



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

CARRERA: GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA:

“Estudio Analítico de los Factores Endógenos y Exógenos que Causan Inestabilidad Económica en el Sector Bananero del Ecuador: Estado, Exportadores y Pequeños Productores del Guayas. Propuesta de un Modelo de Empresa Social Como Solución a Los Problemas”

AUTOR:

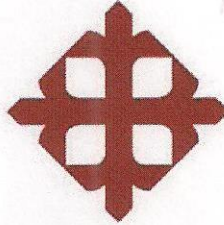
FIRMAT FARIÑO JOHNNY JOSUE

**Trabajo de Titulación
Previo a la obtención del Título de:
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

TUTOR:

ECON. MALDONADO CERVANTES JORGE AUGUSTO

**Guayaquil, Ecuador
2013**

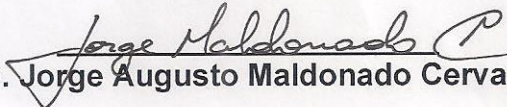


UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

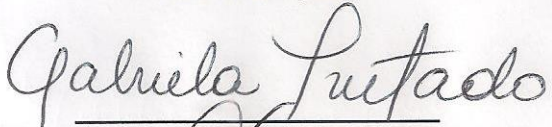
CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Johnny Josué Firmat Fariño**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional.

TUTOR

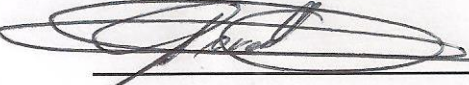

Econ. Jorge Augusto Maldonado Cervantes

REVISOR(ES)

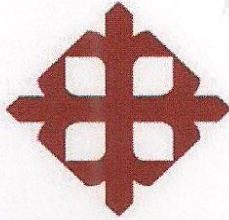

Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos


Manuel Vicente Granda Dávila

DIRECTOR DE LA CARRERA


Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 5 días del mes de Agosto del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Johnny Josué Firmat Fariño

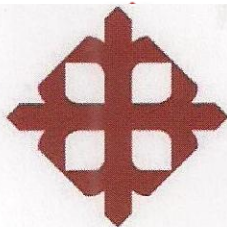
DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “Estudio analítico de los factores endógenos y exógenos que causan inestabilidad económica en el sector bananero del Ecuador: Estado, Exportadores y pequeños productores del Guayas. Propuesta de un modelo de empresa social como solución a los problemas” previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 5 días del mes de Agosto del año 2013

EL AUTOR



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Johnny Josué Firmat Fariño

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: "Estudio analítico de los factores endógenos y exógenos que causan inestabilidad económica en el sector bananero del Ecuador: Estado, Exportadores y pequeños productores del Guayas. Propuesta de un modelo de empresa social como solución a los problemas", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 5 días del mes de Agosto del año 2013

EL AUTOR:

Johnny Josué Firmat Fariño

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento primeramente está dirigido a Dios, quien ocupa el primer lugar de mi vida, quien me ha guiado por el camino correcto y quien me da la esperanza de seguir desarrollándome como profesional y como persona. Mis padres, quienes con gran sacrificio invirtieron tiempo, dinero y amor en brindarme las posibilidades de una buena educación y una vida agradable y llena de felicidad, a ellos les dedico este trabajo que simboliza la culminación de mi etapa académica universitaria pero que marca el comienzo de una continua preparación profesional. Le agradezco a mi tutor por todo el apoyo que me brindó.

Johnny Firmat

DEDICATORIA

Este trabajo de graduación se lo dedico primeramente a mi madre, que con gran cariño y paciencia supo aconsejarme y apoyarme cuando más lo necesité, en el aspecto académico así como en el aspecto humano. A mi padre que con gran sabiduría y motivación me ha enseñado a lo largo de mi vida el poder del estudio y la importancia de la preparación profesional y del cual estoy muy orgulloso. A mi familia en general quien estuvo siempre presente y pendiente de mi evolución académica y por último, pero no menos importante, a mi enamorada quien ha sido mi brazo derecho y mi pilar de apoyo en todo momento y en todo aspecto de mi vida.

Johnny Firmat

ÍNDICE GENERAL

Contenido

| | |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| INDICE DE CUADROS | ix |
| RESUMEN..... | x |
| ABSTRACT | xi |
| RÉSUMÉ | xii |
| 1.- INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| 1.1.- Tema de Investigación | 1 |
| 1.2.- Justificación..... | 1 |
| 1.3.- Contribución potencial del estudio..... | 5 |
| 1.4.- Antecedentes..... | 7 |
| 1.5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 9 |
| 1.6.- Formulación del problema | 12 |
| 1.7.- OBJETIVOS | 13 |
| 1.7.1.- Objetivo General | 13 |
| 1.7.2.- Objetivos Específicos | 13 |
| 1.8.- PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN. | 14 |
| 2.- REVISION DE LITERATURA | 14 |
| 2.1.- Marco Referencial..... | 14 |
| 2.2.- Marco Teórico..... | 16 |
| 2.2.1.- <i>EL Banano en el Ecuador</i> | 16 |
| 2.2.1.1.- <i>Historia del Banano</i> | 17 |
| 2.2.1.2.- <i>Descripción de la industria bananera del Ecuador</i> | 18 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.2.1.3.- Productores y distribución geográfica | 20 |
| 2.2.1.4.- Exportadores de banano en el Ecuador | 23 |
| 2.2.1.5.- Intermediarios | 25 |
| 2.2.1.6.- Principales Mercados..... | 25 |
| 2.2.2.- Problemas Generales del sector | 26 |
| 2.2.2.1.- Problemas actuales por factores internacionales..... | 27 |
| 2.2.3.- Regulaciones y participación del Gobierno e Instituciones públicas | 29 |
| 2.2.4.- La Empresa Social. Un nuevo concepto de desarrollo empresarial | 32 |
| 2.2.4.1.- Yunus y el Grameen Bank | 33 |
| 2.2.4.2.- Empresas sociales en América | 35 |
| 2.2.4.2.1.- Salud-Crianza, un modelo de salud a la brasileña | 35 |
| 2.2.4.2.2.- Perú y las amas de casa..... | 36 |
| 2.2.4.2.3.- El BID y el Banco Chino de Desarrollo, fuentes de financiación | 36 |
| 2.2.4.2.4.- Banca de desarrollo en México, una oportunidad..... | 37 |
| 2.2.4.2.5.- Empresa social en Ecuador, el Grupo Salinas | 38 |
| 3.- MÉTODO | 40 |
| 3.1.- Justificación del método elegido..... | 40 |
| 3.2.- Diseño de la Investigación..... | 43 |
| 3.3.- Técnicas de recogida de datos. | 45 |
| 4.- Análisis e interpretación de la información..... | 47 |
| 4.1.- Sistema Oligopsónico indirecto en el sector bananero | 47 |
| 4.2.- Problemática actual | 48 |
| 4.3.- Retos y Soluciones | 50 |
| 4.4.- Propuesta de Empresa Social..... | 52 |
| 4.4.1.- Plan de micro-créditos y motivación empresarial | 52 |
| 4.4.2.- Optimización de Recursos..... | 53 |

| | |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 4.4.3.- Estandarización de los procesos..... | 54 |
| 4.4.4.- Comunicación comercial..... | 54 |
| 4.4.5.- Obligaciones y Responsabilidades | 55 |
| 4.5.- Impacto económico en los pequeños productores | 56 |
| 4.5.1.- Reducción de costos aplicando economía de escala..... | 56 |
| 4.5.2.- Incremento de utilidades por extensión de tierra..... | 58 |
| 4.6.- Apoyo social..... | 61 |
| 5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 66 |
| 5.1.- Conclusiones | 66 |
| 5.2.- Recomendaciones | 68 |
| Bibliografía | 69 |
| ANEXOS..... | 73 |

INDICE DE CUADROS

| | |
|-------------------|--------|
| CUADRO #1 | PAG 18 |
| CUADRO #2 | PAG 35 |
| CUADRO #3 | PAG 35 |
| CUADRO #4 | PAG 37 |
| CUADRO #5 | PAG 40 |
| CUADRO #6 | PAG 70 |
| CUADRO #7 | PAG 71 |
| CUADRO #8 | PAG 72 |
| CUADRO #9 | PAG 73 |
| CUADRO #10 | PAG 74 |
| CUADRO #11 | PAG 75 |

RESUMEN

Este trabajo de graduación es una propuesta para poder llevar a cabo una investigación científica sobre la relación actual y real que existe entre los pequeños productores de banano del Guayas y las empresas exportadoras, en la cual se identifiquen las verdaderas causas de los problemas que existen actualmente como la falta de cumplimiento de los contratos y las obligaciones tanto del productor, el exportador y el estado; el estancamiento económico de los productores y la falta de política sectorial por parte del estado. Se espera analizar a profundidad los procesos y los factores endógenos y exógenos con los cuales se rigen ambos. A pesar de las diferentes hipótesis o conceptos que se tienen del sector bananero, es necesario investigar los puntos de vista del productor así como los del exportador.

También se busca incentivar al investigador a aplicar un método en el cual no solo se recopile información y se estudie el problema, sino también se proponga una solución social aplicada al sector más vulnerable que en este caso serían los pequeños productores. Es decir, involucrar y fomentar el desarrollo empresarial de cada productor de manera que puedan mejorar sus procesos, sus relaciones comerciales y su eficiencia para que de esta forma exista una correlación positiva entre los demás elementos del sector bananero.

En este trabajo se encontrará la información teórica necesaria para iniciar la investigación, el proceso y la forma de aplicar el método propuesto y las diferentes preguntas de investigación y objetivos que deberían ser planteados y resueltos en las conclusiones obtenidas.

ABSTRACT

This graduation paper is a proposal to carry out scientific research on the actual relationship between Guayas small banana producer and large banana exporters, in which it could be identified the real causes of the problems that currently exist, as abuse in contracts, the stagnation of the producers or the lack of incentives from the state, and also analyze in depth the processes and internal or external measures they both have. Despite the different assumptions or concepts that have the banana sector, it is necessary to investigate the points of view not only of the producer but of the exporter too.

It also seeks to encourage the researcher to apply a method which not only gather information and study the problem but proposes a social solution applied to the most vulnerable, which in this case would be small producers.

In this paper we find the theory necessary to initiate the investigation, the process and how to implement the proposed method and the various assumptions and objectives that should be raised and resolved in the conclusions drawn.

RÉSUMÉ

Ce document d'obtention du diplôme est une proposition pour mener des recherches scientifiques sur la relation réelle entre les petits producteurs de bananes de Guayas et les grands exportateurs, qui identifient les causes réelles des problèmes qui existent actuellement comme l'abus de contrats, la stagnation des producteurs, le manque d'incitations de l'Etat et analysé en détail les processus et les mesures internes ou externes qui régissent les deux. Malgré les différentes hypothèses ou des concepts qui ont le secteur bananier, il est nécessaire d'étudier les points de vue du producteur et de l'exportateur.

Il vise également à encourager les chercheurs à appliquer une méthode qui non seulement recueillir des informations et d'étudier le problème, mais propose une solution sociale appliquée aux plus vulnérables, qui dans ce cas serait les petits producteurs.

Dans cet article, nous trouvons les informations théoriques nécessaires pour ouvrir une enquête, le processus et la façon d'appliquer la méthode proposée et les différentes hypothèses et objectifs qui devraient être soulevées et résolues dans les conclusions.

Palabras Claves: Banano, pequeños productores, exportadores, Estado, problemas, empresa social, método investigación-acción participativa.

1.- INTRODUCCIÓN

1.1.- Tema de Investigación

Estudio analítico de los factores endógenos y exógenos que causan inestabilidad económica en el sector bananero del Ecuador: Estado, Exportadores y pequeños productores del Guayas. Propuesta de un modelo de empresa social como solución a los problemas

1.2.- Justificación

A lo largo de la historia agropecuaria ecuatoriana uno de los sectores más afectados por los oligopsonios exportadores o por la falta de medidas gubernamentales concretas, ha sido el sector bananero. Dentro de estos últimos cinco años el sector productor bananero, que representa aproximadamente 2.5 millones de trabajadores y la segunda fuente de divisas del país, ha atravesado por una profunda crisis económica (Marún, 2012) y a pesar de que el año pasado en el mes de julio se declaró en estado de emergencia a 5000 pequeños productores que representan aproximadamente el 25% de la producción total, no se consideró al 75% restante en dicha emergencia, por lo que se vio reflejado una reducción en las exportaciones de casi 20 millones de cajas y 150 millones de dólares en comparación con el 2011 (Banco Central Del Ecuador, 2013). Según (Ponce, 2012), en las últimas semanas han visto "agravarse" la situación de los productores bananeros pues están "recibiendo precios de dos dólares, menos de dos dólares, cuando el precio oficial es de 5,50", lo que le llevó a decretar la emergencia en el sector. Indicó que inicialmente invertirán 5

millones de dólares en la fumigación de todas las plantaciones de los pequeños productores que son alrededor del 85 % y 90 % de la producción bananera.

