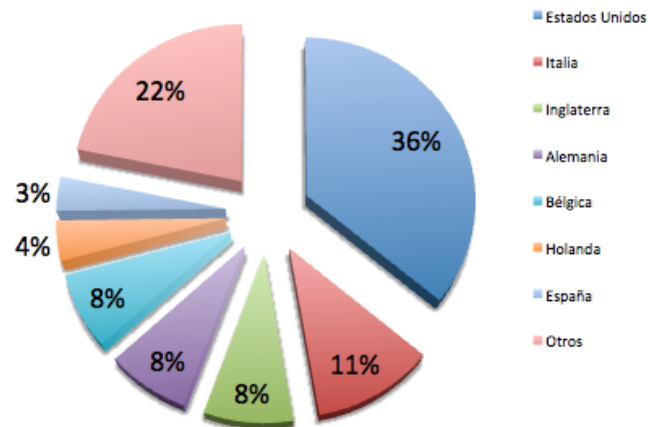


Gráfico 28. Distribución de exportaciones por destino Costa Rica.

Fuente: Corbana, 2016

A continuación se muestran las exportaciones del país en toneladas en los últimos 10 años. Cabe destacar que las exportaciones disminuyeron en 9% en 2015 con respecto al año anterior.

Exportaciones de Banano

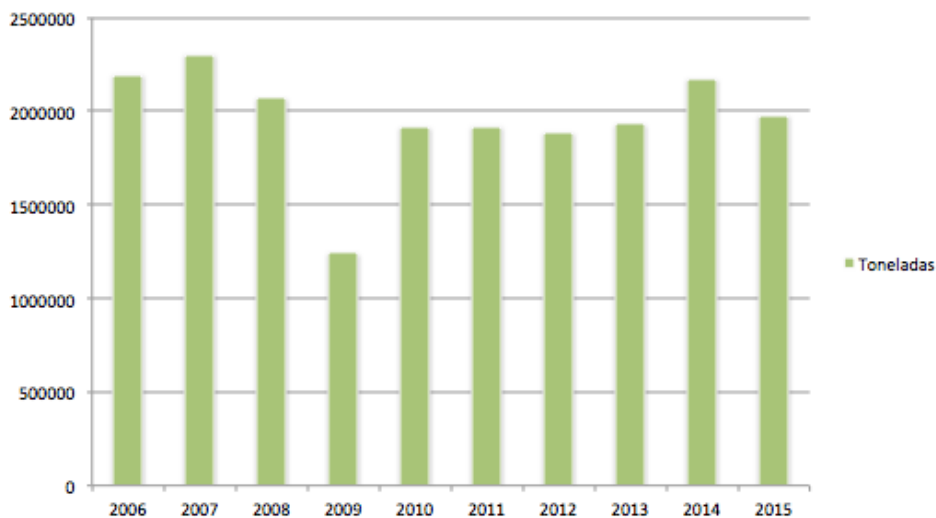


Gráfico 29. Exportaciones de banano Costa Rica.

Fuente: Trademap, 2016

2.5.3. Colombia

Uno de los competidores más importantes del Ecuador en la exportación de banano orgánico a la Unión Europea es Colombia, importa alrededor de 70% del total de su producción mientras que Estados Unidos es su segundo mercado más importante, destinando un 18% de la producción y el 12% restante a países europeos no pertenecientes a la Unión Europea (Portafolio, 2016, sp).



Gráfico 30. Exportaciones de banano Colombia.

Fuente: Trademap, 2016

Urabá es la región con más área cultivada con 34.267 hectáreas y un volumen exportado de 68 millones de cajas de 18,14 kilos, seguida por Magdalena con 11.426 hectáreas y 22,5 millones de cajas, cerrando con la Guajira con 1.714 hectáreas y 3,3 millones de cajas (Portafolio, 2016, sp).

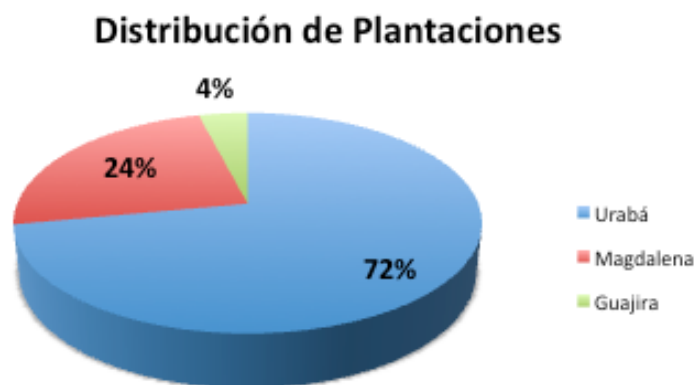


Gráfico 31. Distribución de plantaciones Colombia.

Fuente: Portafolio, 2016

2.5.4. Filipinas

Según FreshPlaza (2013) :

Filipinas es el segundo mayor exportador de bananas del mundo después de Ecuador. Las exportaciones han aumentado debido al crecimiento de la demanda de los mercados tradicionales como Japón y Corea del Sur y los nuevos mercados como Indonesia, Pakistán, Jordania y otros países de Oriente Próximo. Japón no ha dejado de ser el mayor importador de bananas filipinas, representando el 60 % del total de exportación de bananas frescas del país y el 15 % de la exportación de *chips* de banana. El Gobierno Filipino mira hacia Italia y España, además de Rusia, los países escandinavos, Canadá y otros países del sudeste asiático (sp).

A continuación se muestra un gráfico con las exportaciones en toneladas periodo 2006-2015.

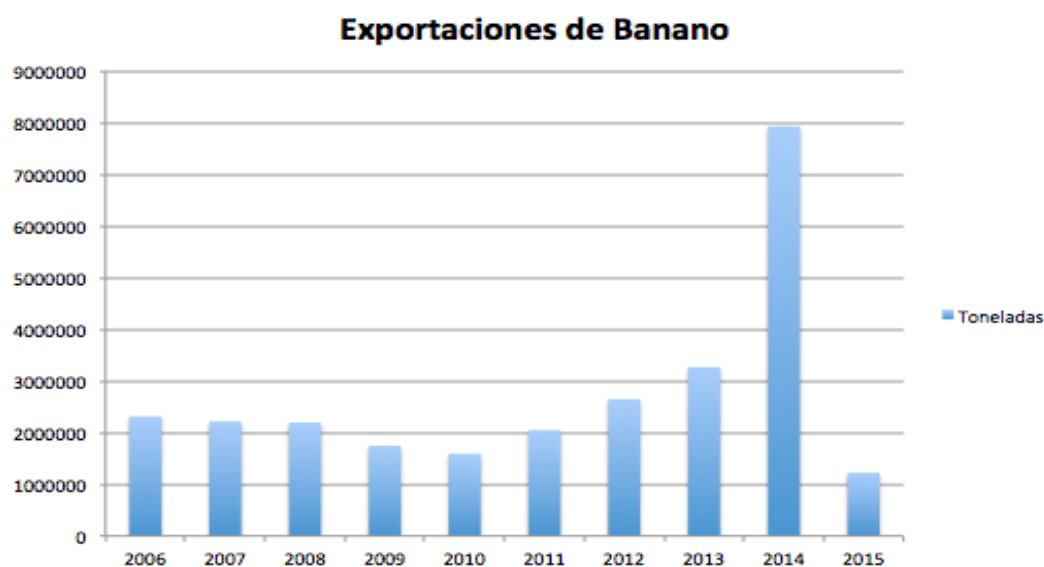


Gráfico 32. Exportaciones de banano Filipinas.

Fuente: Portafolio, 2016

Se puede notar un gran repunte (41%) de las exportaciones en el año 2014, esto se debe principalmente a que las regiones afectadas por el tifón Pablo en 2012 estaban en plena recuperación y comenzaron a producir la fruta como una oportunidad dado el incremento del precio de venta de la caja de banano en el mercado internacional (CentralAmerica Data, 2014, sp).

Sin embargo las exportaciones decayeron de gran manera en el 2015 con relación al 2014 ya que las plantaciones del país se vieron terriblemente afectados por el fenómeno del niño.

2.5.5. Honduras

El banano para Honduras es el segundo rubro más importante en la generación de divisas por detrás del café, actualmente el gobierno busca dar un impulso a sector bananero para incrementar la producción, en la exportación de banano , Honduras ocupa el tercer lugar de la región por detrás de Guatemala y Costa Rica respectivamente, cabe destacar que el principal mercado del banano hondureño es Estados Unidos con alrededor del 90% de la producción, mientras que el restante 10% se distribuye en Centro América y Europa (Carvajal R. , 2016).

A continuación se muestra las exportaciones de banano en el período 2006-2015.

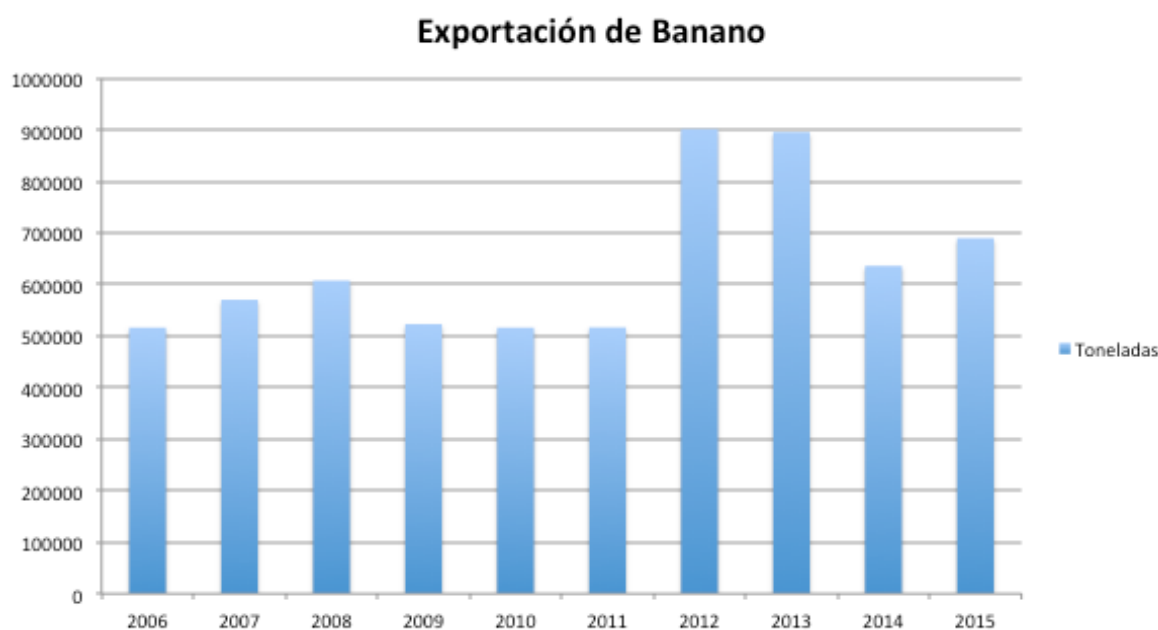


Gráfico 33. Exportaciones de banano Honduras.