Para el presidente de la Asociación de exportadores bananeros del Ecuador (AEBE) el Ab. Leonardo Ledesma, “el problema está en que no obstante que el sector exportador y productor en consenso estuvieron de acuerdo en las reformas a la Ley del banano y al Reglamento, lamentablemente por falta de decisión, ya sea de los elementos o de las decisiones de orden político, no se llevaron a efecto”, sostuvo el presidente de los Exportadores Bananeros. Al tiempo de señalar que no se está cumpliendo con ninguno de los requisitos que se necesitan para que la industria se formalice. Citó como ejemplos que “No se ha realizado el censo, no sabemos cuántos somos ni donde estamos, no se exige contrato para que se pueda exportar, no se paga a través del Banco Central del Ecuador, no se exige contratos para que el productor pueda vender; consecuentemente los precios hoy se venden a spot, y después querrán firmar contratos cuando los precios están en dos o tres dólares y la otra parte no querrá firmar; así seguirá la informalidad”. (Ledesma, 2012)

La falta de organización por parte de los pequeños productores, la falta de políticas de control e incentivos por parte del gobierno y la informalidad de empresas exportadoras que no cumplen con sus responsabilidades, son las posibles causas del estancamiento económico y los problemas que actualmente tiene el sector bananero. A pesar de que la cantidad de productores supera significativamente a la cantidad de exportadores que existe en Ecuador, no se ha podido desarrollar poder de negociación por parte de los productores, es por eso que hay diferencias y malos entendidos entre algunos productores y algunos exportadores que no cumplen sus responsabilidades como debe ser.

A pesar de que en el MAGAP constan más de 250 empresas exportadoras de banano lo cual aparentemente negaría la existencia de un oligopsonio, en la realidad se conoce que son en realidad 3 o 4 empresas (Dole, Bonita, Del Monte, Reybanpac) las más grandes y las más representativas al momento de comprar la fruta a los pequeños y medianos productores, son esas empresas las que tienen el mayor poder de mercado y poder de adquisición debido a su cobertura no solo en el área de cultivo sino en todas las áreas que involucran un proceso de exportación, como los insumos, el transporte, las navieras, etc. Al tener poder de mercado suelen haber irregularidades las cuales tendrían que ser analizadas y comprobadas pero generalmente las empresas grandes, sobre todo las transnacionales, ya tienen sus estándares y sus procesos bien diseñados lo que supone un buen manejo y cumplimiento de sus obligaciones. Son las empresas exportadoras pequeñas o informales las que muchas veces cometen los abusos y las irregularidades al momento de negociar con los productores y como gozan de un poder de negociación al dar o no dar cupos, suelen dejar a un lado el cumplimiento de sus obligaciones como empresas.

Se tendría que hacer un profundo análisis para poder calificar técnicamente como oligopsonio al sector exportador, pero por lo pronto a simple vista se pueden palpar los abusos que existen al momento de firmar contratos y el pago de los precios sobre todo por parte de las empresas exportadoras informales o los intermediarios. (Toapanta, 2012).

Los integrantes de la industria del banano, se han convertido en los más difíciles de formalizar y controlar en los últimos doce años. A pesar de ser un negocio que sólo en exportaciones supera los 2.100 millones de dólares anuales. (AEBE, 2011)

La necesidad de investigar sobre este tema es el hecho de que hay más productores que exportadores solo a nivel de la provincia del Guayas,

por lo que es necesario llegar a entender este fenómeno de estancamiento y la falta de motivación que tienen estas familias para poder desarrollarse económicamente y así impulsar o proponer una solución a ello. Es necesario enfocarse en la provincia del Guayas puesto que es la segunda provincia más grande en cuanto a plantaciones y productores (AEBE, 2012). La distribución espacial de los productores es bastante heterogénea. En la provincia de El Oro se localiza el 46% del total de productores, los cuales son en su mayoría pequeños (poseen plantaciones de entre 1 y 40 has.). El 31% del total de productores se localiza en Guayas; de los cuales el 85% son pequeños. En Los Ríos se ubica otro 14%; es aquí donde se encuentra el mayor porcentaje de productores grandes y medianos. (Banco central, 2008)

Se estima que hay varias haciendas y varios productores que todavía no están registrados pero aproximadamente constan unos 3,800 productores en la provincia del guayas con un total de 63,000 hectáreas según (MAGAP, 2011) los cuales se pueden ver distribuidos en la tabla del catastro cantonal que se publicó en el 2011. Ver en ANEXO 1.

Cuadro #1

| AREAS SEMBRADAS INSCRITAS | | | | |
|---------------------------|---------------|-----------------|--------------|--------------|
| 2009 | | | | |
| EL ORO (Has.) | GUAYAS)Has.) | LOS RIOS (Has.) | OTRAS (Has.) | TOTAL (Has.) |
| 49.129,50 | 50.719,04 | 56.045,98 | 15.002,02 | 170.896,54 |

Fuente: MAGAP

Elaboración: Autor

La propuesta de una empresa social como solución recae en la exitosas consecuencias que a nivel mundial ha desencadenado este nuevo modelo de capitalismo (Yunus, 2010), la cual se concentra en impulsar justamente la parte más vulnerable de la sociedad que son los que tienen menos recursos, y ya que no hay mucha iniciativa de adaptar este modelo

en Latinoamérica sobre todo en el Ecuador, sería interesante plantear una solución a través de este modelo. De esta forma se podría beneficiar al sector más vulnerable, los pequeños productores del Guayas, y así impulsar una nueva opción para los demás productores del país e indirectamente estimular la eficiencia en la gestión económica del sector agricultor.

Lo que se busca con esta investigación es poder investigar a fondo los datos, las tendencias, las practicas reales y los testimonios y puntos de vista de los agentes que componen el sector bananero pero al mismo tiempo plantear una solución social por medio del método Investigación Acción Participativa (IAP)

1.3.- Contribución potencial del estudio

Esta investigación tiene como punto fundamental contribuir potencialmente en el análisis social y económico de la situación actual del sector bananero en la provincia del Guayas ya sea para reflexionar desde el punto de vista del productor, del exportador o del gobierno. Se destacará la exhaustiva investigación de campo que se necesita para poder comprender los verdaderos problemas que se suscitan dentro y fuera de las haciendas, dentro y fuera de las empresas exportadoras, dentro y fuera de la burocracia gubernamental que a veces se interpone entre los procesos normales de un sector específico. Es por medio de esta investigación que se podrá elaborar un informe con datos científicos comprobables y respaldados que permitan elaborar conclusiones acertadas para proceder a la toma de medidas por parte de cualquier agente involucrado del sector. La investigación servirá no solo al productor como elemento más vulnerable sino también servirá como apoyo para el exportador, de manera que pueda mejorar su desempeño y su gestión durante los procesos y la relación que tiene con los productores. Por

otra parte el gobierno también podrá ser beneficiario de la investigación de manera que tome medidas más acertadas para controlar las deficiencias internas y externas del proceso comercial del banano y fomentar el desarrollo y la eficiencia del mismo.

Por otra parte, este trabajo de investigación no solo tendrá como herramienta la información científica que se obtenga sino también la propuesta de una posible solución a los problemas generales y específicos que se detecten, esta solución viene como complemento de la investigación al momento de aplicar el método de (IAP) y proponer un modelo de empresa social que beneficie al sector más vulnerable, es decir los pequeños productores del Guayas.

Esta propuesta de empresa social recae sobre la necesidad de actuar por parte no solo de los agentes que involucran el sector bananero sino también por parte de la sociedad como elemento responsable del desarrollo de un país. Es necesario que se incentive a la búsqueda de soluciones y a la investigación de los factores que afectan al desarrollo de nuestra economía y nuestra sociedad, de manera que incremente el grado de eficiencia al momento de tomar medidas para afrontar los problemas. Este trabajo aportará al desarrollo de un sistema de detección y solución a problemas del sector agropecuario, el cual se iniciaría enfocándose en el sector bananero y en la provincia del Guayas pero que podrá ser aplicado y adaptado a las demás provincias del país y a los demás sectores de la agricultura.

1.4.- Antecedentes

El sector bananero ecuatoriano ha sido vital para el desarrollo económico y social del país: desde la década de los cincuenta, la actividad bananera se ha convertido en una importante fuente generadora de divisas.

- Contribuye con el 24% al PIB agrícola.
- Las exportaciones de banano representan el 4% del PIB total.
- Constituyen el 26% de las exportaciones primarias, el 33% de las no petroleras y el 66% de las tradicionales.
- Cerca del 12% de la población está involucrada directa e indirectamente con la actividad bananera. (Banco Central Del Ecuador, 2013)

Desde los años noventa, se reconocen las imperfecciones y los problemas del mercado que ha tenido el banano, las que se manifiestan en la fijación del precio de la caja; por tanto, surge la necesidad de regularlo mediante el establecimiento de un precio mínimo para el productor nacional. Es así que a través de la Ley del Banano (1997) nace la necesidad de fijar un precio mínimo de sustentación (PMS) al productor, en virtud de que “la venta depende de un grupo reducido de empresas exportadoras que en muchos casos no pagan el precio mínimo de sustentación vigente a la fecha de embarque, en perjuicio del productor bananero”. (Ledesma, 2012)

En la práctica, la fijación de precio de la caja plantea un conflicto de intereses entre productores y exportadores. Dada la heterogeneidad del sector productor y el comportamiento oligopólico del grupo exportador, el

precio siempre resultaría a favor del grupo con mayor poder de mercado, siendo necesaria la participación de un Estado dirimente y objetivo que permita equilibrar la negociación. Lo dicho se demuestra en que históricamente, el PMS casi nunca se ha fijado mediante un proceso de negociación entre productores y exportadores, pues dadas las presiones ejercidas por ambos grupos, es muy difícil llegar a un acuerdo. Por ello, la gran mayoría de las veces, es el Ministro de Agricultura quien, a través de un dictamen, determina el PMS a regir desde una determinada fecha. La fijación del precio responde más a razones de tipo político que a un criterio técnico. (Banco central, 2008)

La problemática actual por la que atraviesa el sector bananero ecuatoriano es compleja y abarca aspectos relacionados con los mercados endógenos y exógenos. En los últimos meses del año 2003, dado al alza de los costos de producción y la tendencia a la baja de los precios internacionales, no ha existido acuerdo entre exportadores y productores para fijar el precio mínimo de sustentación a un nivel que cubra los costos de producción y al mismo tiempo, garantice un margen de rentabilidad al exportador. En el mes de noviembre del año 2003, luego de largas discusiones, el gobierno decidió reducir el precio mínimo de la caja de banano de USD 3.20 a USD 2.60. Esta decisión estuvo acompañada de algunas medidas de compensación para reducir el costo de producción de la fruta. El 8 de enero de 2004, por decisión de los ministros de Agricultura y Comercio Exterior, el precio de la caja pasó a USD 2.85. Sin embargo, según los productores, este precio no cubría los costos de producción de la fruta.

Con los antecedentes mencionados, es pertinente efectuar un análisis del sector y determinar cuáles son los principales problemas que enfrenta el banano, y proponer políticas consecuentes.

1.5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El incumplimiento de los precios oficiales, contratos no firmados, la siembra ilegal de plantaciones, la creación de empresas fantasmas o golondrinas, cuperos, intermediarios y la proliferación de exportadoras y marcas son los problemas que se repiten año a año en el sector bananero. A eso se suman los juicios que mantienen los exportadores con el Servicio de Rentas Internas (SRI) y a la baja productividad en las plantaciones.

Sin duda alguna los más perjudicados por estos problemas del sector son los pequeños productores que se tienen que adaptar a las decisiones y términos que establecen las empresas exportadoras sin la oportunidad de reclamar ni hacer nada al respecto puesto que si no colocan su producto semanalmente simplemente no pueden vender su fruta y tienen pérdidas económicas significativas que no están dispuestos a afrontar.

He aquí la necesidad de estudiar a fondo cuales son las causas de este fenómeno y describir a profundidad cuales son las características, orígenes y consecuencias de este sistema, analizar los motivos que desaniman a los pequeños productores a desistir en su lucha por competir y crecer en el mercado bananero y proponer un sistema distinto de acción conjunta.

Las empresas exportadoras, además de tener grandes plantaciones de banano, son las que tienen estrictos convenios con las navieras y clientes en el exterior, es por eso que los pequeños productores no se motivan a organizarse o conformar asociaciones y lanzarse al mercado internacional en busca de clientes y mejores oportunidades ya que significa un gran riesgo para ellos.

La cadena de comercialización del banano internacionalmente se la podría describir de la siguiente manera:

GRAFICO #1



Fuente: MAGAP
Elaboración: Autor

Los Productores tendrían que dejar a un lado su producción y sacrificar momentáneamente su economía y capacitarse para saber cómo exportar y hacer alianzas estratégicas que los lleven a alcanzar un mercado internacional. (Arias, 2004)

Lamentablemente los productores no están dispuestos a correr ese riesgo ni a invertir su tiempo en planificar sus oportunidades por lo que se conforman con adquirir contratos con las empresas ya existentes.

De esta manera al momento de intervenir las empresas exportadoras, muchas veces no se cumplen las obligaciones pertinentes. Se sabe que empresas transnacionales como Dole y Del Monte, las cuales están dentro de las cinco empresas exportadoras más grandes del país, si cumplen con la mayoría de los términos y obligaciones ya que cuentan con procesos estandarizados y protocolarios, pero las otras empresas grandes de origen familiar como Bonita y Reybanpac, empresas pequeñas o intermediarias las cuales muchas veces las llaman exportadoras golondrinas se han acostumbrado a tomar medidas abusivas al momento de cumplir sus obligaciones.