Fuente: Trademap, 2016

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DE LA POSIBLE GANANCIA COMPETITIVA PARA EL BANANO ORGÁNICO DENTRO DEL MARCO DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR

3.1. Guerra del banano

Desde sus inicios, el mercado común europeo ha protegido la producción agrícola de sus ex colonias de África, el Caribe y Pacífico denominadas ACP, sobretodo en el tema bananero. A inicios de los noventa, existían las siguientes restricciones para las importaciones bananeras de países terceros: (a) arancel de 20%, (b) cuotas o cupos limitados para la cantidad importada, (c) mercado totalmente cerrado en España para proteger la producción de las Islas Canarias. Luego, ante los reclamos de los países latinoamericanos y centroamericanos, la UE acordó aplicar una cuota para las importaciones ACP, y disminuir el arancel para los países terceros a € 75 por tonelada, pero deberían pagar un arancel demasiado elevado si sobrepasaban el cupo de importación, mientras que los países ACP seguían ingresando sin pagar aranceles (El comercio, 2006; Rodríguez, 2008).

A mediados de los noventa, Ecuador junto con países centroamericanos y Estados Unidos presentan una denuncia contra el régimen de importación europeo, ante el órgano solucionador de disputas (OSD) en la Organización Mundial del Comercio (OMC). El OSD falla a favor de los demandantes al considerar que el régimen de importación europeo es discriminatorio e incumple con las normas de la OMC (El comercio 2006; Zambrano, 2004).

Según Pérez (2009) dijo:

En el año 2000, Ecuador es autorizado por la OMC a aplicar millonarias sanciones a las importaciones europeas, sin embargo un año más tarde ecuatorianos y europeos llegan a un acuerdo aceptado por la OMC, en el que Ecuador suspende la sanción y la UE elimina el sistema de cupos que impone un único arancel hasta antes de 2006. Sin embargo en 2005 los europeos informan a la OMC que su nuevo arancel para las importaciones bananeras será de € 230 por tonelada (sp).

Países latinoamericanos y centroamericanos piden un nuevo arbitraje en la OMC contra ese nuevo régimen de importación, una vez más el OSD falla en contra de los europeos considerando que el nuevo régimen de importación no garantiza una estabilidad de mercado (El comercio, 2006; Rodríguez, 2008).

Según el país (2012) publicó:

La disputa y las negociaciones entre Europa y países terceros continuó, en 2008 en la ronda de Doha en Ginebra Suiza se acordó que el arancel a las importaciones latinoamericanas cambiaría de € 176 por tonelada a € 148 por tonelada y además este arancel disminuiría gradualmente hasta € 114 por tonelada en 2014 (sp).

“Luego del fracaso de las negociaciones multilaterales de la ronda, los europeos se negaron a cumplir el acuerdo con los latinoamericanos aduciendo que el acuerdo formaba parte del marco general de las negociaciones de la ronda”(Pérez, 2009, sp).

Finalmente, en 2010 se puso fin a la guerra del banano, mediante el acuerdo de Ginebra sobre comercio del banano en el cual el arancel a las importaciones bananeras latinoamericanas disminuirán gradualmente de € 176 por tonelada a € 114 por tonelada en 2017 (El comercio, 2006; Rodríguez, 2008).

3.2. Acuerdo multipartes entre Colombia, Perú y Unión Europea

“En 2007, comenzaron las conversaciones para un posible acuerdo multipartes entre Comunidad Andina de Naciones (CAN) y UE, sin embargo en 2008 ante los problemas de CAN para fijar una negociación comercial común, las conversaciones se suspendieron” (Andrade, 2012, sp).

En 2009, comenzaron las negociaciones entre Colombia, Perú, Ecuador y UE, sin embargo Ecuador terminó separándose del acuerdo pues consideraba que los términos de la negociación no le favorecían. Es preciso resaltar que Ecuador tendría la potestad de solicitar la vinculación al acuerdo cuando lo considerara necesario (El tiempo, 2015, sp).

“De esta manera en 2010 concluyeron las exitosas negociaciones dando paso al acuerdo comercial multipartes (ACMCOLPE), el mismo que entraría en vigencia en 2013” (La hora, 2014, sp).

Gracias a ACMCOLPE, el arancel de las importaciones europeas de banano proveniente de Colombia y Perú, disminuirá gradualmente hasta € 75 por tonelada en 2020.

3.3. Convenio multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

En enero de 2017 entró en vigencia provisional el acuerdo multipartes entre ecuatorianos y europeos, este acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la

oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. Sin embargo, el banano ecuatoriano al ser considerado un producto sensible no entrará a los países pertenecientes a UE con 0% de arancel como se especulaba, pero el arancel a pagar por cada tonelada de fruta exportada disminuirá gradualmente cada año hasta 2019, fecha en la que representantes de UE y Ecuador se sentarán a analizar el resultado de esta medida, para hacer las respectivas modificaciones o ratificar según sea el caso (El Universo 2017; Cassinelli 2017).

Para tener una referencia del beneficio que logra el país, durante el año 2016 se pagó € 126 por tonelada exportada, gracias al acuerdo a partir del presente año se paga € 97, el siguiente año se pagará € 90 por tonelada y € 83 en 2019.

Tabla 13.

Futuro arancel de entrada de banano a UE para Ecuador

Año	€ /tonelada	Volumen (Toneladas metricas)
2017	97	1'801,788
2018	90	1'880,127
2019	83	1'957,500

Nota. Adaptado de diario de la UE, 2017

Otro punto importante a tomar en cuenta es que cuando se cumpla el volumen de toneladas métricas establecido por año, UE podría suspender el arancel preferencial por un periodo máximo de 3 meses.

En el caso en que suceda lo mencionado en el párrafo anterior, UE deberá aplicar el principio de “Nación más favorecida” MFN por sus siglas en inglés.

3.4. Nación más favorecida

Si el arancel preferencial para el Ecuador es temporalmente suspendido, el país deberá pagar el mismo arancel que pagan otros países (que no poseen arancel preferencial) exportadores de banano al bloque Europeo.

A continuación se presenta un ejemplo ficticio para una mejor comprensión:

Estados Unidos tiene un acuerdo comercial de preferencia arancelaria con UE, gracias a dicho acuerdo le vende equipo caminero y dichos vehículos entran a Europa con un arancel de 15% ya que tiene arancel preferencial. Japón y China que han comenzado a producir equipo caminero también quieren vender al bloque Europeo, el mismo que les pone un arancel del 25% a los vehículos ya que dichos países no tienen acuerdo de arancel preferencial

con UE. Si el acuerdo entre Estados Unidos y Europa se suspende temporalmente, los vehículos americanos deberán pagar el mismo arancel de 25% que sus competidores japoneses y chinos (Diario Europeo, 2008, sp).

3.5. Arancel preferencial

En el año 2015, el Ecuador exportó al bloque europeo alrededor de 1'361.000 toneladas con un arancel de €132 por tonelada, pagando un total de €179'652.000. Si suponemos que este año se exporta la misma cantidad de banano, con un arancel de € 97 gracias al arancel preferencial, la fruta pagaría un total de € 132'017.000. Es decir, pagaría € 47'635.000 equivalente a 26,52% menos, si se realiza el mismo ejercicio para el año 2018 y 2019, con aranceles de € 90 y € 83 respectivamente, tenemos que se ahorraría 31,82% y 37,12% (ProEcuador, 2017).

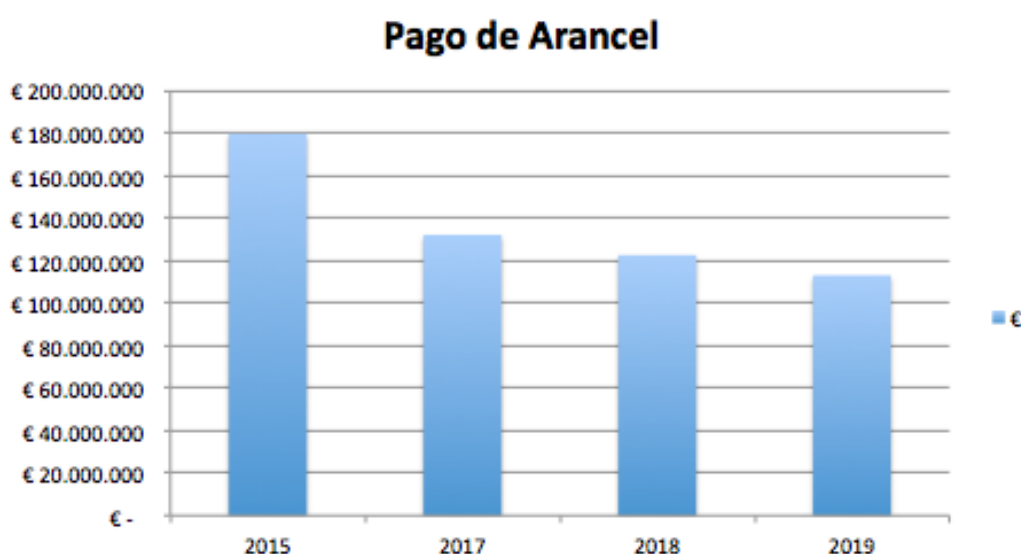


Gráfico 34. Pago de arancel.

Fuente: Semanario Unión Europea, 2017

3.6. Competitividad del banano ecuatoriano

Gracias a este acuerdo que otorga al Ecuador arancel preferencial para el banano nacional, la fruta recupera competitividad en el mercado europeo ante los principales competidores de nuestro país en dicho mercado.

Para el año 2020 Ecuador pagaría € 76 por tonelada, el cual es el mismo arancel que pagan Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala, Nicaragua y El Salvador (ProEcuador, 2015, sp).

Otro punto a considerar es que para 2020, el producto ecuatoriano solo pagará €1 más de lo que pagaría el producto colombiano y peruano.

Tabla 14.

Arancel 2020 y eliminación de cupo límite de exportación.

Año	€ /tonelada	Volumen (Toneladas metricas)
2020	75	No aplica

Nota. Adaptado de semanario Unión Europea, 2017

Como se puede apreciar en el año 2020 ya no existe un límite o un cupo de exportación para el banano ecuatoriano, es decir que desde el 2020 el bloque europeo ya no podrá aplicar el principio de nación más favorecida al producto ecuatoriano sino deberá respetar el valor de € 75 por tonelada.

3.7. Ventajas del convenio multipartes

Gracias al acuerdo celebrado entre Ecuador y UE, se pueden destacar ciertas ventajas para Ecuador:

Marco de estado jurídico estable, gracias al acuerdo, los empresarios ecuatorianos, han encontrado la estabilidad necesaria para idealizar y planear sus proyectos de largo plazo en Europa, estabilidad que no brindaba el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), ya que es sometido a revisiones y cambios cada que se considera necesario.

Acceso a un gran mercado, “los productos ecuatorianos negociados dentro del acuerdo tendrán en su mayoría libre acceso un mercado europeo de más de 500 millones de habitantes en 28 países” (Cassinelli, 2017, sp).

Industria y empleo, una de las industrias más favorecidas con el acuerdo, es la agrícola, las exportaciones aumentarán dinamizando el sector, generando empleo e ingresos para el fisco por concepto de exportaciones.

Crecimiento del PIB, “Con la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea se proyecta un crecimiento del PIB en un 0.10% además de un crecimiento del 0.11% anual en las exportaciones” (Cassinelli, 2017, sp).

Rentabilidad, la desgravación arancelaria representaría para los importadores ecuatorianos un mayor nivel de rentabilidad en sus ventas y para los consumidores significaría precios de venta más accesibles, variedad y calidad al momento de realizar sus compras.

METODOLOGÍA

Diseño de Investigación

Se utilizó el diseño de investigación de tipo no experimental tanto transeccional descriptiva como longitudinal, pues usamos una encuesta mixta para obtener la información.

El tipo de investigación no experimental según Sampieri R, Collado C y Lucio P (2010) afirmaron:

Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables...se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables...es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos (149).

“En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos” (Tesis de Investigadores, 2012, sp).

“Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único...es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Sampieri et al., 2010, p151).

“El diseño de investigación no experimental longitudinal se utiliza cuando el investigador está interesado en analizar cambios a través del tiempo de variables, grupos, sucesos, comunidades o conceptos” (Sampieri et al., 2010, p158).

El instrumento usado para la obtención de las preguntas de la encuesta fue el método Delphi.

Según Bustamante (2011) afirmó:

El método Delphi es una aplicación multidisciplinar de validación de instrumento utilizada para obtener pronósticos o previsiones de las respuestas probables del instrumento diseñado por el investigador, éste método sistemático subjetivo trabaja en forma anónima y secreta en un grupo de expertos en el área a estudiar (sp).

Para la utilización de este método, las personas que intervinieron fueron ex miembros alternos de la directiva de la asociación de exportadores bananeros del Ecuador encargados de la producción orgánica en ese organismo.

Por otro lado cuando se menciona el tipo no experimental longitudinal se hace referencia al análisis del cambio anual de la variable denominada “exportación” correspondiente a partida 0803001200 en el periodo 2006 al 2015 para conocer la participación del producto ecuatoriano en el mercado europeo.

El alcance de esta investigación puede definirse como correlacional - descriptivo pues se analiza la relación entre las variables exportación y tiempo y por otro lado se mide el grado de capacitación de los productores de banano orgánico para producir dicha fruta.

Transeccional descriptiva

La población para la obtención de la muestra son todos los productores de banano orgánico en la provincia del guayas registrados en AEBE cuya unidad de producción sea mayor de cinco hectáreas.

Se obtuvo una muestra de tipo probabilística mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 p \cdot q}$$

Para la cual se usaron los siguientes datos: (a) población N: 1696, (b) Nivel de ocurrencia p: 0,5, (c) Nivel de no Ocurrencia q: 0,5, (d) Nivel de confianza 90%, (e) Error muestral deseado 10%, (f) Valor de t: 1,65. Se reemplazaron los valores en la fórmula para obtener el tamaño de nuestra muestra n: 65 productores de banano orgánico en la provincia del guayas registrados en AEBE cuya unidad de producción sea mayor de cinco hectáreas.

Para recolectar los datos, se seleccionó a los 65 productores en la muestra de manera aleatoria, los productores se encuentran ubicados en los siguientes cantones: (a) Naranjal, (b) Balao, (c) Marcelino Maridueña, (d) Colimes, (e) Santa Lucía, (f) Milagro y (g) El Triunfo. A continuación se muestra la distribución geográfica de los encuestados por cantón.

Tabla 15.

Distribución de productores encuestados

Cantón	Distribución Productores Encuestados	Total
Naranjal	12	18%
Balao	11	17%
Marcelino Maridueña	7	11%
Colimes	8	12%
Santa Lucia	8	12%
Milagro	10	15%
El Triunfo	9	14%
Total	65	100%

Los datos fueron recolectados mediante entrevistas presenciales usando encuestas mixtas, estos datos recolectados serán presentados en tablas y figuras para su respectivo análisis.

A continuación se presenta los datos de la primera pregunta: “¿Cuál es el principal motivo por el que decidió producir orgánico?”.

Tabla 16.

Distribución por motivo de producción

Mayores Ingresos por Ventas	Salud	Protección Medioambiental	TOTAL
50	10	5	65
77%	15%	8%	100%

Se encontró que el 77% de los productores encuestados, producen orgánico por la obtención de mayores ingresos por ventas, mientras que el 15% lo hacen para precautelar su salud y el 8% producen orgánico como medida de protección medioambiental

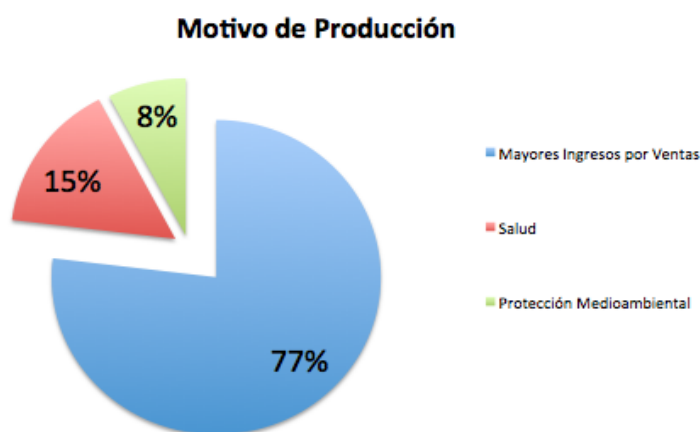


Gráfico 35. Motivo de producción.

En la segunda pregunta: “¿Cuántos años lleva produciendo banano orgánico?”.

Tabla 17.

Distribución por experiencia en producción

0-5 AÑOS	6 - 10 AÑOS	11 - 15 AÑOS	16 - MAS AÑOS	TOTAL
8	17	19	21	65
12%	26%	29%	32%	100%

El 12% de los productores encuestados tienen entre 0 y 5 años de experiencia produciendo banano orgánico, mientras que el 26% poseen entre 6 y 10 años de experiencia, el 29% entre 11 y 15 años de experiencia y finalmente el 32% más de 16 años de experiencia.

Experiencia en Producción

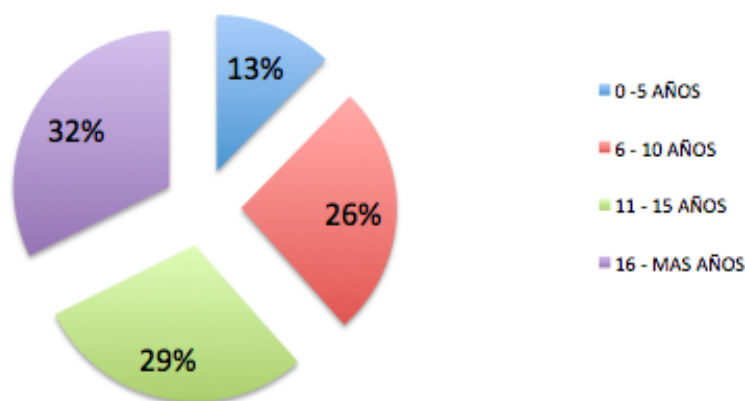


Gráfico 36. Experiencia en producción.

En la tercera pregunta: “¿Cuál es el destino de su producción?”.

Tabla 18.

Distribución por destino de la producción

Europa	Estados Unidos	Otro	TOTAL
37	25	3	65
57%	38%	5%	100%

La producción del 57% de los productores encuestados tiene como destino Europa, mientras que el destino de la producción del 38% de los productores es Estados Unidos y finalmente la producción del 5% de los productores tiene como destino principal Asia.

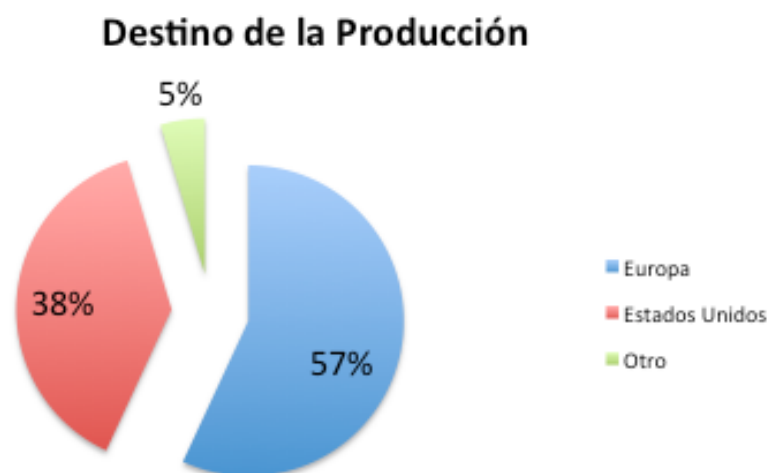


Gráfico 37. Destino de la producción.

En la cuarta pregunta: “Cuando las condiciones del suelo no son suficientes para cumplir con las necesidades nutricionales de las plantas, ¿Qué tipo de fertilizante usa?”.

Tabla 19.

Distribución por tipo de fertilizante

Origen Natural	Origen Animal	Químico	Otro	Total
40	10	11	4	65
62%	15%	17%	6%	100%

El 62% de los productores encuestados usan fertilizantes de origen natural, el 15% de los encuestados usan fertilizantes de origen animal, el 17% de los productores usan fertilizantes químicos y finalmente el 6% usan microorganismos.

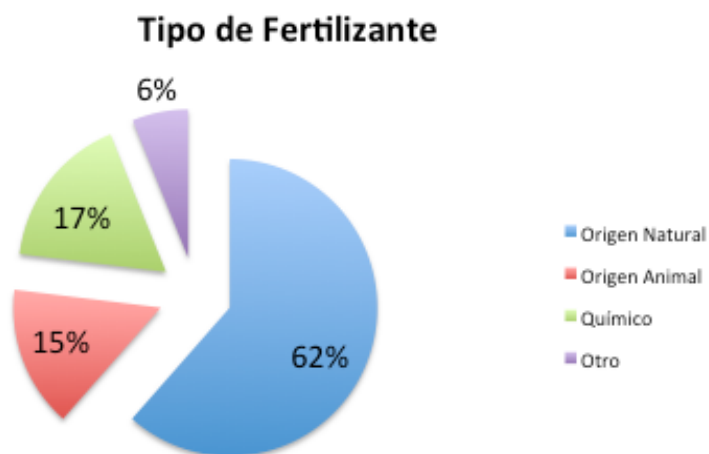


Gráfico 38. Tipo de fertilizante.