Por otra parte, desde un punto de vista internacional, ha habido varios cambios y factores que afectan los diferentes aspectos de la comercialización del banano. “Necesitamos vender más banano, más barato que nuestros competidores, mantener la cadena productiva de valor, mantener las plazas de trabajo, mantener las divisas para el mantenimiento de la dolarización y crecer y todo el mundo gana” (Ledesma, 2012). Eduardo Ledesma afirmó que se tiene una diferencia de 3 dolares entre la fruta colombiana, costarricense, guatemalteca, hondureña vs la ecuatoriana, por eso es que cada día Ecuador está perdiendo mercado. De igual manera señaló que los conflictos con los mercados vienen por tres razones, “la una, por la crisis financiera que existe en la euro zona, a donde va el 40% de nuestra producción exportable. En segundo lugar, los conflictos bélicos, esto ha hecho que no se pueda entrar por Persia ni por Siria, más de un millón cuatrocientas mil cajas que se fueron el año pasado, el antepasado y este año no se pudo ir ni una sola caja. La tercera razón es el hecho de que nuestros competidores no han incrementado los precios, no han subido costos de logística como sí lo ha hecho Ecuador.

El problema del sector bananero recae sobre la falta de recursos informativos y metodológicos para poder organizar a los pequeños

productores de banano del Guayas, la falta de compromiso por parte de los productores y exportadores al momento de cumplir sus obligaciones, ya sea por beneficiarse de mejores precios o por pagar un precio por debajo del precio oficial, los factores exógenos por los cuales está atravesando el sector bananero del país a nivel internacional lo cual repercute en cada elemento de la cadena de comercialización del banano y la despreocupación por parte del estado al momento de promover incentivos y mejores medidas de regulación y control de los procesos internos y externos.

1.6.- Formulación del problema

El incumplimiento de las obligaciones por parte de los productores y los exportadores en los contratos y en los procesos de distribución del banano; los factores internacionales que influyen en la cadena comercial del banano; el desinterés por parte del gobierno al tomar medidas concretas y acertadas para fomentar el desarrollo bananero del país y la falta de una política que involucre y regule a todos los elementos y factores que influyen en el sector bananero, desde los proveedores de insumos hasta los exportadores y dueños de las navieras, es lo que no permite un buen desarrollo del sector bananero y mantiene un ambiente de inestabilidad, sobre todo en la parte más vulnerable de la cadena, los productores, quienes sienten el mayor impacto económico y social.

1.7.- OBJETIVOS

1.7.1.- Objetivo General

Entender a profundidad las causas de estancamiento económico por parte de los pequeños productores de banano en la provincia del Guayas, analizar las razones por las que no se cumplen las obligaciones por parte de los productores y exportadores y proponer un modelo de empresa social como solución.

1.7.2.- Objetivos Específicos

- Definir los procesos desde la producción hasta la exportación del banano y los que participan en este proceso.
- Identificar los principales problemas endógenos y exógenos del sector y las razones reales del incumplimiento de las obligaciones por parte de ciertos productores y exportadores.
- Encontrar las debilidades del Estado en cuanto a una política de control e incentivos.
- Identificar y validar el modelo de empresa social mediante un impacto social y económico que involucre a la mayoría de los pequeños productores de banano del Guayas.

1.8.- PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

En esta investigación de carácter cualitativo no hay hipótesis que plantear, por lo tanto se ha procedido a hacer algunas preguntas de investigación con el propósito de que éstas sean auto-respondidas mientras se desarrolla el tema y la investigación.

- ¿Es en realidad un sistema Oligopsónico el que existe en Ecuador en cuanto a exportadores de Banano?
- ¿Por qué algunos productores no cumplen con sus obligaciones?
- ¿Por qué algunos exportadores no cumplen con sus obligaciones?
- ¿Qué acciones a corto, mediano y largo plazo debería tomar el Estado para controlar la situación actual del banano?
- ¿Qué tan efectivo puede resultar la aplicación de un modelo de empresa social para resolver el problema de desarrollo de los pequeños productores?

2.- REVISION DE LITERATURA

2.1.- Marco Referencial

Como marco referencial para este trabajo de investigación se ha utilizado los aportes científicos de (Montaño, 2012) en el cual destaca el hecho de que la industria del banano en el Ecuador involucra una gran cantidad de sectores que van desde la industria del cartón y el plástico, los insumos usados en la producción y exportación, el transporte terrestre y naviero y los servicios en general utilizados alrededor de ello, aparte de eso

considera que un antecedente de vital importancia para poder analizar la situación actual del sector bananero es el hecho de que desde la vigencia del régimen de importación de banano de la Unión Europea en el año 2006, el Ecuador perdió más de 5 por ciento de participación en dicho mercado, por lo que fue el gran damnificado de la política proteccionista de ese bloque que motivó sus exitosos reclamos legales en la Organización Mundial del Comercio (OMC) pero que por una mala administración política desde ese entonces se han desencadenado irregularidades en la asignación de cupos de exportación hacia Europa.

El segundo aporte científico es el de (Lucín & Ochoa, 2010) en cuya tesis explican claramente el proceso y la estructura de mercado del banano. En ella se define y se detallan las características de los agentes que involucran el sector bananero, también señalan las medidas legales que se han tomado y las pocas regulaciones que se han hecho a lo largo de la historia del banano.

También se ha considerado la aportación de (Sánchez, 2009) haciendo énfasis en el método de Investigación-acción participativa ya que ella destaca la importancia del desarrollo de la sociedad y de los sectores más vulnerables de una forma autoeficaz, es decir, sin ayuda de capital gubernamental o de organismos internacionales. Enfatiza que el potencial de una verdadera sociedad yace en el interior de su gente y que su desarrollo supera la mentalidad de los subsidios y de la pasiva espera que los poderes públicos solucionen los problemas.

2.2.- Marco Teórico

2.2.1.- EL Banano en el Ecuador

Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE). El cultivo de banano constituye la actividad agrícola de mayor importancia para la economía del Ecuador; la Asociación expone que durante el año 2010 el Ecuador exportó 265 millones 587 mil 828 cajas de 18,14 kg, equivalentes aproximadamente a 4 millones 828 mil toneladas.

Al mismo tiempo un tercio de las exportaciones mundiales se origina en el Ecuador lo cual representa actualmente un ingreso de unos \$ 1900 millones de dólares por concepto de divisas, y otros \$ 90 millones de dólares por concepto de impuestos al estado. Los ingresos generados por la actividad bananera representan el 3,84 % del PIB total; el 50 % del PIB agrícola y el 20 % de las exportaciones privadas del país.

Las inversiones en el sector de producción alcanzan un estimado de \$4.000 millones de dólares entre plantaciones cultivadas de banano, infraestructura, puertos, empacadoras, constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional. A esto hay que añadir alrededor de 800'000.000 millones de dólares en industrias colaterales (cartoneras, plásticos, insumos, fumigación aérea); que sumando totalizan más de 4800 millones de dólares. Las industrias colaterales o indirectas que dependen en más de un 60% del sector bananero tienen importantes inversiones en las áreas de:

- Cartoneras Plástico Transporte Terrestre
- Navieras Agroquímicas Fertilizantes y abonos

- Verificadoras Certificadoras Fumigación
- Productora de Meristemas

Por otro lado el cultivo de banano y sus industrias colaterales, generan empleo para más de un millón de familias, esto representa alrededor de 2,5 millones de personas, que en porcentaje equivalen aproximadamente al 17 % de la población actual, que dependen de una u otra forma de la industria bananera. (AEBE, 2011)

2.2.1.1.- Historia del Banano

El comienzo del “boom” bananero en el Ecuador se inició por 1944 y 1948. El historiador Rodolfo Pérez Pimentel redacta que a consecuencia de un fuerte huracán que azotó la costa del Caribe y acabo con las plantaciones de esta fruta en los países productores de Centro América, el señor Clemente Yerovi (posteriormente Presidente de la República) vio la oportunidad para los agricultores del Litoral y tuvo el acierto de solicitar al gobierno del presidente en funciones, Galo Plaza, la concesión de un préstamo de 22 millones de sucres para el cultivo de la fruta. (Proecuador, 2011)

Y fueron ambos, Yerovi Indaburu y Plaza Lasso quienes con esta visión promovieron activamente la expansión de los cultivos y el desarrollo de este nuevo rubro de exportación. Cuando el señor Plaza Lasso asume la presidencia del Ecuador, nuestro país exportaba 3.8 millones de racimos (en ese entonces, las cifras no estaban expresadas en toneladas métricas sino en racimos) y al concluir en 1952 su mandato, los embarques llegaron a los

16.7 millones, lo que representa un crecimiento del 421%, porcentaje que prácticamente no tiene comparación en ningún otro período de la expansión bananera del país. Esta expansión también se evidenció en las divisas que ingresaron al país por la venta de banano, de 66.2 millones de sucres creció a 320.7 millones.

Plaza Lasso logró que el Ecuador se convirtiera en el más importante exportador de banano en el mundo. “En mi gobierno hubo Planificación. Prueba de eso por ejemplo, el caso del banano. En 1948, Ecuador ocupaba el puesto 27. Para el año 1951 nos convertimos en el primer exportador del mundo” (Plaza, 1952)

2.2.1.2.- Descripción de la industria bananera del Ecuador

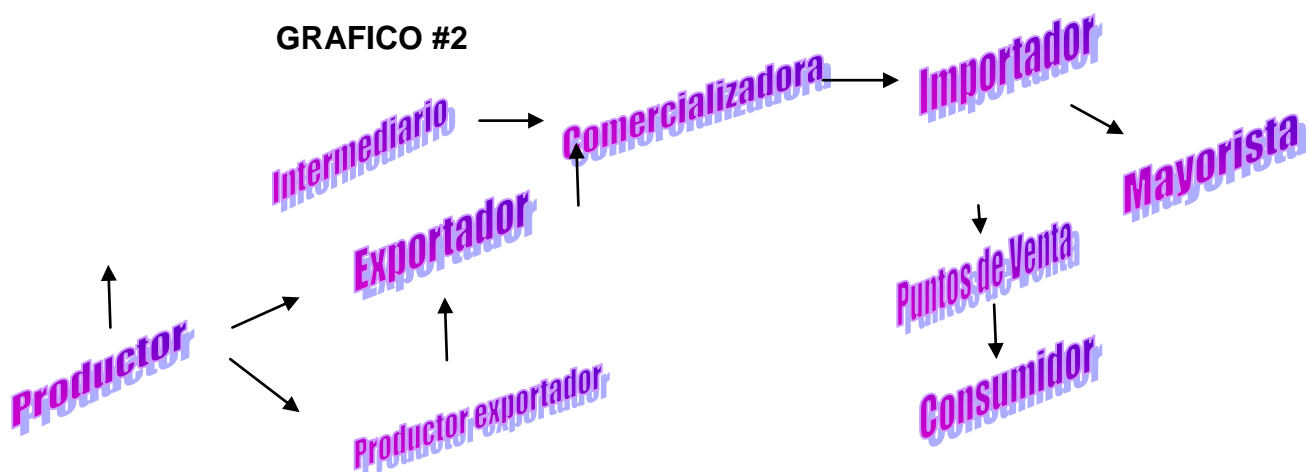
La cadena productiva del banano en el Ecuador involucra a integrantes internos y externos. El productor puede vender al exportador directamente o a un intermediario. A su vez los exportadores son intermediarios entre los productores y las grandes comercializadoras internacionales (a excepción de Corporación Noboa, que es una de las cinco comercializadoras internacionales más grandes del mundo y vende su producto directamente a los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental). El exportador y el intermediario necesariamente se ven obligados a vender su producto a una de las grandes comercializadoras, éstas controlan el 90% del comercio mundial del banano. Estas comercializadoras se encargan de vender el producto a los importadores de los diversos países, por lo general sí cuentan con navíos para hacerlo o suficiente financiamiento para contratar a las navieras para que transporten el producto, a diferencia de los productores nacionales que no cuentan con esta posibilidad. El importador vende el producto, ya sea directamente al país de destino, o al mayorista, este último se lo vende a su vez a los maduradores. Ellos son los que finalmente distribuyen a los distintos puntos

de venta, desde donde el consumidor final obtiene el producto. (Agenda de Inerción del Ecuador a los mercados Mundiales, 2004)

Hay que tomar en cuenta que la actividad bananera en el país tiene dos temporadas que se las conoce como Alta y Baja. La primera corresponde a los tres primeros meses del año, e incluso pudiendo incluir al mes de abril. El resto del año es considerado temporada baja.

En la primera la producción de banano en los países de Centro y Sudamérica decae por motivos de clima, transporte, etc. Esto ocasiona que la demanda sea mayor que la oferta por lo que el precio internacional sube.

En la temporada baja, por diversas circunstancias como la alta temperatura, aparición de frutas autóctonas, etc. la demanda decae. A más de eso, hay que tomar en cuenta que en esta época del año los países productores centroamericanos están en su punto máximo de producción (Ledesma E. , 2007)



Fuente: MAGAP
Elaboración: Autor

2.2.1.3.- Productores y distribución geográfica

En la Provincia del Guayas hay un total de 3861 productores registrados con más de 63400 has de banano sembradas hasta el año 2011. (AGROBAN, 2011)

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico que tiene nuestro país, han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos, de una manera que podemos calificarla de democrática en diez provincias del país, que permiten abastecer la demanda mundial los 365 días del año.