En la quinta pregunta: “¿De qué manera previene la llegada de las plagas a su plantación?”.

Tabla 20.

Distribución por método de prevención de plagas

Prácticas culturales	Total
65	65
100%	100%

El 100% de los productores encuestados previenen la llegada de plagas mediante prácticas culturales.



Gráfico 39. Prevención de plagas.

En la sexta pregunta: “¿Por cuál de las siguientes plagas se ha visto mayormente afectada su plantación?”.

Tabla 21.

Distribución por plaga de mayor afectación

SIGATOKA NEGRA	MAL DE PANAMÁ	NEMATODOS	MOKO	PIKUDO	COGOLLO NEGRO	OTRO	Total
38	7	5	4	5	3	3	65
58%	11%	8%	6%	8%	5%	5%	100%

El 58% de los productores encuestados respondieron que la plaga que ha afectado mayormente su plantación es la sigatoka negra, mientras que el 11% fue afectado por mal de panamá, el 8% por nematodos, el 6% por moko, el 5% por pikudo, y finalmente un 5% por otras plagas como sigatoka amarilla y virosis.

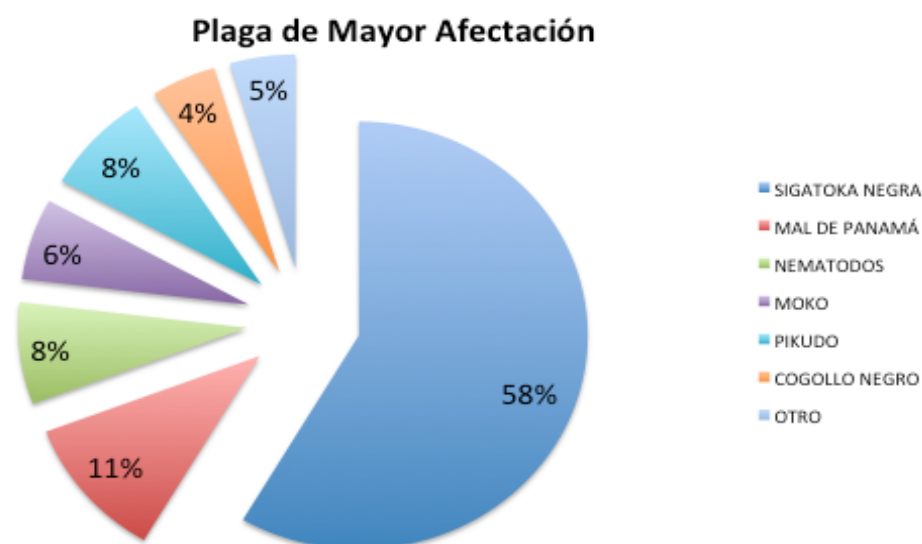


Gráfico 40. Plaga de mayor afectación.

En la séptima pregunta: “¿Qué tipo de producto usa para combatir a las plagas?”.

Tabla 22.

Distribución por producto para combatir plagas

Fungicidas/ Insecticidas naturales	Microorganismos	Sustancias de origen vegetal/ animal	Fungicidas/ Insecticidas químicos	Otro	Total
45	3	6	8	3	65
69%	5%	9%	12%	5%	100%

El 69% de los productores eliminan las plagas o bacterias con fungicidas o insecticidas naturales, el 12% con fungicidas o insecticidas químicos, el 9% con sustancias de origen vegetal o animal, el 5% con microorganismos y el 5% restante con productos degradados.

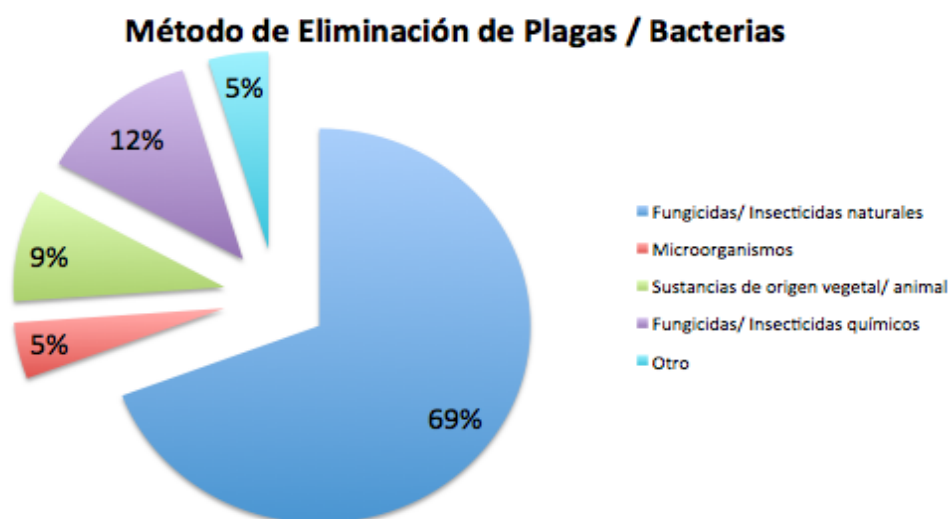


Gráfico 41. Método de eliminación de plagas.

La octava pregunta: “¿De qué manera elimina la maleza de su plantación?”.

Tabla 23.

Distribución por método de eliminación de maleza

Manual	Maquinaria	Químico	Total
58	2	5	65
89%	3%	8%	100%

El 89% de los productores elimina la maleza de su plantación de manera manual, el 3% con maquinarias y el 8% con productos químicos.

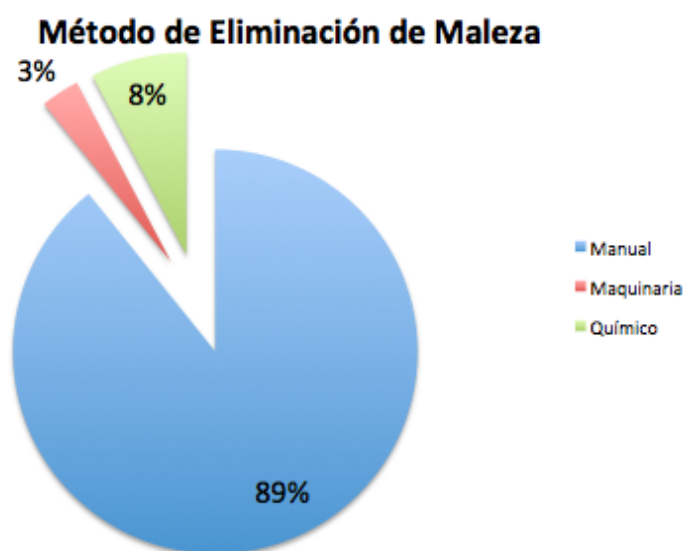


Gráfico 42. Método de eliminación de maleza.

Longitudinal

A continuación se presenta información de la variación de exportación ecuatoriana de banano orgánico al mercado europeo en el periodo 2006 - 2015 así como también información anual total de las importaciones de banano orgánico de Europa.

Tabla 24.

Participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo

Origen / Año	Importaciones Europeas de Banano Orgánico									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	\$ 5.047.597	\$ 5.875.546	\$ 6.888.094	\$ 6.278.133	\$ 5.834.894	\$ 6.304.552	\$ 5.881.773	\$ 6.578.339	\$ 6.658.011	\$ 6.042.108
Ecuador	\$ 1.095.937	\$ 1.245.922	\$ 1.532.729	\$ 1.396.231	\$ 1.264.795	\$ 1.487.034	\$ 1.358.493	\$ 1.404.438	\$ 1.475.893	\$ 1.217.093
Participación	22%	21%	22%	22%	22%	24%	23%	21%	22%	20%

Nota. Adaptado de Trademap, 2016

La participación del banano orgánico ecuatoriano ha fluctuado entre 22% y 24% entre 2006 y 2015.

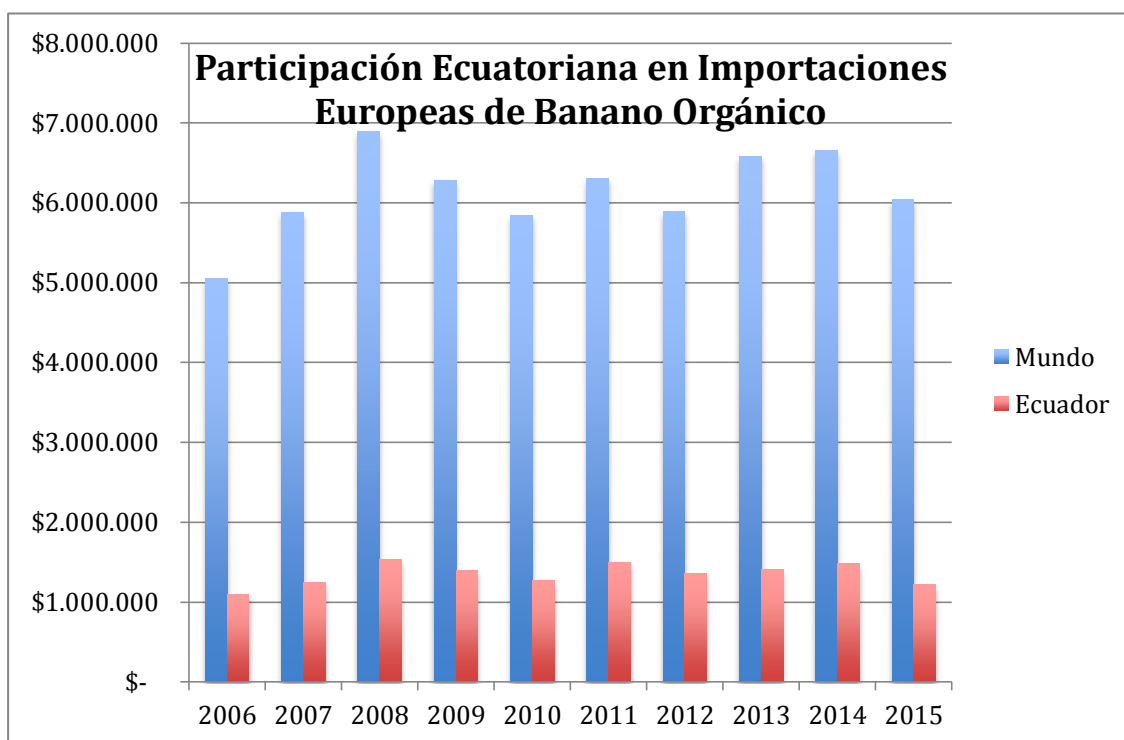


Gráfico 43. Participación ecuatoriana en la importación europea de banano orgánico 2006 – 2015.

Fuente: Trademap, 2016

RESULTADOS

Hallazgos

La producción del banano orgánico ecuatoriano equivale al 2% de la producción del banano convencional.

El destino principal de las exportaciones de banano orgánico de la provincia de Guayas es Europa, seguido de Estados Unidos.

La participación del banano orgánico ecuatoriano en el mercado europeo fue del 20% en el 2015, la más baja en el periodo 2006 – 2015.

La participación más alta se dio en el 2011 con un 24%, punto en el que la participación comenzó a decaer principalmente por las afectaciones invernales y la disminución del apoyo económico gubernamental en los siguientes años.

Los mercados más importantes en la comercialización de banano orgánico ecuatoriano dentro de Europa en el periodo 2006 – 2015 fueron Alemania y Bélgica.

El 34% de los productores de banano orgánico de la provincia de Guayas no están capacitados para producir orgánico pues usan químicos para los procesos de fertilización de suelo, combatir plagas o erradicación de maleza.

Los productores en los que se encuentran la mayoría de las irregularidades tienen entre 0 y 15 años de experiencia y el proceso en el que se encontraron más irregularidades es en la fertilización del suelo.

Los productores de banano orgánico de la provincia de Guayas aplican prácticas culturales para prevenir la llegada de las plagas a sus plantaciones y se han visto afectados mayormente por la plaga sigatoka negra.

El 77% de los encuestados producen orgánico por motivos netamente económicos pues el precio del banano orgánico en los mercados internacionales es considerablemente superior al convencional, además gracias a la iniciativa de comercio justo, los productores reciben un bono adicional de \$1 por caja. El 15% de los productores lo hacen principalmente por salud, pues la constante exposición a productos químicos al largo plazo tiene efectos nocivos para ellos. El 8% lo hace por precautelar el medio ambiente y así asegurar una fruta de calidad, pues el constante uso de químicos en el suelo lo desgasta y a largo plazo afecta a la calidad del banano.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El proceso productivo del banano orgánico nacional tiene un proceso bien definido que permite generar fruta de calidad de exportación. Sin embargo, los productores orgánicos necesitan mayor control y capacitación sobre las especificaciones técnicas para la producción de la fruta y para el cuidado de sus plantaciones pues se detectaron anomalías en el proceso productivo.

La participación de mercado de banano orgánico ecuatoriano hacia Europa en el período 2006 – 2015 no ha crecido considerablemente, ha fluctuado entre 20% y 24% durante 10 años.

El consumidor orgánico europeo tiene un perfil de edad de entre 40 y 60 años, su principal motivación por el consumo de orgánicos es la salud, tiene un nivel académico alto e ingresos estables o por encima del promedio. A la edad de 40 años, los problemas en la salud se vuelven recurrentes, lo que aumenta de manera considerable el presupuesto para gastos médicos, sobretodo en estos tiempos de crisis, en los que los gobiernos europeos como el italiano se han visto en la necesidad de eliminar el subsidio a la salud, generando un impacto directo en el bolsillo de los ciudadanos. Las personas prefieren consumir alimentos sanos, aunque esto signifique pagar un precio mayor al de los alimentos normales, para de esta manera precautelar su salud y disminuir el gasto en servicios médicos.

A pesar de que la producción local europea no ha podido satisfacer la creciente demanda interna, el mercado se ha visto potenciado por las importaciones de países latinoamericanos y centroamericanos que se encuentran en una gran contienda por abarcarlo. Esta potenciación del comercio de orgánicos es posible gracias a la tendencia por el consumo y comercialización orgánica que crece a grandes pasos, el creciente mercado para este tipo de productos consta de ferias alrededor del mundo con estímulos para jóvenes empresarios emprendedores, exhibición de productos y la posibilidad de contactos de negocios para comercialización de todo tipo de productos orgánicos.

El Ecuador, con la entrada en vigencia del convenio multipartes con UE, obtendría grandes beneficios en cuanto al sector bananero se refiere. Pagaría en promedio 30% menos arancel en comparación a lo que se pagó en 2015. Se eliminaría la cuota de importación, generando la oportunidad de aumentar las exportaciones generando mayores ingresos y plazas de empleo para el país.

Recomendaciones

Los productores orgánicos deberían ser capacitados y evaluados constantemente sobre las especificaciones técnicas para la producción de la fruta orgánica y para el cuidado de sus plantaciones para de esta manera minimizar el riesgo de encontrar anomalías en la composición del producto y evitar inconvenientes en la exportación de la fruta.

Las empresas de certificación y control orgánico en nuestro país deberían ser estrictamente controladas por algún organismo gubernamental, para de esta manera asegurar que los productores que obtienen la certificación orgánica realmente cumplen con los requisitos necesarios para producir orgánicos de calidad.

Aumentar la participación de mercado de la fruta ecuatoriana en el mercado europeo considerando como principales consumidores a las personas con el rango de edad de entre 40 y 60 años, con alto nivel académico e ingresos constantes, en los países de mayor consumo de este tipo de alimentos, como lo son Alemania y Bélgica.

Con el aval del Ministerio de Comercio Exterior, promocionar el banano orgánico ecuatoriano en las principales ferias de orgánicos a nivel mundial.

Potenciar la industria manufacturera, pues con la libre entrada de productos del sector agrícola en el mercado europeo, aumentaría la exportación de materias primas, estancando el proceso de cambio de la matriz productiva del país.

REFERENCIAS

Larrea. (2005). *Hacia una historia ecologica del Ecuador* . Obtenido de http://www.estudiosecologistas.org/documentos/ecopolitica/ecohistoria/eco_historia.pdf.

Cepeda. (2011). *¿Agroindustria y Soberanía Alimentaria?* Obtenido de http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38040432/Agroindustria-y-Soberania-Alimentaria.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1477855961&Signature=Jy7vbliZwf5%2BYSwJAF%2FNyjO%2BQxY%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DAgroindustria_y_soberania_alimentaria.pdf#page=85.

Aguilar, Blancas, & Yulán. (2012). *Proyecto de inversion para el desarrollo de la produccion de banano organico Ecuatoriano y su exportacion a Hamburgo-Alemania* . Obtenido de http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-92577.pdf.

PRO CHILE. (sf de Marzo de 2003). *EL MERCADO DE PRODUCTOS ORGANICOS EN LA UNION EUROPEA, OPORTUNIDADES Y DESAFIOS PARA CHILE* . Obtenido de http://olivasorganicasvalledeazapa.uta.cl/plataforma_datos/mercadororganico_ue20pp.pdf.

Zamilpa, J., Ayala Ortiz, D. A., & Schwentesius Rindermann, R. (Julio de 2015). *Desafios y prioridades de la agricultura orgánica en Mexico, mirando a la Union Europea*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Rita_Rindermann/publication/292137129_Desafios_y_prioridades_de_la_Agricultura_organica_en_Mexico_mirando_a_la_Union_Europea/links/56a9629c08aeab4cef95472.pdf.

Heinze, K. (9 de Marzo de 2016). *BIOECO ACTUAL* . Obtenido de <http://www.bioecoactual.com/es/bio-actualidad/actualidad/5182-el-mercado-de-productos-organicos-europeo-crecio-a-mas-de-26-billones-de-euros-en-2014>.

MINAGRI. (2009). *Exportacion de banano organico peruano crecio 94% en los ultimos 5 años*. Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/notas-de-prensa/notas-de-prensa-2015/12218-minagri-exportacion-de-banano-organico-peruano-crecio-94-en-ultimos-5-anos>.

EL UNIVERSO. (2012). *Agricultura orgánica crece pero necesita mas control* . Obtenido de eluniverso.com/2012/02/11/1/1416/agricultura-organica-crece-necesita-mas-controles.html.

Pepita. (Marzo de 2015). *El boom orgánico en Alemania*. Obtenido de <http://ezla.de/es/el-boom-organico-en-alemania/>.

Rüd, M., & Rojas, E. (15 de febrero de 2012). *Productos Orgánicos: el boom que no cesa*. (P. Kummetz, Editor) Obtenido de <http://www.dw.com/es/productos-orgánicos-el-boom-que-no-cesa/a-15744585>.

Concepto.de. (2015). *Concepto de agricultura* . Obtenido de <http://concepto.de/agricultura/#ixzz4R9ETOJjB>.

Cordova Palomino, C. V. (2016). *ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE BANANO ORGANICO PARA EXPORTAR A ALEMANIA EN PRODUCTORES DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS - ECUADOR: 2015* . Obtenido de <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwihkMmkocfQAhXDeCYKHSrzB4kQFggcMAA&url=http%3A%2F%2F repositorio.ug.edu.ec%2Fbitstream%2F Fredug%2F11046%2F1%2FESIS%2520CONSOLIDADA%2520BANANO%2520ORGANICO%2520ENERO%25202016%2520VALERIA%2520CORDOVA.pdf&usq=AFQjCNGIWIJQ-pA4kVCAGpcG3dI12yCewEg&sig2=nQA7ZaR2EKXRSCehd-rdvg>.

Lorenzatti, S. N. (2006). *Factibilidad de implementación de un certificado de agricultura sustentable como herramienta de diferenciación del proceso productivo de siembra directa*”. Obtenido de http://www.agro.uba.ar/sites/default/files/paa/afp_lorenzatti.pdf.

Telecentro . (2011). *Definición y tipos* . Obtenido de <http://telecentro-agricultura.blogspot.com/2011/02/definicion-y-tipos.html>.

Banco Mundial. (2016). *Agricultura, valor agregado (% del PIB)*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS?end=2014&start=1995&view=chart>.

Food and Agriculture Organization of the United Nations . (2005). *AGRICULTURA Y DIALOGO DE CULTURAS* . Obtenido de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/a0015s/a0015s00.pdf>.

El Telegrafo . (2014). *Agricultura aporta un 0,45% al PIB*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/agricultura-aporta-un-045-al-pib>.

Zambrano Alexandra . (2016). *La Agricultura: El Motor verde de la economía Ecuatoriana*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/la-agricultura-el-motor-verde-de-la-economia-ecuatoriana/>.

El Agro. (2015). *El Agro y su Importancia en la Economía* . Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/el-agro-y-su-importancia-en-la-economia/>.

Balcazar Cabrera, J. F. (Septiembre de 2014). *Plan de exportacion de banano variedad Cavendish Valery de Ecuador a Adriafruit Italia Spa*. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/3388/1/AGN-2014-T006.pdf>.