Las áreas sembradas inscritas en El Oro, Guayas y Los Ríos (las principales del país) y de otras provincias en dicha dependencia, ascienden a 170.897 hectáreas, desglosadas de la siguiente manera:

| AREAS SEMBRADAS INSCRITAS | | | | |
|---------------------------|---------------|-----------------|--------------|--------------|
| 2009 | | | | |
| EL ORO (Has.) | GUAYAS)Has.) | LOS RIOS (Has.) | OTRAS (Has.) | TOTAL (Has.) |
| 49.129,50 | 50.719,04 | 56.045,98 | 15.002,02 | 170.896,54 |

Fuente: MAGAP

Elaboración: Autor

Adicionalmente, según datos de la Subsecretaría de Agricultura en el año 2009, hay en el país alrededor de 230.000 hectáreas sembradas con banano, de las cuales solamente hay inscritas un 75% es decir 170.896,34 hectáreas y un 25% no inscritas.

Según datos oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, tomado a agosto 31 del 2011, las áreas sembradas inscritas en El Oro, Guayas y Los Ríos y de otras provincias en dicha dependencia, ascienden a 207,193.36 hectáreas, desglosadas de la siguiente manera:

CUADRO # 2

| PRODUCTORES Y AREAS INSCRITAS EN EL MAGAP POR PROVINCIA 2011 | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|--------------------|----------------|
| PROVINCIA | AREA | | PRODUCTORES | |
| | Has. | % | # | % |
| LOS RÍOS | 67,406.50 | 32.53% | 1,545 | 14.21% |
| GUYAS | 63,483.22 | 30.64% | 3,861 | 35.50% |
| EL ORO | 57,257.68 | 27.63% | 4,374 | 40.22% |
| CAÑAR | 6,168.20 | 2.98% | 250 | 2.30% |
| BOLÍVAR | 4,862.64 | 2.35% | 289 | 2.66% |
| ESMERALDAS | 4,004.04 | 1.93% | 167 | 1.54% |
| COTOPAXI | 2,214.32 | 1.07% | 244 | 2.24% |
| AZUAY | 670.08 | 0.32% | 114 | 1.05% |
| MANABÍ | 466.71 | 0.23% | 10 | 0.09% |
| PICHINCHA | 292.00 | 0.14% | 11 | 0.10% |
| STA. ELENA | 237.70 | 0.11% | 4 | 0.04% |
| STO. DOMINGO | 130.27 | 0.06% | 5 | 0.05% |
| CHIMBORAZO | 4.00 | 0.00% | 1 | 0.01% |
| TOTAL | 207,197.36 | 100.00% | 10,875 | 100.00% |

Fuente: MAGAP
Elaboración: Autor

A su vez, según la misma fuente, el rango de hectáreas por productor, a esa fecha, es el siguiente:

CUADRO #3

| DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTORES Y DE ÁREAS DE BANANO INSCRITAS EN EL MAGAP en porcentaje | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|
| RANGO | ago-09 | | ago-11 | |
| | PRODUCTORES | Has. | PRODUCTORES | Has. |
| 0 < AREA > 5.00 | 32.51% | 4.40% | 44.16% | 6.16% |
| 5.01 < AREA < 10.00 | 23.04% | 78.50% | 20.42% | 8.42% |
| 10.01 < AREA < 20.00 | 17.62% | 11.74% | 14.05% | 11.39% |
| 20.01 < AREA < 50.00 | 16.73% | 23.96% | 13.25% | 23.13% |
| 50.01 > AREA < 100.00 | 6.74% | 21.04% | 5.36% | 20.48% |
| 0 > 100.01 | 3.37% | 31.01% | 2.76% | 30.43% |

Fuente: MAGAP
Elaboración: Autor

El rango se estableció de la siguiente manera. Aproximadamente el 87% se los considera productores pequeños debido a que poseen haciendas de hasta 50 Has. Los medianos productores, son los que poseen haciendas de entre 50 y 100 Has. Y constituyen el 5.36 % del total de los productores. Los productores grandes son los que tienen más de 100 Has. Éstos se los clasifica como la minoría pues constituyen tan sólo el 2.76 % del total.

También se puede observar al área cultivada. Los productores pequeños, siendo los más numerosos, poseen el 48 % de la superficie cultivada (cada productor pequeño en promedio tiene 11,92 hectáreas). Los productores medianos poseen el 20.48 % (con un promedio de 63,51 Has. cada uno); y los grandes productores, 30.43 % (con un promedio de casi 220 Has. por productor).

En El Oro se encuentra el 40% del total de productores, los cuales más del 90 % son pequeños. El 35% del total está en Guayas, de los cuales el 85% son pequeños, es decir 3.281 productores. En Los Ríos se ubica otro 14% del total. En esta provincia se ubica el mayor porcentaje de productores grandes y medianos.

Para el cultivo de banano, dependiendo del grado de tecnificación, se utilizan entre uno y tres trabajadores directos por hectárea y de 1.5 a 10 empleos indirectos por hectárea.

Muchos exportadores grandes han desarrollado una integración vertical en la cadena productiva del banano (Grupo Wong con "Reybanpac"). Esto ha permitido que puedan acceder a menores costos promedios como consecuencia de aprovechar las economías de ámbito.

Aparentemente desde el punto de vista de la oferta de banano en el Ecuador tendríamos un mercado competitivo con muchos ofertantes donde ninguno tendría poder sobre el precio de mercado.

2.2.1.4.- Exportadores de banano en el Ecuador

Actualmente existen aproximadamente 270 empresas exportadoras de banano según el MAGAP. De los cuales solo 30 son parte de la asociación de exportadores AEBE.

CUADRO # 4

PRINCIPALES COMPAÑÍAS EXPORTADORAS: HASTA SEM. 52/2011

| | COMPAÑÍA | CAJAS EMBARCADAS | % |
|----|----------------------|-------------------------|----------------|
| 1 | Ubesa | 32,857,225 | 11.55% |
| 2 | Pacific Crown Fruit | 24,484,699 | 8.60% |
| 3 | Bananera Continental | 22,417,467 | 7.88% |
| 4 | Fruitstylelife | 17,293,131 | 6.08% |
| 5 | Reybanpac | 16,651,958 | 5.85% |
| 6 | Oro Banana | 14,932,134 | 5.25% |
| 7 | Brundicorpi | 14,898,790 | 5.24% |
| 8 | Ecuagreenprodex | 10,013,320 | 3.52% |
| 9 | Asoagrival | 9,843,810 | 3.46% |
| 10 | Sertecban | 9,105,534 | 3.20% |
| 11 | Proneban | 8,639,307 | 3.04% |
| 12 | Nelfrance | 6,962,640 | 2.45% |
| 13 | Tecniagrex | 6,123,189 | 2.15% |
| 14 | Cabaqui | 4,812,592 | 1.69% |
| 15 | Exp. Soprisa | 4,072,063 | 1.43% |
| 16 | Seveseans Corp. | 3,635,532 | 1.28% |
| 17 | Exp. Machala | 3,554,023 | 1.25% |
| 18 | Ribaki | 3,340,213 | 1.17% |
| 19 | Sentilver | 3,145,083 | 1.11% |
| 20 | Forzafrut | 3,055,075 | 1.07% |
| 21 | Don Carlos Fruit | 3,050,336 | 1.07% |
| 22 | Fruta Rica | 2,905,280 | 1.02% |
| 23 | Agroprestigio | 2,889,630 | 1.02% |
| 24 | Frutadeli | 2,203,346 | 0.77% |
| 25 | Delindecsa | 2,069,908 | 0.73% |
| 26 | Banana Exchange | 2,002,640 | 0.70% |
| 27 | Jorcorp | 1,913,764 | 0.67% |
| 28 | Agropromo | 1,770,561 | 0.62% |
| 29 | Pirecuasa | 1,770,479 | 0.62% |
| 30 | Otras | 44,177,058 | 15.52% |
| | TOTAL | 284,590,787 | 100.00% |

Fuente: AEBE
Elaboración: AEBE

En el país los exportadores pueden dividirse en tres tipos: los multinacionales, los exportadores nacionales grandes y otros. Cada uno de ellos es diferente del otro pues se comporta de manera distinta.

Los exportadores multinacionales exigen a los productores que los proveen un alto grado de tecnificación, ya que demandan una mayor calidad en el producto. Por tanto, pagan un precio más alto que el resto de exportadores. Muchas de ellas poseen fincas y haciendas productoras de la fruta en países centroamericanos, lo que no ocurre en Ecuador pues hay regulaciones que lo impiden.

Los exportadores domésticos grandes, aunque tengan haciendas propias, también compran una buena cantidad de banano que producen los bananeros medianos y pequeños. El producto es exportado la mayor parte (60%) a Europa oriental (gran parte de la ex Unión Soviética) y Asia. Eventualmente colocan su producto en los mercados de Europa occidental, que son los que pagan un precio internacional más alto. En cuanto a la exigencia de calidad hacia los productores, es menor que la que piden las exportadoras multinacionales. No obstante presentan mayores volúmenes de compra que los anteriores, lo que motiva a los productores a estar dispuestos a recibir un precio más bajo a cambio de una garantía de un mayor volumen de compra.

Los otros exportadores se dedican a colocar su producto en mercados internacionales residuales (Latinoamérica principalmente). Por lo general este grupo lo conforman pequeños y medianos productores que se asocian para poder exportar su fruta, que es usualmente el rechazo de las multinacionales y las exportadoras domésticas grandes, y es de menor calidad. Estos exportadores son los que pagan los precios más bajos. En épocas en que la demanda de banano ecuatoriano se incrementa estos exportadores adquieren importancia y notoriedad. Véase Anexo 4

Si se observa el número de exportadores contra el número de productores que existen, se podría pensar que son los primeros los que poseen poder de mercado suficiente para fijar un precio y que el mercado de banano en Ecuador sigue una estructura de oligopsonio. (Espinel, 2001)

2.2.1.5.- Intermediarios

También existen los intermediarios, son los que negocian la fruta entre los productores y los exportadores. Aunque a los exportadores de Ecuador también se los puede considerar intermediarios ya que ellos a su vez revenden la fruta a las grandes comercializadoras. Estas últimas son las que hacen que el producto llegue al puerto de destino. Actualmente, la comercialización del banano a nivel mundial se halla concentrada en cinco empresas transnacionales, Dole Foods (Estados Unidos), Chiquita Brands (Estados Unidos) y Fresh del Monte (Chile), la empresa ecuatoriana Grupo Noboa (10%) y Fyffes (Irlanda), las cuales comercian casi el 90% del banano en el mundo. En este sentido, el mercado mundial del banano puede ser caracterizado como un oligopolio, ya que cuenta con pocos, vendedores en los principales mercados: La Unión Europea y los Estados Unidos. (Lucín & Ochoa, 2010)

2.2.1.6.- Principales Mercados

El destino de las exportaciones ecuatorianas entre el año 2007 y 2010 está comprendido en su mayoría en la Unión Europea y en Estados Unidos, una pequeña parte también se concentra en países latinoamericanos como Chile y Argentina.

CUADRO #5

| PRINCIPALES SOCIOS ECUATORIANOS (COMPRADORES DE BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS, PARTIDA 0803) | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-----------------|
| Valor FOB / Miles USD | | | | | | |
| País | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | TCPA 2007-2010 | Partic. 2010 |
| Rusia | 317,677 | 454,304 | 472,440 | 430,442 | 10.66% | 21.07% |
| Estados Unidos | 273,095 | 318,499 | 464,380 | 458,923 | 18.89% | 22.46% |
| Italia | 250,476 | 298,610 | 358,781 | 358,549 | 12.70% | 17.55% |
| Alemania | 111,768 | 158,422 | 195,755 | 175,944 | 16.33% | 8.61% |
| Bélgica | 97,316 | 126,859 | 118,107 | 148,487 | 15.12% | 7.27% |
| Chile | 31,374 | 38,674 | 48,948 | 52,223 | 18.51% | 2.56% |
| Argentina | 30,733 | 48,598 | 53,210 | 49,121 | 16.92% | 2.40% |
| Japón | 16,067 | 17,037 | 24,165 | 18,484 | 4.78% | 0.90% |
| Holanda | 13,135 | 18,737 | 40,475 | 39,632 | 44.50% | 1.94% |
| Demás países | 161,094 | 159,964 | 219,162 | 311,094 | 24.53% | 15.23% |
| Total general | 1,302,735 | 1,639,704 | 1,995,424 | 2,042,898 | 16.18% | - |

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

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

2.2.2.- Problemas Generales del sector

La mayoría de los productores coinciden que el principal problema que enfrenta la actividad bananera es los bajos precios que existen en los mercados Internacionales. En especial se menciona que en el año 2008 no hubo más de cuatro semanas con precios considerados aceptables. En el año 2010 la situación de los precios ha mejorado ligeramente para el productor pero en cambio los exportadores sostienen que esto les ha reducido el margen ante el descenso de los precios en algunos mercados Internacionales.

El segundo problema que se menciona es la falta de líneas de crédito para el sector, así como el desconocimiento del programa de reprogramación de pasivos que auspició el Gobierno Nacional. .

En tercer lugar se insiste que la presencia de la sigatoka negra ha deteriorado las condiciones de producción en algunos cultivos. Esto habría incidido en un descenso en la productividad, sin embargo este criterio se enfrenta con el sostenido por otro grupo de productores que argumentan la existencia de una gran abundancia de banano en el Ecuador y el mundo.

Cuarto, la situación financiera se traduce en falta de liquidez, fenómeno imputable a la crisis del sector bancario que es renuente a otorgar sobregiros y créditos de corto plazo con la facilidad de años atrás. Como resultado de lo anterior se estima que las condiciones de la calidad del producto no han podido mantenerse en niveles óptimos y ello incide en el incremento de banano rechazado o no apto para la exportación. (Reporte Económico, 2001)

2.2.2.1.- Problemas actuales por factores internacionales

La dilatada negociación con la Unión Europea (UE), la ventaja que tiene Colombia tras la firma de su Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU. y el riesgo de que Panamá eleve la tarifa por el uso del Canal mantiene en incertidumbre a los agroexportadores de banano. Sobre este último tema, Panamá amenaza con elevar la tasa en un 7,5% desde el 1 de julio de este año hasta 15,5% en el 2013, por tonelada de desplazamiento. “Podrán decir que solo se sube unos centavos, pero 60 ó 70 centavos pesan en una caja de banano, más cuando tenemos que pagar cerca de USD 0,07 por caja para la Unión Europea”, sostiene Eduardo Ledesma, director de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE).

Con ese panorama, el país pierde competitividad. Y más este año, que registra una caída histórica en los envíos de fruta al exterior, a causa de la baja productividad generada por el fuerte invierno, añadió Ledesma. 50

000 hectáreas fueron afectadas por el exceso de agua durante el fuerte invierno que está por terminar.

Según estadísticas del gremio, en el primer trimestre del año las exportaciones bajaron en 10,5 millones de cajas, comparado con similar período del 2011.

Las proyecciones de la Asociación de la Industria Bananera del Ecuador (Asisbane) calculan que la caída estará entre 20 y 30 millones de cajas hasta fin de año, porque hay producción que es rechazada por estar infestada con el hongo de la sigatoka negra.

Otro aspecto que deja mal posicionado al Ecuador es la falta de acercamiento comercial con los mercados externos, sobre todo cuando países competidores ya accedieron a acuerdos que mejoran sus condiciones de venta.

“Todo lo que nuestros competidores consigan antes que nosotros nos causa perjuicio”, indica Cecilio Jalil, director de Asisbane. Y añade que la UE es un mercado importante que cuidar, pues es el principal mercado bananero del país: el 48% de los envíos tuvo ese destino en el primer trimestre de este año (ver gráficos adjuntos). Jalil asegura que si bien los precios promedio por caja de banano están USD 1 arriba en comparación al año pasado, Ecuador aún no tiene las herramientas para aprovechar esa situación, debido a los bajos volúmenes de productividad y la falta de acceso preferencial en nuevos mercados. Eso conlleva a que la fruta de países vecinos sea más competitiva en por lo menos USD 1 de diferencia. Colombia, por ejemplo, no paga peaje por el Canal de Panamá, por tener puertos en el lado del Océano Atlántico. (El Comercio, 2012)

Para William Ramón, la pérdida de competitividad surge en el mercado interno y de nada servirá si el país firma acuerdos comerciales con otros países o si se le exonera el pago del peaje del Canal, si es que dentro del Ecuador no se democratiza el negocio. “Al momento ninguna compañía exportadora está pagando el precio oficial de USD 5,50 por caja, ni con contrato fijado por el Estado peor los del mercado ‘spot’ (irregular). Lastimosamente, el productor bananero es cobarde para denunciar estos temas”. (Ramón, 2013)

El problema fitosanitario afecta, ahora, a los pequeños productores, quienes esperaron un aviso gubernamental de fumigar las plantaciones de acuerdo con lo firmado desde el año pasado dentro de un decreto de emergencia. “Pero como nunca les llegó y se quedaron con los brazos cruzados, ahora tienen encima tremendo problema con la sigatoka”. Todo esto se analizará en un foro (ver recuadro), que incluye temas como las perspectivas económicas para el 2012, el Canal de Panamá, la crisis financiera de los países desarrollados y su impacto en Latinoamérica y El Caribe.

2.2.3.- Regulaciones y participación del Gobierno e Instituciones públicas

En el mes de Marzo del 2011, se puso en marcha la nueva ley para la exportación de banano del Ecuador. La ley nace debido a la necesidad que tienen todos los productores y exportadores de firmar contratos para la comercialización y exportación de los bananos ecuatorianos.

Representantes del ministerio del Litoral y de la producción afirman que “todos los productores, comercializadores y exportadores estarán obligados a suscribir contratos de compra y venta de la fruta y se respetarán

las cláusulas que libre y voluntariamente pacten las partes, siempre que no contravengan la Ley Bananera y su Reglamento. El exportador que no suscriba contrato con los productores no podrá exportar" (Álvarez, 2011)

Por otro lado en el mismo año se firmó la propuesta para una reforma tributaria que permita gravar un único impuesto del 2% por cada caja de banano comercializada lo cual si se toma como referencia el precio oficial de la caja de banano que es \$5,50 el impuesto sería de \$0.11, dicha propuesta se dio luego de un arduo proceso de debate entre representantes de los productores, representantes de los exportadores de la industria bananera y autoridades de los ministerios correspondientes. (Buró de Análisis Corporativo, 2011)

En una entrevista con el Ing. Jorge Chamaidán Solano, Director Provincial del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), se conoció cómo se está viviendo la situación del banano en El Guayas.

Actualmente, 30 empresas exportadoras están siendo analizadas por el MAGAP debido a pagos incumplidos mediante el uso del Sistema de Pago Interbancario (SIP), proceso que garantiza la cancelación del precio oficial de la caja de banano (\$6) a los productores. Con el SIP, el exportador paga a su proveedor depositándole en la cuenta de alguna institución financiera. Sin embargo, esta transacción ocurre sólo después de haber pasado por el Banco Central del Ecuador.

Además, se prevén multas por la entrega tardía de información de embarque inicial y embarque final. Por ejemplo, el pasado mes de diciembre, 24 exportadoras de banano fueron sancionadas por no presentar los planes de desembarque provisional y los planes de embarque. (Diario Opinión, 2012)

“Existe un problema en la industria: es necesario sincerar cuántas hectáreas mismas de banano existen y para ello estamos impulsando un Censo Bananero donde participarán asociaciones y gremios con sus respectivas informaciones”, expuso el Director Provincial del MAGAP.

Ley de Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines destinadas a la exportación

Art. 15.- (Pago a través del Banco Central del Ecuador).- Las personas naturales o jurídicas que no paguen a los productores y/o comercializadores a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI), de acuerdo a la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador semanalmente, se le aplicará una multa equivalente al valor evadido o no pagado a través del (SPI) que debió haberse pagado al productor y / o comercializador.

Art- 16.- (Inscripción y Registro de Contratos).- Las personas naturales o jurídicas dedicadas a la exportación de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, que no inscriban los contratos con sus productores y/o comercializadores en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en un plazo de quince (15) días desde la celebración del mismo, serán sancionados con una multa equivalente a diez (10) salarios unificados vigente a la fecha del cometimiento de la infracción, por cada contrato no registrado. Se sancionarán a los exportadores, que compren fruta a un productor que habiendo firmado contrato con otro exportador, le venda dicha fruta, con una multa equivalente al valor equivalente al doscientos por ciento (200%) del valor de la fruta que haya comprado

Art. 23.- (Plan de Embarque).- Toda persona natural o jurídica que exporte banano, plátano (barraganete) y otras musáceas, deberá presentar

ante el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, setenta y dos (72) horas después de efectuado el embarque, el plan de embarque definitivo. (Ley del banano, 2011)

La no presentación o falsedad en la documentación a presentarse por parte del exportador contemplada en este Artículo, será sancionado con una multa equivalente a cinco (5) salarios unificados vigentes a la fecha de la infracción.

2.2.4.- La Empresa Social. Un nuevo concepto de desarrollo empresarial

Los emprendimientos sociales son organizaciones que aplican estrategias de mercado para alcanzar un objetivo social. El movimiento del emprendimiento social incluye tanto a organizaciones sin ánimo de lucro que utilizan modelos de negocio para alcanzar su misión como a organizaciones con ánimo de lucro cuyo propósito principal es de carácter social. Su objetivo es cumplir con objetivos que son al mismo tiempo sociales/medioambientales y financieros, también es a menudo descrito como el "triple resultado": lograr al mismo tiempo desempeñarse en la dimensión social, ambiental y del beneficio económico.

Los emprendimientos sociales se diferencian de los emprendimientos comerciales en que su objetivo social o medioambiental siempre se encuentra en el centro de sus operaciones. Un emprendimiento social es un tipo de empresa en la que su razón social es en primer lugar satisfacer las necesidades de la sociedad en la que se desenvuelven. Si bien no es una típica empresa privada del sector capitalista, su lógica no encaja ni en el

paradigma de las empresas públicas del sector estatal ni el de las organizaciones no gubernamentales¹.

(Yunus, 2010) explica que en una empresa social, el inversionista busca ayudar a otros, sin hacer una ganancia financiera para el mismo. La empresa social es un negocio porque tiene que ser auto sostenible – esto es, producir suficiente ingreso para cubrir sus propios costos. Parte del superávit económico que produce la empresa social se invierte en expandirla, y parte se reserva para atender imprevistos. Por eso la empresa social podría ser descrita como una “compañía sin pérdidas ni dividendos”, dedicada enteramente a alcanzar un objetivo social.

2.2.4.1.- Yunus y el Grameen Bank

Actualmente, Muhhamad Yunus es uno de los principales incentivadores de la creación de negocios sociales, quién es el fundador de Grameen Bank, el banco de los pobres, este economista de Bangladesh se ha convertido en una de las figuras con mayor influencia en la economía mundial, precisamente, desde que empezó a otorgar microcréditos a mujeres de Bangladesh para que puedan emprender negocios comerciales y artesanales.

Grameen Bank, fundado en 1983, ha prestado más 2.000 millones de euros a tres millones y medio de pobres. Los préstamos son destinados únicamente a aquellos que carecen de propiedades o terrenos. Es de destacar que más del noventa por ciento de los mismos son devueltos satisfactoriamente, a una tasa de retorno mayor que la de la "banca

¹ Emprendimiento social. (2013, 18 de abril). En *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Recuperado el 19 de abril del 2013 a las 19:00 de http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendimiento_social

tradicional". La fórmula promovida por Yunus para el emprendimiento social ha sido exportada por todo el mundo, incluyendo países en Europa y Norteamérica y muchos han aplicado dichos conceptos a nuevos proyectos sociales alrededor del mundo.

Grameen se ha convertido en un grupo empresarial que tiene actividades en diversos sectores. Por ejemplo, Grameen Phone comenzó entregando créditos a mujeres pobres para que pudiesen tanto adquirir terminales como vender servicios móviles en sus aldeas. Hoy en día, más de 300.000 mujeres ofrecen servicios telefónicos por todo Bangladesh. Esto no es baladí, pues además de facilitar unos ingresos económicos fundamentales para las familias, ayuda a las mujeres a conservar sus redes sociales, puesto que, en su cultura, el matrimonio muchas veces implica dejar el pueblo de origen y, por lo tanto, el contacto con sus amistades. Hoy en día, Grameen Phone es la principal operadora telefónica del país. Otra empresa pionera ha sido Grameen Danone Foods, fundada en 2006 como una empresa conjunta entre el Banco Grameen y el Grupo Danone. El primer producto de Grameen Danone ha sido un yogur fortificado, marca Shoktidoi, diseñado para proporcionar a los niños muchos de los nutrientes esenciales que típicamente les faltan en su dieta rural (Haro, 2012)

En otras palabras pudiéramos decir que la idea de la Empresa Social tiene una base muy clara: la necesidad de la distribución de la riqueza. Este fenómeno ha sido una de las principales críticas al sistema capitalista en función. Una Empresa Social debe ser considerada una necesidad y no una obra de caridad porque es un mecanismo para mantener trabajando al sistema actual. Cuando hay una acumulación de riqueza muy dispar, entonces, el sistema entra en crisis. Existe desconfianza por parte de los consumidores e, inclusive, puede existir desconfianza en los depósitos bancarios. La desconfianza en el dinero, incapaz de satisfacer las necesidades básicas de las personas, puede colapsar economías enteras,

dando lugar a subsistemas alternos como el trueque de bienes y servicios, experimentados recientemente en países de África— o casos más específicos como en la crisis económica de Argentina (Esquinca, 2009)

2.2.4.2.- Empresas sociales en América

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, además de los proyectos que se han llevado a cabo en Bangladesh por Yunus, han existido proyectos sociales importantes en América, como los mencionados a continuación:

2.2.4.2.1.- Salud-Crianza, un modelo de salud a la brasileña

La doctora brasileña y “empresadora social”, Vera Cordeiro, desarrolló hace más de 20 años un modelo de atención de salud que rompía los moldes tradicionales de la medicina. Para Vera, acabar con la pobreza era una prioridad, pues en su experiencia ésta era la causa original de la muerte y la enfermedad de muchos de sus pacientes. La experiencia de Cordeiro está en línea con la Organización Mundial de la Salud (OMS) que afirma que una de cada tres enfermedades está vinculada a la pobreza.

Así, Cordeiro decidió que, para poder mejorar la salud de personas sin recursos, era necesario adoptar una postura holística que implicara un combate efectivo a la enfermedad, mientras solucionaba problemas de vivienda precaria y desempleo, pues, desde su punto de vista, sólo si lograba ayudar a las familias en esas tres áreas, mejoraría, de hecho, su salud en el largo plazo.