El Agro. (Marzo de 2014). *El banano orito despunta en el mercado internacional*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/el-banano-orito-despunta-en-los-mercados/>.

Pro Ecuador. (Abril de 2012). *Exportacion de guineo orito crecio un 63%*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/04/04/exportacion-de-guineo-orito-crecio-un-63/>.

Robert, A. (Octubre de 2015). *La Produccion y Exportacion De Banano y Su Incidencia En La Economia Ecuatoriana En El Periodo 2008-2013*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8766/1/TRABAJO%20DE%20TITULACION%20ROBERT%20AGUILAR.pdf>.

Moreno, J., Blanco, C., & Mendoza, R. (Junio de 2009). *Buenas Prácticas Agrícolas en el CULTIVO DEL BANANO en la REGIÓN DEL MAGDALENA*. Obtenido de <http://cep.unep.org/repcar/proyectos-demostrativos/colombia-1/publicaciones-colombia/cartilla-banano-definitiva.pdf>.

Agropinos. (Julio de 2014). *Sistemas de riego ideales para el cultivo de banano*. Obtenido de <http://www.agropinos.com/Cultivo-Banano-riego>.

Cultivo de platano. (Mayo de 2011). *PREPARACION DE CORMOS O SEMILLAS DE PLATANO*. Obtenido de <https://cultivodeplatano.com/2011/05/11/preparacion-de-cormos-o-semillas-de-platano/>.

Wil. (Septiembre de 2014). *Cultivo de banano sistema de siembra*. Obtenido de <http://agropecuarios.net/cultivo-de-banano-sistema-de-siembra.html>.

Teran, O. (Abril de 2009). *Densidad y siembra en un cultivo de banano*. Obtenido de <http://santibanaomaira.blogspot.com/2009/04/densidad-y-siembra-en-un-cultivo-de.html>.

Romaña, S. (Marzo de 2009). *DENSIDAD Y DISTANCIA DE SIEMBRA EN EL CULTIVO DEL BANANO*. Obtenido de <http://banasabina.blogspot.com/2009/03/densidad-y-distancia-de-siembra-en-el.html>.

Martínez, Villalta, Soto, Murillo, & Guzmán. (2011). *Manejo de la Sigatoka negra en el cultivo de banano*. Obtenido de <http://infoagro.net/programas/ambiente/pages/adaptacion/casos/Sigatoka.pdf>.

Technologies and practices for small agricultural producers. (2015). *Manejo de Sigatoka negra (Mycosphaerella fijiensis Morelet) en plantaciones de plátano y banano*. Obtenido de <http://teca.fao.org/read/8306>.

Jose, G. (sf). *Principales plagas y enfermedades del banano*. Obtenido de <http://www.galeon.com/bananasite/plagas.html>.

Rodriguez, M. (2012). *MAL DE PANAMÁ : MEDIDAS DE CONTROL Y PREVENCIÓN*. Obtenido de http://www.agrocabildo.org/publica/Publicaciones/subt_443_malpanama.pdf.

Martínez , I., & Guzmán, M. (2011). *Moko o marchitamiento bacteriano del banano y plátano (Ralstonia solanacearum Yabuuchi et al.)*. Obtenido de <http://cep.unep.org/repcar/proyectos-demostrativos/costa-rica-1/publicaciones-corbana/PLEGABLE%20DIVULGATIVO%20Nb0%201-2011%20-MOKO.pdf>.

Colonia Coral, L. M. (2012). *MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS EN EL CULTIVO DE PLATANO*. Obtenido de <http://www.agrobanco.com.pe/data/uploads/ctecnica/036-a-platano.pdf>.

EcuRed. (sf). *Picudo negro del plátano*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Picudo_negro_del_plátano.

Cultivo de platano. (2011). *Control de nemátodos en platano*. Obtenido de <https://cultivodeplatano.com/2011/06/17/control-de-nematodos-en-platano/>.

Banco Mundial. Agricultura, valor agregado (% del PIB). *Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE*. Grupo Banco Mundial.

Orozco, M., García, K., Manzo, G., Guzmán, S., Martínez, L., Beltrán, M., y otros. (Abril de 2013). *La Sigatoka Negra y su manejo integrado en banano*. Obtenido de http://www.academia.edu/20836805/La_Sigatoka_Negra_y_su_manejo_integrado_en_banano.

La Estrella de Panamá. (Octubre de 2015). *MIDA concientiza sobre el 'Mal Panamá'*. Obtenido de <http://laestrella.com.pa/panama/nacional/mida-concientiza-sobre-panama/23897356>.

AGROCALIDAD . (2013). *Ficha Tecnica Ralstonia Solanacearum raza 2 Smith*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/sanidad-vegetal/3-control-fitosanitario/04-gestion-de-manejo-y-control-de-plagas-especificas/b-prevencion-ingreso-moko-platano/4bi-ficha-tecnica-r.solanacearum-raza-2-min.pdf>:

Garrido, M. (sf). *Síntomas causados por Erwiniasp en el cultivo de banano orgánico en Piura y Tumbes*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/52108737/Sintomas-causados-por-Erwinia-sp-en-el-cultivo-de-banano-organico-en-Piura-y-Tumbes>.

Garrido, M., & Aleman, S. (sf). *Pudrición acuosa de pseudotallo y necrosis del rizoma*. Obtenido de <https://es.scribd.com/presentation/14506054/Pudricion-acuosa-de-pseudotallo-y-necrosis-del-rizoma-causado-por-erwinia-en-Ecuador>.

Morales, H. (Septiembre de 2010). *ENFERMEDADES DE TALLO Y SEUDOTALLO DEL PLÁTANO*. Obtenido de <http://www.platanodelquindio.com/2010/09/enfermedades-de-tallo-y-seudotallo.html>.

Ecured. (sf). *Picudo negro del plátano*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Picudo_negro_del_plátano.

Ecured. (sf). *Nemátodo del plátano*. Obtenido de https://www.ecured.cu/Nemátodo_del_plátano.

Morales, L., Dávila, A., & Romeo, C. (2015). *Empleo de plaguicidas naturales en el manejo de la sigatoka negra (Mycosphaerella fijiensis Morelet.) en plantaciones de bananos*. (SciELO, Ed.) Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rpv/v30s1/rpv023s15.pdf>.

AGROCALIDAD. (sf). *INSTRUCTIVO DE LA NORMATIVA GENERAL PARA PROMOVER Y REGULAR LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA - ECOLÓGICA - BIOLÓGICA EN EL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/certificacion-organica/1.Normativa-e-instructivo-de-la-Normativa-General-para-Promover-y-Regular-la-Produccion-Organica-Ecologica-Biologica-en-Ecuador.pdf>.

AGROCALIDAD. (2016). *REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE ORGANISMOS DE CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/Requisitos-para-el-registro-de-organismos-de-certificacion-organica.pdf>.

Chait, J. (2016). *What Is the USDA Organic Seal?* Obtenido de <https://www.thebalance.com/what-is-the-usda-organic-seal-2538296>.

EcobyBio. (2015). *¿Cómo certifica la UE los productos ecológicos?* Obtenido de <http://ecobybio.com/certificacion-europea-de-productos-ecologicos/>.

Ecocert. (sf). *Ecocert Organic Standard V04*. Obtenido de <http://www.ecocert.com/sites/default/files/u3/Ecocert-Organic-Standard.pdf>.

Controlunion. (2014). *JAS Japanese Agricultural Standard*. Obtenido de <http://www.cuperu.com/porta/es/programas-de-certificacion/organico/jas-japanese-agricultural-standards>.

ECOLABEL. (sf). *Japanese Agricultural Organic Standard (JAS)*. Obtenido de <http://www.ecolabelindex.com/ecolabel/japanese-agricultural-organic-standard>.

Canadian Food Inspection Agency. (2016). *Regulating organic products in Canada*. Obtenido de <http://www.inspection.gc.ca/food/organic-products/labelling-and-general-information/regulating-organic-products/eng/1328082717777/1328082783032>.

Proexpansión. (2015). *Las tendencias en el mercado mundial de orgánicos 2015*. Obtenido de <http://proexpansion.com/es/articles/1147-las-tendencias-en-el-mercado-mundial-de-organicos-2015>.

Dinero. (2016). *Las nuevas tendencias de los consumidores en el mundo*. Obtenido de <http://www.dinero.com/edicion-impresia/mercadeo/articulo/las-nuevas-tendencias-de-los-consumidores-en-el-mundo/221900>.

Carreon , A. (2016). *Productos Orgánicos: una tendencia convertida en realidad*. Obtenido de <http://www.merca20.com/productos-organicos-una-tendencia-convertida-en-realidad/>.

Natura Málaga. (2016). *PRESENTACIÓN* . Obtenido de <http://naturamalaga.malaga.eu/es/Informacion-General/#.WHLqpemIk5g>.

Berlin Food Stories. (2016). *NEXT ORGANIC BERLIN*. Obtenido de <http://berlinfoodstories.com/event/next-organic-berlin/>.

Zen & Bio. (2016). *Les différents secteurs des salons Zen & Bio* . Obtenido de <http://www.salon-zenetbio.com/les-salons-zen-bio/les-secteurs-du-salon/>.

Biofach. (2016). *Visit the BIOFACH 2017*. Obtenido de <https://www.biofach.de/en/visitors/reasons-for-visiting>.

Embajada Argentina. (2009). *Estudio de Mercado sector orgánico en Alemania (Frutas y verduras)*. Obtenido de http://www.exportapymes.com/documentos/productos/RA5316_alemania_frutas_organicos.pdf.

ProChile. (2007). *PERFIL DE MERCADO PRODUCTOS ORGANICOS - ALEMANIA*. Obtenido de <http://www.antennapiac.utralca.cl/panel/archivos/Mercado%20para%20productos%20Organicos%20en%20Alemania.pdf>.

ProChile Italia. (2013). *Alimentos Funcionales En Italia*. Obtenido de http://www.prochile.gob.cl/wp-content/files_mf/1383831657Italia_Tendencias_Funcionales_2013.pdf.

ProChile Bruselas. (2015). *Productos orgánicos en Bélgica*. Obtenido de http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2016/01/Tendencias_Belgica_Organicos_2015.pdf.

Dole. (2014). *Historia de DOLE Food Company*. Obtenido de <http://www.dole.com.ec/compania.php>.

BananaLink. (sf). *Grupo Noboa S.A, Guayaquil, Ecuador*. Obtenido de <http://www.bananalink.org.uk/es/content/noboa>.

Reybanpac. (2003). *Exportaciones de alta calidad*. Obtenido de <http://www.reybanpac.com/html/certifica.htm>.

Corpei. (sf). *Perfil del banano orgánico*. Obtenido de <http://www.biblioteca.org.ar/LIBROS/88778.pdf>.

FAO. (2008). *LOS BENEFICIOS Y DESAFÍOS DE LA CERTIFICACIÓN Y LA DISTRIBUCIÓN DE LOS PRECIOS EN LA CADENA DE VALOR*. Obtenido de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i0529s/i0529s04.pdf>.

Prensa Libre. (2015). *Exportaciones de banano aumentan*. Obtenido de <http://www.prensalibre.com/economia/exportaciones-de-banano-aumentan>.

Corbana. (2016). *Destino de las exportaciones*. Obtenido de https://www.corbana.co.cr/categories/categoria_1348246255.

Corbana. (2016). *Historia industria bananera*. Obtenido de <https://www.corbana.co.cr/categories/historia-industria-bananera>.

Portafolio. (2016). *La agroindustria bananera creció 14 % en sus exportaciones*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/gobierno/agroindustria-bananera-crecio-14-exportaciones-491793>.

CentralAmerica Data. (2014). *Filipinas incrementa exportación de banano*. Obtenido de http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Filipinas_incrementa_exportacin_de_banano.

FreshPlaza. (2013). *Filipinas: Potencial económico en el sector de la banana*. Obtenido de <http://www.freshplaza.es/article/75832/Filipinas-Potencial-económico-en-el-sector-de-la-banana>.

Carvajal, R. (2016). *Honduras busca incrementar producción de banano con 1,200 hectáreas*. Obtenido de <http://tiempo.hn/honduras-busca-incrementar-produccion-de-banano-con-1200-hectareas/>.

ProEcuador. (2015). *Reducción de aranceles para banano ecuatoriano en la Unión Europea – Febrero 2015*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/reduccion-de-aranceles-para-banano-ecuadoriano-en-la-union-europea/>.

INEC. (sf). *Encuesta de Producción Agropecuaria Continua*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec//encuesta-de-produccion-agropecuaria-continua/>.

EUROSTAT. (2015). *Your Key to European Statistics*. Obtenido de <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

TRADEMAP. (2015). *List of exporters for the selected product Product: TOTAL All products*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx.

APÉNDICES

Apéndice 1. Preguntas para entrevista.

Preguntas Para Entrevista

1. ¿Cuáles son los motivos por los que los productores de banano, producen orgánico?
2. ¿Por qué motivo los productores tradicionales no cambian su producción a orgánico?
3. ¿Cuáles considera que son las ventajas y desventajas de producir orgánico?
4. ¿Es importante la tecnificación de la producción orgánica?
5. ¿Cuál es la calidad del producto orgánico Ecuatoriano y que medidas deben tomarse para mejorarla de ser necesario?
6. ¿El productor orgánico Ecuatoriano, está capacitado para producir orgánico para mercados internacionales?
7. ¿Qué se necesita para aumentar la producción de banano orgánico en el país?
8. ¿Cómo ve el futuro de la producción nacional de banano orgánico?

Apéndice 2. Encuesta a productores orgánicos de la provincia de Guayas.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Encuesta dirigida a productores de banano orgánico de la provincia de Guayas

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que decidió producir orgánico?

2. ¿Cuántos años lleva produciendo banano orgánico?

3. ¿Cuál es el destino principal de su producción?

4. Cuando las condiciones del suelo no son suficientes para cumplir con las necesidades nutricionales de las plantas, ¿Qué tipo de fertilizante usa? (Marque con un “x” su respuesta). Si su respuesta es otro, menciónelo.
 - a. Fertilizantes de origen natural _____
 - b. Estiércol de origen animal _____
 - c. Fertilizante químico _____
 - d. Otro _____

5. ¿De qué manera previene la llegada de las plagas a su plantación?

6. ¿Por cuál de las siguientes plagas se ha visto mayormente afectada su plantación? Si su respuesta es otro, menciónelo.
 - a. Sigatoka negra
 - b. Mal de Panamá
 - c. Moko
 - d. Nematodos
 - e. Pikudo
 - f. Cogollo negro
 - g. Otro

7. ¿Qué tipo de producto usa para combatir a las plagas? Si su respuesta “otro”, menciónelo.

- a. Fungicidas/ Insecticidas naturales _____
 - b. Microorganismos _____
 - c. Sustancias de origen vegetal/ animal _____
 - d. Fungicidas/ Insecticidas químicos _____
 - e. Otro _____
-

8. ¿De qué manera elimina la maleza de su plantación? Si su respuesta es “otro”, menciónelo.

- a. Manualmente (herramientas manuales)
 - b. Maquinarias (herramientas hidráulicas o eléctricas)
 - c. Productos químicos
 - d. Otros
-

Geographical Scope policy of Producer Certification for Fairtrade International

Apéndice 3. Países donde el fair trade es aplicable.

Fairtrade International Standards are applicable to producers in the following countries:

AFRICA				
<p>Eastern Africa Burundi Comoros Djibouti Eritrea Ethiopia Kenya Madagascar Malawi Mauritius Mayotte Mozambique Rwanda Seychelles Somalia Uganda United Republic of Tanzania Zambia Zimbabwe</p>	<p>Middle Africa Angola Cameroon Central African Republic Chad Congo Congo, Democratic Republic Equatorial Guinea Gabon Sao Tome and Principe</p>	<p>Northern Africa Algeria Egypt Libyan Arab Jamahiriya Morocco Sudan Tunisia</p>	<p>Southern Africa Botswana Lesotho Namibia South Africa Swaziland</p>	<p>Western Africa Benin Burkina Faso Cape Verde Cote d'Ivoire Gambia Ghana Guinea Guinea-Bissau Liberia Mali Mauritania Niger Nigeria Saint Helena Senegal Sierra Leone Togo</p>

AMERICAS (Latin America and the Caribbean)		
<p>Caribbean</p> <p>Anguilla Antigua and Barbuda Barbados Cuba Dominica Dominican Republic Grenada Haiti Jamaica Montserrat Saint Lucia Saint Kitts and Nevis Saint Vincent and the Grenadines Trinidad and Tobago Turks and Caicos Islands</p>	<p>Central America</p> <p>Belize Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Mexico Nicaragua Panama</p>	<p>South America</p> <p>Argentina Bolivia Brazil Chile Colombia Ecuador Guyana Paraguay Peru Suriname Uruguay Venezuela (Bolivarian Republic of)</p>

ASIA				
Central Asia Kazakhstan Kyrgyzstan Tajikistan Turkmenistan Uzbekistan	Eastern Asia China* Democratic People's Republic of Korea Mongolia	Southern Asia Afghanistan Bangladesh Bhutan India Iran, Islamic Republic of Maldives Nepal Pakistan Sri Lanka	South-Eastern Asia Cambodia Indonesia Lao People's Democratic Republic Malaysia Myanmar Philippines Thailand Timor-Leste Viet Nam	Western Asia Armenia Azerbaijan Georgia Iraq Jordan Lebanon Occupied Palestinian Territory Oman Saudi Arabia Syrian Arab Republic Yemen

OCEANIA		
Melanesia Fiji Papua New Guinea Solomon Islands Vanuatu	Micronesia Kiribati Marshall Islands Micronesia, Federated States of Nauru Palau	Polynesia Cook Islands Niue Samoa Tonga Tuvalu Tokelau Wallis and Futuna Islands

Apéndice 4. Art.12 Normas de producción vegetal reglamento unión Europea.

Artículo 12

Normas de producción vegetal

1. Además de las normas generales de producción en explotaciones establecidas en el artículo 11, la producción vegetal ecológica estará sometida a las siguientes normas:

- a) la producción ecológica recurrirá a las prácticas de labranza y cultivo que mantengan o incrementen la materia orgánica del suelo, refuercen la estabilidad y la biodiversidad edáficas, y prevengan la compactación y la erosión del suelo
- b) la fertilidad y la actividad biológica del suelo deberán ser mantenidas o incrementadas mediante la rotación plurianual de cultivos que comprenda las leguminosas y otros cultivos de abonos verdes y la aplicación de estiércol animal o materia orgánica, ambos de preferencia compostados, de producción ecológica;
- c) está permitido el uso de preparados biodinámicos;
- d) asimismo, solamente podrán utilizarse fertilizantes y acondicionadores del suelo que hayan sido autorizados para su utilización en la producción ecológica de conformidad con el artículo 16;
- e) no se utilizarán fertilizantes minerales nitrogenados;
- f) todas las técnicas de producción utilizadas prevendrán o minimizarán cualquier contribución a la contaminación del medio ambiente;
- g) la prevención de daños causados por plagas, enfermedades y malas hierbas se basará fundamentalmente en la protección de enemigos naturales, la elección de especies y variedades, la rotación de cultivos, las técnicas de cultivo y los procesos térmicos;
- h) en caso de que se haya constatado la existencia de una amenaza para una cosecha, solo podrán utilizarse productos fitosanitarios que hayan sido autorizados para su utilización en la producción ecológica de conformidad con el artículo 16;
- i) para la producción de productos distintos de las semillas y los materiales de reproducción vegetativa, solo podrán utilizarse semillas y materiales de reproducción producidos ecológicamente; con este fin, el parental femenino en el caso de las semillas y el parental en el caso del material de reproducción vegetativa deberán haberse producido de conformidad con las normas establecidas en el presente Reglamento durante al menos una generación o, en el caso de los cultivos perennes, dos temporadas de vegetación;
- j) solo se utilizarán productos de limpieza y desinfección en la producción vegetal en caso de que hayan sido autorizados para su utilización en la producción ecológica de conformidad con el artículo 16.

Apéndice 5 Certificado ecológico USDA ORGANIC



CERTIFICADORA MEXICANA DE PRODUCTOS Y PROCESOS ECOLÓGICOS, S.C.

CERTIFICADO ECOLÓGICO

ECOLOGICAL CERTIFICATE

Certimex



Nacional Organic Program (NOP-USDA)

Productores de Ron Río Blanco y Asociados S.P.R de R.I

Km 7 carretera Tlalixdao-Río Hondo, Santa María Tlalixtac, Cuicatlán, Oaxaca.
Tel: 01 951 54 92193
E-mail: mk_organico@yahoo.com

CMX-NOP-253-2010-21

PRODUCCIÓN-PROCESAMIENTO-COMERCIALIZACIÓN
FARMING-PROCESSING-TRADING

Tomando como base la última inspección realizada y los contratos existentes, CERTIMEX, Certificadora Mexicana de Productos y Procesos Ecológicos S. C., certifica que: la producción de caña de azúcar (*Saccharum officinarum*), el procesamiento y comercialización de aguardiente y ron de caña realizados por el operador arriba mencionado, cumplen con el National Organic Program NOP administrado por USDA.