Con la ayuda de la Organización no gubernamental (**ONG**), **Ashoka**, Vera ha conseguido ayudar a más de 10 mil familias y su metodología socialmente

incluyente y responsable ya ha sido adaptada por más de 20 hospitales de Brasil. Ahora, a través de una fundación, ha conseguido exportar su modelo de atención a Colombia. (Revista Alto Nivel, 2013)

2.2.4.2.2.- Perú y las amas de casa

Perú, cuya economía creció por encima del 6% en 2012, ha utilizado los fondos otorgados por el BID para lanzar programas de combate a la pobreza y la desigualdad, que utilizan las nuevas tecnologías para asegurar una mayor eficiencia y éxito.

JUNTOS, es un programa de vivienda exitoso puesto en marcha en el país andino hace unos años, en el que a cambio de obtener financiación para mejorar la infraestructura de los hogares, las madres de familia peruanas debían comprometerse a enviar a sus hijos a la escuela y al médico. (Revista Alto Nivel, 2013)

2.2.4.2.3.- El BID y el Banco Chino de Desarrollo, fuentes de financiación

El BID (Banco Interamericano de Desarrollo) acaba de lanzar una nueva convocatoria para organizaciones que promuevan proyectos de inclusión social o cuyo objetivo consista en reducir la pobreza en América Latina.

El fondeo para las organizaciones participantes, que deberán postular sus proyectos antes del 15 de mayo, puede alcanzar los cinco millones de

dólares (mdd). Los montos para proyectos individuales oscilan entre 500 mil y un millón de dólares y provienen del Fondo Especial Japonés administrado por el BID.

No obstante, otros bancos, como el Banco Chino de Desarrollo (China Development Bank Corporation), también ofrecen productos financieros en varios países, entre los que destacan Argentina, Venezuela y Brasil. De hecho, este banco es una de las principales fuentes de financiación de toda la región. (Revista Alto Nivel, 2013)

2.2.4.2.4.- Banca de desarrollo en México, una oportunidad

El microcrédito es uno de los productos financieros más efectivos en la lucha contra la pobreza. En México, las Sociedades Financieras Populares (Sofipos) poco a poco comienzan a jugar un papel más relevante en la captación de ahorro, según Rony García, socio de Deloitte.

El experto señala que los microcréditos en este país aún tienen mucho terreno por ganar y cita como ejemplo a países como Chile y Brasil, donde éstos han tenido un mayor desarrollo.

Este tipo de créditos oscilan entre los cinco mil y los ocho mil pesos, se otorgan sobre todo a mujeres (un 80% de los casos) y, en especial, a grupos de siete, ocho o 10 mujeres, quienes, a su vez, pagan el crédito en un plazo de entre cuatro y ocho meses, mediante pagos quincenales o mensuales, según explica García, quien añade que la “banca popular”, tiene aún un enorme potencial en México. (Revista Alto Nivel, 2013)

2.2.4.2.5.- Empresa social en Ecuador, el Grupo Salinas

El GRUPO SALINAS (jurídicamente aprobada el 26 de noviembre del 2006) constituye una corporación que representa los intereses comunes y puntuales de la población Salinera, y de las distintas instituciones miembros; es la encargada de articular procesos y apoyar iniciativas locales para fortalecer el proceso de trabajo comunitario. Es un Organismo Técnico, capaz de tomar el liderazgo parroquial y regional conjuntamente con los gobiernos locales en los aspectos de equidad de género, participación ciudadana, cuidado y protección del medioambiente, equilibrio generacional, productivo y de comercialización. Todo esto se logrará con la intervención de actores públicos y privados, capacitados y especializados que compartirán sus conocimientos con el equipo local y las comunidades – organizaciones participantes, generando a corto y mediano plazo capacidades locales, para continuar con la tarea emprendida. (Grupo Salinas, 2009)

El “Grupo Salinas” pretende asumir esta tarea de forma responsable, consensuada y técnica de manera que Salinas tenga un horizonte definido y un futuro promisorio para las nuevas generaciones, digno de ser imitado por otras poblaciones.

El Grupo Salinas, como ente corporativo, está integrado por seis miembros que a su vez son organizaciones salineras dedicadas a actividades sociales y productivas. Los miembros del Grupo Salinas son:

- Cooperativa de Ahorro y Crédito Salinas Ltda (COACCSAL)
- Asociación “Desarrollo Social de Artesanos Texal Salinas” (TEXAL)

- Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas (FUNORSAL)
- Fundación Grupo Juvenil Salinas
- Fundación Familia Salesiana Salinas (FFSS)
- Cooperativa de Producción Agropecuaria “EL SALINERITO”

En Salinas de Guaranda existen 30 queseras, una banca solidaria, producción de embutidos, turrone, mermeladas, secadora y comercialización de hongos, panaderías, plantas medicinales, tejidos, hilanderías, acopio comunitario, carpintería, cerámica, sastrería, fábrica de balones, hospederías, restaurantes, radio comunitaria y privada y una operadora de turismo comunitario.

3.- MÉTODO

Como aporte complementario a esta investigación científica se ha implementado una propuesta de acción, con el objetivo de solucionar el problema de fondo, pero al mismo tiempo impulsar el desarrollo social del entorno donde se desarrolla el problema.

En este caso, son los pequeños productores los más vulnerables en el sector y por lo tanto por medio del método de investigación-acción participativa, no solo se encontraran las causas de los problemas que desestabilizan al sector bananero, también se propondrá un modelo de empresa social que involucre no solo a los investigadores como promotores de la investigación sino a la comunidad involucrada en el estudio.

3.1.- Justificación del método elegido

La Investigación Acción Participativa es un método moderno de investigación que ha estado revolucionando en los últimos tiempos las perspectivas acerca de la metodología de Investigación tradicional, es por ello, que se hace sumamente necesario el estudio de esta metodología, tomando en cuenta los diferentes asuntos relevantes acerca de este método. (Gallardo & Camacho, 2008)

“El investigador no debe actuar como el búho de Minerva, no está para contemplar sino para transformar”. (Krichner, 2008)

La investigación acción participativa es una metodología que apunta a la producción de un conocimiento propositivo y transformador, mediante un proceso de debate, reflexión y construcción colectiva de saberes entre los

diferentes actores de un territorio con el fin de lograr la transformación social.
(Pérez, 2009)

- Investigación: Orienta un proceso de estudio de la realidad o de aspectos determinados de ella, con rigor científico.
- Acción: En esta investigación hay acción la cual es entendida no solo como el simple actuar, o cualquier tipo de acción, sino como acción que conduce al cambio social estructural; esta acción es llamada por algunos de sus impulsores, praxis.
- Participativa: Es una investigación - acción realizada participativamente. La investigación no es solo realizada por los investigadores, sino con la participación de la comunidad involucrada en ella.

Los elementos definitorios del proceso acción participativa son:

- Conocimiento: Es un proceso de empoderamiento que permite analizar la historia de las personas y del entorno desde un punto de vista holístico y reflexivo, para precisar lo que se quiere cambiar de la situación bajo estudio, a la vez de consentir que las personas y los grupos encuentren sus potencialidades, admitiendo la de los demás para trabajar sobre la transformación deseada.

- Formación: Se trata de cultivar el cúmulo de conocimientos adquiridos previamente con nuevo conocimiento extraído de la situación observada. Crea un espacio didáctico que se desarrolla en diferentes niveles, tales como: - Nivel de técnicas aprendidas y aplicadas; - Nivel de vivencias, historia, experiencias compartidas y expresadas: - Nivel de actitudes, motivaciones, responsabilidades y enriquecimiento personal, y,

- Nivel de desarrollo de las capacidades de trabajo en equipo, de organización, de los conceptos que conllevan a la investigación, acción y participación.

- Conciencia: Es un proceso cognitivo de sensibilización e identificación social, que posibilita la corresponsabilidad y la importancia de participación de todos los actores involucrados en el fortalecimiento de las acciones que buscan alcanzar la justicia social.

- Comunicación: Se establece un intercambio de información para lograr el acercamiento de los grupos, se aprende a escuchar y a expresar las ideas, con un alto margen de respeto y solidaridad, rompiendo con las comunicaciones bilaterales. Mezcla la expansión y socialización del conocimiento, la información sobre los recursos existentes y el acceso a ellos.

- Mediación. Es un trabajo de arbitraje o conciliación, donde se identifican actores, colectivos e intereses para ubicar los aspectos compatibles entre ellos; conocer las carencias de la base social, los nudos en las redes de comunicación, los agentes multiplicadores de la información formales e informales, para realizar un reconocimiento de todas las partes que se relacionan en el proceso.

- Proximidad. Son los espacios sociales accesibles, para conectarse con la gente, sus dificultades y preocupaciones, con el objeto de encaminar propuestas de empoderamiento, donde se implique a la base social mediante un estrategia de trabajo de calle, con el uso del lenguaje cotidiano, el uso de los códigos y símbolos de una comunidad y cierto dominio de los valores que circulan por la red social.

En todo este proceso cabe resaltar la importancia de dos elementos:

- La comisión de seguimiento. Se trata de una comisión que reúne a todas las entidades potencialmente interesadas en debatir el proyecto en cada una de sus etapas: equipo investigador, representantes del tejido asociativo y de la administración (políticos y técnicos).

- Grupo de investigación-acción-participativa (GIAP). Se trata de un grupo mixto formado por el equipo investigador y vecinos de la comunidad que tiene por objetivo participar de forma activa en el proceso.

Es por eso que al verse la necesidad de no solo investigar la situación actual de inestabilidad del sector bananero en la provincia del Guayas, sino proponer también una posible solución al problema de fondo involucrando a la sociedad y a la parte vulnerable como lo son los pequeños productores del Guayas, este método es el más eficiente y el más adecuado.

Al tener en cuenta la nueva tendencia que ha venido marcando la empresa social en el mundo, la cual ha fomentado el desarrollo socioeconómico de países y sociedades con bajos recursos y con alta vulnerabilidad, es inevitable pensar en que una empresa social aplicada adecuadamente al sector bananero del Ecuador podría ser la mejor opción de desarrollo, donde los beneficiarios potenciales serían los pequeños productores que no tienen poder de mercado y no tienen las herramientas suficientes para poder emerger de un estancamiento económico.

3.2.- *Diseño de la Investigación*

Siguiendo los parámetros generales para utilizar el método de Investigación Acción Participativa IAP según (Folgueiras, 2009) en su taller de postgrado se podría diseñar la investigación de la siguiente manera:

Etapa 1.- Planificación de la Investigación.- En esta etapa se reúne a un grupo de investigadores o expertos los cuales serán participes en el proceso de investigación y en el proceso de acción una vez analizado los resultados. En esta etapa se organiza y se elabora un plan de investigación y un plan de acción. Se deberá escoger aleatoriamente a diferentes haciendas de la provincia del Guayas que representen a los pequeños productores. De esta forma se hará un esquema de recolección de datos y de acción conjunta.

Etapa 2.- Acción y Observación.- En esta etapa se procede a poner en práctica el plan de acción que se hizo previamente. Organizadamente se procede a tomar los datos mediante la observación participante. En este caso se deberá visitar las haciendas y los lugares propuestos para observar el comportamiento y el desempeño del sujeto de investigación.

Etapa 3.- Reflexión inicial.- Aquí se hacen los primeros análisis y conclusiones sobre la información recolectada y la interacción que hubo con los productores y exportadores de banano.

Etapa 4.- Replanificación.- En esta etapa se hace un reajuste más acertado de los planes de investigación y de acción que se implementarán aplicando un modelo de empresa social que beneficie a los pequeños productores.

Etapa 5.- Acción y Observación 2.- Después de haber hecho un nuevo plan de observación y de acción se procederá a ponerlo en práctica. Este nuevo plan debe ser más eficiente y corregir los errores del primer plan. Se deberá hacer alianzas estratégicas con emprendedores sociales que ayuden a identificar las verdaderas necesidades de los productores y que propongan un sistema de desarrollo empresarial en donde los mayores

beneficiados sean los productores mismos, así se fomentará la motivación de salir adelante y el ideal de ser dueño de su propia empresa social.

Etapa 6.- Reflexión final.- En esta etapa se debe analizar los resultados de la acción anterior, se debe consultar a expertos y pedir ayuda profesional si se la necesitare. Se debe involucrar de manera prioritaria a los pequeños productores ya que son ellos quienes se retroalimentarán y darán nuevas ideas para diseñar la nueva empresa social.

Etapa 7.- Organización y elaboración de la empresa social.- En esta etapa se consolidan los esfuerzos invertidos anteriormente poniendo en práctica e impulsando el proyecto de empresa social ya legalmente constituido.

3.3.- Técnicas de recogida de datos.

Análisis de documentos: En esta técnica se analizarán cuidadosamente todos los documentos que se encuentren con respecto al tema escogido, informes, datos estadísticos, Políticas, Leyes, diarios, discursos, etc.

Observación: En este caso se usará una observación no participante al momento de ir y ver el comportamiento de los obreros y de los administradores de las productoras de banano, así mismo el comportamiento de los dirigentes exportadores en sus respectivos lugares de conexión con los productores.

También se usará una observación participante al momento de involucrarse en los procesos de producción y exportación para tener claro y entender donde podría haber problemas internamente.

Entrevistas:

Individuales Semiestructuradas

Grupales Semiestructuradas

Historias de Vida.- Experiencias y Testimonios

En las técnicas de análisis que se usaran:

- Codificación de la información
- Segmentación de las entrevistas
- Clasificación de los temas de la información recogida y de las entrevistas.

Se usaran los siguientes aspectos de veracidad:

- Validez Interna
- Validez Externa
- Fiabilidad
- Objetividad

4.- Análisis e interpretación de la información.

4.1.- Sistema Oligopsónico indirecto en el sector bananero

Se sabe que en el Ecuador hay más de 10.000 productores de banano que a pesar de las dificultades que hay en la industria se mantienen adelante con sus hectáreas sembradas tratando de administrarlas de la mejor manera, por otro lado el MAGAP se encuentran registrados aproximadamente 250 empresas exportadoras de banano, lo que a simple vista denotaría la ausencia de un sistema oligopsónico exportador, pero al momento de comparar los dos elementos, tanto productores como exportadores, se ve claramente la diferencia de poder que pueden ejercer cada uno. De hecho dentro de los 250 exportadores que existen, el 80% de las exportaciones se concentran en las 30 empresas registradas en la AEBE y de los cuales resaltan las primeras 5, Ubesa, Pacific Crown Fruit, Bananera Continental, Fruitstylelife, Reybanpac, lo que nos da a entender que legalmente no existe un impedimento para poder ser exportador en el Ecuador pero en la práctica el poder que ejercen las grandes empresas y el mercado que actualmente comprenden es sumamente extenso en cuanto a la fruta que compran como los insumos y los sectores involucrados en la comercialización del banano, por lo tanto opaca las posibilidades de competencia para nuevos exportadores, por lo menos a corto plazo.

A pesar de que existen varias asociaciones de pequeños productores en todo el Ecuador y sobre todo en la provincia del Guayas, al momento de las negociaciones con los exportadores resulta difícil para los productores tener poder de voto. Son los exportadores quienes ya tienen sus estándares y sus líneas de procesos establecidos y prácticamente los productores tienen que acoplarse a ellos. Sin mencionar a los pequeños productores que no están agrupados y que muchas veces no consiguen contratos ni cupos para vender su fruta.

Es por estas características que tiene este sector que se podría interpretar que existe un sistema oligopsónico que no se puede palpar a simple vista pero en la realidad y en la práctica los productores lo viven día a día.

4.2.- Problemática actual

Los problemas que existen en la actualidad en el sector bananero de los puede clasificar de dos maneras: problemas Endógenos (Internos) y problemas Exógenos (Externos)

INTERNOS

- Falta de una política bananera;
- Ineficiencia productiva;
- Precio Oficial no ajustado a la realidad mundial, oferta –demanda;
- Exceso de plantaciones (sobrepasan las 200.000 has.);
- Aún existe informalidad en el sector aunque en menor grado;
- Se requiere actualización de la Ley del Banano;
- Falta Competitividad (altos costos de insumos, combustibles, impuestos);
- La Falta de Seguridad Jurídica;

- No existe financiamiento de crédito directo;

Adicionalmente, existe un ambiente de controversia entre los pequeños y medianos productores versus las empresas exportadoras pequeñas o los intermediarios en cuanto al tema precio. Muchos productores se quejan por el incumplimiento del pago del precio oficial, muchas empresas llegan hasta pagar entre \$2.5 y \$3 lo cual no alcanza ni para cubrir el costo de producción de la caja de banano. Lamentablemente el pequeño productor que no tiene firmado contrato tiene que sufrir estos abusos ya que si no vende su fruta semanal no tiene para pagar a sus empleados ni para sustentarse las siguientes semanas.

EXTERNOS

- Ausencia de Estrategia para promocionar marca país;
- No lograr un acuerdo comercial con la Unión Europea;
- Beneficios comerciales que tienen nuestros competidores: Colombia, Perú y los países centroamericanos con la Unión Europea;
- Precios manejados o influenciados por las cadenas de supermercados;
- Certificaciones sociales y medio ambiente exigidos por los países compradores.

4.3.- Retos y Soluciones

- ★ 1.- Estabilidad { La estabilidad en la relación entre el productor y el exportador basada en una confianza mutua y la firma de un contrato anual que establezca un precio promedio anual, de acuerdo a la realidad del mercado y no a la politización del sector en beneficio de una de las partes.
- ★ 2.- Unión e Integración { La unión e integración del sector para lograr consensos básicos que permitan mejorar la competitividad del sector
- ★ 3.- Mercados { Mantenimiento de los actuales y recuperación de aquellos que hemos perdido por el establecimiento de altos aranceles.
- ★ 4.- Disminución de los actuales Costos de Exportación. {
 - a) Por impuesto:** US\$0.27 x caja
 - b) Por puerto:** Ecuador US\$0,09 x caja
Colombia US\$0,03 x caja
Costa Rica US\$0,04 x caja
 - c) Por concepto de Flete:**
Ecuador: US\$4 x caja
Colombia: US\$3 x caja
Costa Rica US\$2.5 x caja
 - d) Canal de Panamá:** US\$0.85 x caja
- ★ 5.-Costos de Producción: { A base de la eficiencia productiva e incorporación de valor agregado.
- ★ 6.- Seguridad Jurídica { La Seguridad Jurídica que requiere cualquier actividad económica y que garantice una verdadera justicia para las partes. No tratar al inversionista como un sujeto de abuso por parte de un sistema legal parcializado
- ★ 7.- Incremento de la Productividad: Ser competitivo y Eficientes.

- ★ 8- Exigencias Normativas: de Mercados

{

 - Euregap
 - Trazabilidad
 - Trabajo menores
 - Protección Social
 - Protección Ambiental

Industria Bananera Ecuatoriana

La aplicación de normativas que regulen conceptos como: La protección ambiental, trabajo de menores, responsabilidad social empresarial

- ★ 9.- Eliminar todas las regulaciones y leyes existentes sobre la comercialización del banano. Impedir la creación de nuevos organismos como el INEBAN, que a más de ser perjudicial para el desarrollo de la Industria Bananera, violentan expresas disposiciones legales y constituciones, poniendo en riesgo a la Industria Bananera del país, la capacidad de generación de empleo que tiene, y el nivel de divisas que ingresan al país.
- ★ 10.- Propiciar aspectos inherentes a la investigación Tecnológica
- ★ 11.- Líneas de Crédito: Hoy inexistentes para el sector productor.
- ★ 12.- Disminución de Impuestos y redistribuirlos
- ★ 13.- Agilizar problemas inherentes exportación: Drawback, Aduanas, Costos

Fuente: AEBE
 Elaboración: Autor

4.4.- Propuesta de Empresa Social

Como solución a los problemas endógenos y exógenos que se han encontrado con la investigación histórica y teórica que se ha hecho, además de la investigación cualitativa que se haga posteriormente por cualquier investigador, se propone un modelo de empresa social siguiendo el ejemplo de emprendimiento por parte de Muhammad Yunus, en el cual se involucre a la parte más vulnerable del sector bananero que serían los pequeños productores del Guayas.

Este modelo de empresa social será diseñado de manera que sean los mismos pequeños productores del Guayas los que se beneficien de la gestión de la empresa y las utilidades que desarrolle. Así pues el micro desarrollo de cada productor, la optimización de sus recursos, la estandarización de sus procesos y el cumplimiento de sus metas, obligaciones y responsabilidades con la empresa les permitirá potenciar sus haciendas y su desarrollo económico al mismo tiempo que contribuyen con el desarrollo de la empresa y el sector social que los rodea.

4.4.1.- Plan de micro-créditos y motivación empresarial

El éxito de toda empresa social se basa en la motivación y en el plan estratégico que tenga desde su creación. Es necesario transmitir los objetivos, las metas, los medios y las expectativas que se quieren llegar a obtener por medio de la empresa de manera que cada productor se sienta motivado y parte activa del proyecto.

La motivación es esencial en un emprendimiento social ya que prepara a los involucrados en el proyecto para no solo trabajar sino aportar con nuevas ideas y sugerencias, el propósito de la empresa social no es

generar fin de lucro para el emprendedor del proyecto sino para los beneficiarios sociales, que en este caso serían los pequeños productores y su jerarquía laboral. Los que se beneficiarán del proyecto no solo serán los dueños de las haciendas de banano sino también los que trabajan en ella, como jornaleros, cuadrillas, guardias etc. La empresa social busca potenciar cada parte de la estructura del sector a la cual está dirigida, por lo tanto es necesario involucrar desde el jornalero hasta los dueños de las tierras.

La motivación es integral, pero de la mano necesita un estímulo tangible y palpable para el desarrollo, y ese es el micro-crédito al cual van a acceder los integrantes de la empresa social de las diferentes formas ligadas a sus necesidades y capacidades. Una vez que se haga un estudio económico de las pequeñas haciendas, y se diagnostiquen las necesidades básicas y los factores clave a mejorar, se procederá a otorgar micro-créditos con condiciones especiales, los cuales serán el principio del proceso de desarrollo.

4.4.2.- Optimización de Recursos

Una de las razones por las que los pequeños productores no son eficientes en sus costos y en sus gastos, es la optimización de sus recursos. La mayoría de los productores no tienen el conocimiento adecuado para poder utilizar de la mejor manera los recursos que tienen dentro de sus haciendas y fuera de ellas. Por esa razón es necesario plantear una etapa donde se le enseñará al micro-empresario y sus trabajadores a optimizar los recursos que tienen y los recursos que se les dará en adelante, de esa manera se comienza a ser más eficientes y se comienza a aprovechar los recursos que antes no se aprovechaban.

Por otra parte se implementará un plan de reducción de costos por medio de economía de escala. Es decir, después de llevar a cabo todas las capacitaciones, se desarrollará un plan para adquirir los insumos en mayores cantidades y así reducir los costos, así mismo los contratos con las avionetas de fumigación se las hará para mayores extensiones de tierra y de la misma manera se reducirán costos.

4.4.3.- Estandarización de los procesos

El siguiente paso a seguir será la estandarización de cada proceso dentro de las haciendas. Es necesario llevar un orden y un control de cada paso y cada proceso productivo del banano, desde que se siembra y se da mantenimiento a la planta, hasta que se cosecha y se empaca el producto. La falta de orden y control de estos procesos puede llevar a los productores a no tener datos financieros reales y a no saber donde se encuentran los problemas de producción.

Mientras se vayan estandarizando los procesos, los productores no solo que llevarán un mejor control de sus haciendas sino que verán un cambio positivo en sus balances financieros.

4.4.4.- Comunicación comercial

La comunicación que se debe tener entre los productores y los exportadores así como con los proveedores de insumos, las empresas de transporte y el estado, es de vital importancia para el buen funcionamiento de la micro-empresa. Se los capacitará a los administradores y a los dueños de las haciendas para poder llevar una buena comunicación con todos los que involucran el proceso comercial del banano. Se implementarán

herramientas y software de comunicación que les facilitara y los ayudará a ser más eficientes.

4.4.5.- Obligaciones y Responsabilidades

Para poder completar el proceso de desarrollo de cada pequeño productor, es necesario un compromiso y un acuerdo multilateral entre todos los que conforman el sector bananero y la empresa social. Todos los recursos y las capacitaciones que recibirán los pequeños productores para mejorar sus haciendas, su economía y su desarrollo social va de la mano con un compromiso de ser responsables al momento de haber alcanzado sus los objetivos propuestos. El compromiso no solo será de devolver fielmente el micro-crédito otorgado sino cumplir con todos los parámetros que la empresa disponga desde sus inicios para el mejor desempeño de la misma. Estos parámetros pueden ir ligados al estricto cumplimiento de los contratos con los exportadores, al buen manejo y transparencia en los balances financieros, a la buena comunicación comercial y tributaria, etc.

Cumpliendo todas las obligaciones y responsabilidades que conlleva estar dentro de la empresa social, hará que cada pequeño empresario sea a mas de eficiente, consecuente con los demás miembros de la empresa social, de esta manera cada productor contribuye su grano de arena y así la empresa social poco a poco cumplirá su objetivo y se podrá extender o aplicar a otros factores o sectores similares.

4.5.- Impacto económico en los pequeños productores

La aplicación de la empresa social a favor de los pequeños productores del Guayas en su etapa final se traducirá no solo en un impacto social sino también en un impacto económico que les permitirá tener mayor utilidad que la que tienen actualmente.

Hay dos maneras con las cuales la empresa social podrá aumentar la utilidad económica de los productores de banano.

4.5.1.- Reducción de costos aplicando economía de escala.

Tomando en cuenta los costos de una hacienda pequeña de 10 Hectáreas, que en óptimas condiciones produce una media de 500 cajas semanales, se procederá a realizar un análisis de reducción de costos e incremento en la utilidad. **CUADRO # 6**

| Banano | costo por caja | Q mes | costo mensual | costo anual |
|-----------------------------------|----------------|-------|--------------------|----------------------|
| costos variables | | 2000 | | |
| Sueldos jornaleros | \$ 1,93 | | \$ 3.867,30 | \$ 46.407,60 |
| Urea (10 sacos semanales) | \$ 0,44 | | \$ 880,00 | \$ 10.560,00 |
| Muriato (10 sacos semanales) | \$ 0,76 | | \$ 1.520,00 | \$ 18.240,00 |
| Glifosato (12 litros semanales) | \$ 0,16 | | \$ 312,00 | \$ 3.744,00 |
| Fumigación avioneta (quincenales) | \$ 0,25 | | \$ 500,00 | \$ 6.000,00 |
| Bravo (30 litros semanales) | \$ 0,94 | | \$ 1.884,00 | \$ 22.608,00 |
| folear (20 litros quincenales) | \$ 0,39 | | \$ 784,00 | \$ 9.408,00 |
| corbatines (1500 semanales) | \$ 0,02 | | \$ 40,00 | \$ 480,00 |
| cinta (2 rollos semanales) | \$ 0,005 | | \$ 10,00 | \$ 120,00 |
| fundas (500 semanales) | \$ 0,005 | | \$ 10,00 | \$ 120,00 |
| Total | \$ 4,90 | | \$ 9.807,30 | \$ 117.687,60 |

Fuente: Egroquímicos – Hacienda la Colombia, Simon Bolivar, Guayas

Elaboración: Autor

Con esta información se puede evidenciar que el costo de producir una caja en una hacienda de las características antes mencionadas es de \$4,90 y como el precio oficial de la caja de banano es de \$6 lo que actualmente percibe el pequeño productor es una utilidad de \$1.1 aproximadamente.