Based on the last inspection and the existing contracts CERTIMEX, Certificadora Mexicana de Productos y Procesos Ecológicos S.C. certifies that the production, processing and the trading of unrefined rum and rum of sugar cane carried out by the above mentioned operator, fulfills the National Organic Program (NOP) administered by USDA.

Para cada transacción comercial de producto **100% ORGÁNICO** que ampara este certificado, CERTIMEX emite un certificado de transacción en el que se especifica la cantidad de producto a comercializar.

CERTIMEX issues for each commercial transaction of ORGANIC 100% product a transaction certificate. The certificate specifies the quantity of the product that will be commercialized.

Fecha efectiva de la primera certificación
Effective date of first certification **27.09.2010**

Calle 16 de septiembre No. 204
Col. Guadalupe Victoria
Cp.68026
Tel:+951 52 02687
Tel/Fax:+951 52 00617
certimex@certimexsc.com

Inspección
Inspection 22-24 Octubre 2010

Actualización
Update 23- Octubre 2011

Taurino Reyes-Santibañez
Executive Director



CERTIFICADORA MEXICANA DE PRODUCTOS Y PROCESOS ECOLÓGICOS S.C.
ACCREDITED BY USDA NATIONAL ORGANIC PROGRAM (NOP)

Apéndice 6. Formato de solicitud de certificación orgánica.



APLICACIÓN/SOLICITUD Y CAMBIO

Orgánico ('Equivalente' EU, USDA-NOP, JAS, EFAPA, FIPA) e Input
Bird Friendly y estándares locales Perú, Ecuador, Costa Rica, Colombia*, Brasil,
Paraguay

PARA CONTROL UNION CERTIFICATIONS/ (CU) INSPECTION & CERTIFICATION

FORMATO DE APLICACIÓN

Por favor complete este formato de aplicación y devuélvalo a la oficina local de Control Union. Nosotros le proporcionaremos una oferta y discutiremos la mejor manera de avanzar hacia una auditoría de certificación.

INSTRUCCIONES AL SOLICITANTE

- Este Formato de aplicación debe ser completado antes de hacerle una oferta
- Por favor complete el formato y firme la declaración del cliente

INFORMACIÓN DEL CLIENTE /nombre de la relación para finanzas/

Nombre de la Organización	
Dirección	
Código postal/ Código Zip	
Ciudad	
País	
N° de teléfono	
N° de fax	
N° de RUC	

INFORMACIÓN DEL CONTACTO PRINCIPAL (LA PERSONA RESPONSABLE/ENCARGADO)

Nombre del Representante legal	
Nombre del Contacto	
Posición / cargo	
N° de teléfono directo	
N° de celular	
Dirección de correo electrónico	

GUÍA AL SOLICITANTE

Aplicando por primera vez o,	<input type="checkbox"/>
SOLO indicar cambios si Ud. ya es cliente CU	<input type="checkbox"/>

POR FAVOR INDIQUE EL PROGRAMA APLICABLE DE CERTIFICACIÓN ORGÁNICA DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS OFICIALES DE ¹ (dentro del alcance de Control Union Certifications):	
Reglamento Orgánico de la Unión Europea EU (EU 834/2007, 889/2008) ²	<input type="checkbox"/>
Estados Unidos (USDA/NOP) ³	<input type="checkbox"/>
Japón (JAS)	<input type="checkbox"/>
Corea EFAPA (finca)	<input type="checkbox"/>
Corea FIPA (process)	<input type="checkbox"/>

SOLICITA UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN PRIVADO:					
INPUT: Material de protección de cultivos	<input type="checkbox"/>	U		OP	J AS
INPUT: Fertilizantes y Materiales para Mejora del Suelo	<input type="checkbox"/>	U		OP	J AS
De Alimentos para Mascotas (basado en EU 834/2007, 889/2008)	<input type="checkbox"/>				

INDIQUE EL PROGRAMA APLICABLE DE CERTIFICACIÓN ORGÁNICA DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS OFICIALES DE ⁴ (dentro del alcance de Control Union Perú S.A.C según esquema 6 (ISO/IEC 17067):	
Ecuador - Normativa e Instructivo para Promover y Regular la Producción Orgánica – Ecológica – Biológica en el Ecuador (Registro Oficial No. 34 del 11 de Julio del 2013 y Resolución DAJ-20133EC-0201.0099)	<input type="checkbox"/>
Perú - Reglamento Técnico para los Productos Orgánicos D.S. Nº 044-2006-AG - SENASA	<input type="checkbox"/>
Paraguay - Reglamento orgánico Nacional Resolución No. 143/11– SENAVE	<input type="checkbox"/>
Colombia -Resolución No. 187 de 2006 por la que se adopta el Reglamento para la producción primaria, procesamiento, empaquetado, etiquetado, almacenamiento, certificación, importación, comercialización de productos agropecuarios ecológicos (Sello Ecológico Colombiano) ⁵	<input type="checkbox"/>
Brasil - Decreto 6323 - Regulamentação da Lei dos Orgânicos 10.831/2003 Brasil (Solo inspecciones)	<input type="checkbox"/>
Decreto 29782-MAG del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica	<input type="checkbox"/>

OTROS:	
Aplicación para el programa Bird Friendly Indicar N° de Productores: _____	<input type="checkbox"/>
Aplicación para el programa Bio Suisse	<input type="checkbox"/>
Carta COR (Equivalencia de USDA/NOP con Canadá)	<input type="checkbox"/>

1. Productos

POR FAVOR DESCRIBA A CONTINUACIÓN LOS PRODUCTOS QUE DESEA CERTIFICAR. SI SE TRATA DE CAMBIOS

MENCIONE TODOS LOS PRODUCTOS E INDIQUE CUAL CAMBIÓ, CUAL FUE AÑADIDO O RETIRADO.		
Nombre del producto	Cambiado, adicionado o retirado (por favor indique según corresponda)	Adjunte un formato de especificación de producto por producto (indique el nombre del archivo)
<i>Adicione más filas si es necesario</i>		

2. Unidades de producción /producción primaria⁶

POR FAVOR DESCRIBA A CONTINUACIÓN LAS ACTIVIDADES DE TODAS LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN. SI SE TRATA DE CAMBIOS MENCIONE TODAS LAS UNIDADES E INDIQUE CUAL CAMBIÓ, CUAL FUE AÑADIDO O RETIRADO.				
Nombre y dirección de la unidad	Tamaño (Ha)	N° de agricultores dentro del grupo pequeño de agricultores ⁷	Cambiado/adicionado /retirado	Período de cosecha
<i>Adicione más filas si es necesario</i>				

3. Unidades de procesamiento

POR FAVOR DESCRIBA TODAS LAS ACTIVIDADES NO PRIMARIAS Y UNIDADES, INCLUYENDO LA ADMINISTRACIÓN /OFICINA DE EXPORTACIÓN. SI SE TRATA DE CAMBIOS MENCIONE TODAS LAS UNIDADES E INDIQUE CUAL CAMBIÓ, CUAL FUE AÑADIDA O RETIRADA.					
Nombre y dirección de la unidad	Procesos (almacena miento de lavado, corte, selección, embalaje de exportación, etc)	Cambiado/adicionado /retirado (si aplica)	Actividad/ período de procesamiento	Unidad subcontratada	
				í	o N
<i>Adicione más filas si es necesario</i>					

4. Por favor proporcione un tiempo de viaje estimado entre todas las unidades con el

aeropuerto internacional más cercano.

Para nuestra orientación, por favor adjunte un mapa general básico donde todas las unidades están indicadas para que se pueda estimar la logística.

5. ¿La operación/proyecto y cualquier agricultor, alguna vez ha sido registrada, inspeccionada o certificada anteriormente por otro Organismo de Certificación (OC)?

SI ES <u>SÍ</u> , POR FAVOR MENCIONE	
El nombre del organismo de certificación	
El número anterior de registro	
Validez del certificado	
Razones del cambio de organismo de certificación (OC)	
Persona de contacto de la anterior agencia certificadora	

6. Tenga en cuenta que si la empresa solicitante tiene sede en un estado miembro de la Unión Europea, y su proyecto se encuentra en un país no perteneciente a la UE, se debe mantener su certificado orgánico válido de la EU para garantizar que se cubrirá toda la cadena⁸.

7. Junto con este formato de aplicación firmado, adjunte la copia de la inscripción de su empresa en la Cámara de Comercio (pdf).

8. Por favor envíe este documento tanto en formato electrónico (word) como en formato pdf con la firma. Gracias.

DECLARACIÓN DEL SOLICITANTE
El que firma declara haber completado con veracidad este Formato de Aplicación.

Nombre	<input type="text"/>
Posición	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>
Fecha	<input type="text"/>

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Armijos Barrezueta, Elvis Javier**, con C.C: # **0705117083** autor del trabajo de titulación: **Análisis de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su participación en el mercado europeo periodo 2010 – 2015** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 20 de Marzo de 2017

f. _____



Nombre: **Armijos Barrezueta, Elvis Javier**

C.C: **070511708-3**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su participación en el mercado europeo periodo 2010 – 2015		
AUTOR(ES)	Armijos Barrezueta, Elvis Javier		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Baños Mora, Patricia Denise		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	20 de Marzo de 2017	No. PÁGINAS:	20 - 127
ÁREAS TEMÁTICAS:	Producción Agrícola, Perfil de consumidor, Acuerdos Comerciales		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Producción, Certificación Orgánica, Exportación, Importación, Mercado Orgánico, Consumidor Orgánico.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El Ecuador es un país con gran potencial en la producción agrícola gracias a sus condiciones climáticas y de suelo puede mantener la oferta durante todo el año, a diferencia de algunos de sus principales competidores, a pesar de esto la participación de banano orgánico nacional en el mercado Europeo no ha superado el 24% en un periodo de 10 años, cifra que es preocupante ya que el mercado de orgánicos es un mercado en crecimiento y no se lo está aprovechando como se debería, los mercados más importantes para el banano orgánico Ecuatoriano han sido Alemania y Bélgica, sin embargo la imagen del producto Ecuatoriano se está viendo afectada sobretodo en Alemania, pues en ocasiones la fruta exportada como orgánica desde el Ecuador al ser puesta a prueba en laboratorios internacionales se ha encontrado que la fruta no cumple con los estándares internacionales requeridos, lo que indica que existen anomalías en la producción de banano de productores orgánicos que cuentan con certificación orgánica, este es un tema que debe ser regulado de inmediato pues Ecuador finalmente ha cerrado el acuerdo comercial con la Unión Europea y el país debe aprovechar esta situación para mejorar en cuanto a competitividad con Perú y Colombia quienes son vecinos competidores de la región en la exportación de la fruta , ya que también tienen un acuerdo con el bloque europeo.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-0939256552	E-mail: elvis_armijos@outlook.es	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-9-84228698		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			