Aplicando la economía de escala, ya una vez creada la empresa social, e integrando a los 3.280 pequeños productores del Guayas se establece que los costos de insumos y materia prima se reducirán en un 10% por el volumen total de las 54.000 hectáreas asociadas (Agroquímicos, 2013)

CUADRO #7

| Insumos y Materia Prima | |
|-----------------------------------|----------------|
| Urea (10 sacos semanales) | \$ 0,44 |
| Muriato (10 sacos semanales) | \$ 0,76 |
| Glifosato (12 litros semanales) | \$ 0,16 |
| Fumigación avioneta (quincenales) | \$ 0,25 |
| Bravo (30 litros semanales) | \$ 0,94 |
| folear (20 litros quincenales) | \$ 0,39 |
| corbatines (1500 semanales) | \$ 0,02 |
| cinta (2 rollos semanales) | \$ 0,01 |
| fundas (500 semanales) | \$ 0,01 |
| TOTAL | \$ 2,97 |
| 10% reduccion de costos | \$ 0,30 |
| TOTAL | \$ 2,67 |

Fuente: Hacienda la Colombia, Simon Bolivar, Guayas

Elaboración: Autor

Por lo tanto al costo total de \$4,90 se le reducen \$0,30 por la economía de escala en los insumos y materia prima y se obtendría un nuevo costo de \$4,60 por caja, lo que se traduce a un costo mensual de \$9.200 y un costo anual de \$110.400 lo que le permite al productor tener una utilidad adicional de \$7.128 anuales.

CUADRO #8

| Banano | costo por caja | Q mes | costo mensual | costo anual |
|-------------------------|----------------|-------|--------------------|----------------------|
| | | 2000 | | |
| Total | \$ 4,90 | | \$ 9.807,30 | \$ 117.687,60 |
| 10% reduccion de costos | \$ 0,30 | | \$ 594,00 | \$ 7.128,00 |
| TOTAL | \$ 4,60 | | \$ 9.200,00 | \$ 110.400,00 |

Fuente: Hacienda la Colombia, Simon Bolivar, Guayas
Elaboración: Autor

4.5.2.- Incremento de utilidades por extensión de tierra.

Otra alternativa que permitirá el incremento de los ingresos del productor será la compra de más hectáreas de banano gracias a los microcréditos que conseguirá la empresa social. Por lo tanto los productores tendrán mayores ingresos por volumen de tierra y volumen de cajas que producirían.

Se considera que el precio comercial promedio de 1 hectárea de banano es de \$15.000 con sistema de riego y cable vía. (OLX Bananeras, 2013)

Se hará un analisis asumiendo un microcrédito de \$150.000 para la compra de 10 hectáreas de banano adicionales para el

pequeño productor que posee 10 hectáreas en promedio. Se asume una tasa de interés preferencial para el micro-empresario de 5% y un periodo de 10 años con 1 año de gracia.

CUADRO #9

| AMORTIZACIÓN | | | |
|-----------------------|----|-------------------|-------------|
| ESTRUCTURA DE CAPITAL | | CANTIDAD | % |
| prestamo | | 150.000,00 | 100% |
| otros | | 0 | 0% |
| TOTAL | | 150.000,00 | 100% |
| | | | |
| CONDICIONES | | | |
| prestamo | K | 150.000,00 | |
| interés | i | 5,00% | |
| períodos | m | 10 | |
| período de gracia | pg | 1 | |
| pago fijo | | \$ 27.248,39 | |
| Pago Primer año | | \$ 7.500,00 | |

Fuente: Hacienda la Colombia, Simon Bolivar, Guayas

Elaboración: Autor

Basándose en los estudios de capacidad laboral de los trabajadores en haciendas pequeñas se considera que los 9 trabajadores que se necesitan para 10 hectáreas pueden rendir 30% más de su capacidad, por lo tanto la tabla de costos para las nuevas 10 hectáreas se verá afectada reduciendo los costos de mano de obra en un 30% aproximadamente ya que no se necesitarán 9 sino 6 trabajadores más.

CUADRO #10

| Banano | costo por caja |
|----------------------------------------|-----------------------|
| costos variables | |
| Sueldos jornaleros | \$ 1,35 |
| Urea (10 sacos semanales) | \$ 0,44 |
| Muriato (10 sacos semanales) | \$ 0,76 |
| Glifosato (12 litros semanales) | \$ 0,16 |
| Fumigación avioneta (quincenales) | \$ 0,25 |
| Bravo (30 litros semanales) | \$ 0,94 |
| folear (20 litros quincenales) | \$ 0,39 |
| corbatines (1500 semanales) | \$ 0,02 |
| cinta (2 rollos semanales) | \$ 0,01 |
| fundas (500 semanales) | \$ 0,01 |
| TOTAL | \$ 4,32 |
| 10% reduccion de costos insumos | \$ 0,30 |
| TOTAL | \$ 4,02 |

Fuente: Hacienda la Colombia, Simon Bolivar, Guayas
Elaboración: Autor

Por lo tanto el nuevo costo de producción de la caja de banano para las 10 hectáreas adicionales sería de \$4,02, que multiplicándolo por las 24.000 cajas anuales da un resultado de \$96.480, a este valor se le suma el pago fijo del préstamo \$27.248,39 y estos valores se los resta de las ventas anuales q son \$144.000 (\$6*24.000).

Todo esto se traduce a una utilidad anual de \$20.271,61 que el productor tendría adicionalmente a la utilidad que le genera su actual hacienda de 10 hectáreas.

CUADRO #11

| | |
|------------------------|----------------------|
| Ingreso por ventas | \$ 144.000,00 |
| Costo de cajas anuales | \$ 96.480,00 |
| Pago fijo Préstamo | \$ 27.248,39 |
| Utilidad Bruta | \$ 20.271,61 |

Con este impacto económico los pequeños productores podrán mejorar su situación financiera y mejorar su calidad de vida, sin mencionar que esa utilidad se traduce para ellos en mayor liquidez ya que el banano es un producto que se lo comercializa semanalmente.

Mejorando su calidad de vida, los pequeños productores podrán educar mejor a sus hijos, afiliar a sus empleados y cumplir con obligaciones que actualmente muchos de ellos incumplen. Invertir en mejor infraestructura y posteriormente seguirse expandiendo.

4.6.- Apoyo social

Basado en la investigación de (Ramón Gamboa, 2010) se procede a estructurar un plan de apoyo social para los pequeños productores del Guayas luego de haber generado el impacto económico.

En lo que respecta al apoyo social, los proyectos ideados se realizarán de la siguiente manera:

a) Dispensario Médico: Se acondicionará uno en las instalaciones de la empresa social, en donde se dará atención completamente gratis a los socios, sus familias, trabajadores, y 2 miembros más de la familia de éstos.

b) Comisariato: Se venderán víveres a menor precio que el mercado; las utilidades provenientes de las ventas se utilizarán para abastecer el comisariato y éste será atendido por dos personas con un sueldo mensual de \$ 350,00 cada uno.

c) Programa para Mujeres Emprendedoras: este plan estará destinado para las esposas de los socios; se otorgarán pequeños préstamos para que se generen otro tipo de negocios que sirvan para aprovechar el suelo de las fincas y ayudar a la economía familiar. Un tipo de negocio alternativo es la crianza de aves de corral. Cabe recalcar que para este programa se contará con la ayuda de un coordinador quien se encargará de controlar que los préstamos sean utilizados para los fines propuestos y además ideará constantemente nuevos programas sociales.

d) Programa Educativo: Dirigido a los hijos de los socios y hasta dos de los hijos de los trabajadores afiliados y aquellos trabajadores que no han culminado su educación, sea primaria o bachillerato. Se donarán mochilas escolares provistas de los principales útiles escolares y becas que cubrirán el valor de las matrículas.

e) Olimpiadas Deportivas: Será enfocado como un acto de unión y fraternidad entre los asociados y sus trabajadores. La disciplina a jugarse será fútbol. Cada grupo de asociados tendrá equipo con su madrina y la olimpiada se dará una vez al año. Cabe recalcar que las disciplinas deportivas podrán aumentarse de acuerdo a las habilidades de los participantes. Se otorgarán premios en efectivo y trofeos para los ganadores.

Certificaciones y capacitaciones

En cuanto a las certificaciones, ellas tienen como objetivo, capacitar a productores y/o trabajadores en la implementación de normas con las certificaciones de orgánica SKAL, Comercio Justo FLO, Naturama y el conocimiento de un proceso para obtener el certificado Eurepgap.

- La certificación Orgánica otorgada por SKAL, (Certificado Holandés)
- La certificación Comercio Justo otorgado por FLO (Fair Trade Labelling Organization). 119
- La certificación Comercio Justo para el mercado de Italia otorgado por Esselunga (Supermercado de Italia) Naturama.
- Proceso de certificación Eurepgap.

Actualmente como referencia se ha tomado a la Asociación de Pequeños Productores Bananeros El Guabo quienes ya han obtenido el certificado orgánico de una manera ágil. Con este certificado se ha abierto nuevos mercados como el de Estados Unidos y Alemania, luego junto con el importador Agrofair se ha iniciado la introducción de, la fruta en el mercado de Francia. El 20% de la producción orgánica actual es para estos mercados anunciados.

Proceso Certificación Eurepgap

Por la estrecha relación con AFAD (Agrofair Asistencia y Desarrollo) de Holanda, se consiguió recursos externos, (Fondos Doen) y (Fondos ICCO) cuya finalidad fue la obtención del Certificado Eurepgap. Con el recurso del "Fondo Doen" se cumplió con parte del Plan de Implementación EUREPGAP, donde se formó un primer grupo de 125 productores, allí se realizó un diagnóstico para conocer el nivel de infraestructura en que se encontraban las fincas de los productores. Con este financiamiento se ha otorgado préstamo a los productores para que cumplan con un 100% en la construcción de sus infraestructuras, también se ha creado un fondo rotativo para que los productores del segundo grupo también se beneficien.

Con el recurso del "Fondo ICCO", se estableció un plan de Implementación en capacitaciones tanto a productores y técnicos con temas a fines, como: Fertilización, Registro, Primeros auxilios, Higiene Integral y Manejo de Agroquímicos.

IMPACTO AMBIENTAL

La agricultura orgánica es una tecnología alternativa que promueve la producción bananera respetando el medio ambiente y desarrollando los recursos naturales. Se basa en la diversificación y el trabajo a favor de las leyes de la naturaleza para generar alimentos sanos de mayor calidad nutricional y sensorial, buscando el desarrollo integral del agricultor. Es una agricultura intensiva en conocimientos y de aprovechamiento óptimo de recursos como el sol, el agua, el suelo y la vegetación.

Para la agricultura orgánica el suelo representa al individuo vivo que hay que conservarlo y alimentarlo; para la agricultura convencional representa sólo el mecanismo de sostén de la planta.

Una de las mejores formas en que se puede devolver y mantener la fertilidad de los suelos es a través de la incorporación de materia orgánica, la cual es fuente de macro y micro nutrientes para el crecimiento vegetal, mejora las propiedades físicas del suelo, así como crea un ambiente adecuado para la microflora y microfauna benéficas.

El valor de los abonos orgánicos (compost, bocashi, biol, abonos verdes, etc.) utilizados en el cultivo de banano, como fuente de materia orgánica para corregir la productividad de los suelos, ha sido reconocido desde muchas generaciones y no hay motivo para menospreciar su valor, puesto que son excelentes correctores del suelo y fuentes satisfactorias de nutrientes para las plantas.

El reciclaje de los desechos orgánicos para producir los abonos orgánicos puede y deben ser considerados como una actividad empresarial, como lo expuse anteriormente, en lo que se refiere a la creación de laboratorios de abonos orgánicos. Estos abonos se elaboran partiendo de una materia prima de costo cero cuyo valor justifica largamente la operación en términos de rentabilidad y especialmente de impacto ecológico en el mejoramiento de la fertilidad de los suelos agrícolas.

5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.- Conclusiones

Una vez culminado este trabajo de graduación, se pueden llegar a las siguientes conclusiones:

El sector bananero del Ecuador está pasando por una grave crisis económica, originada por varios factores endógenos y exógenos los cuales se podrán analizar y verificar de manera más exacta con el desarrollo de esta investigación científica. Pero a simple vista y con datos históricos y actuales se puede analizar que hay una falta de compromiso por parte de los 2 sectores, los productores y los exportadores. Se necesitan medidas protocolarias y mejores procesos para poder mantener una relación comercial eficiente entre las partes.

En la comercialización de la fruta hay que considerar que los precios están sujetos a las fluctuaciones de la oferta y demanda del mercado internacional, la misma que varía en las dos temporadas (alta y baja). Este factor se debe considerar en la fijación del precio promedio de la caja de banano, ya que los precios no pueden regirse por la exigencia de un Decreto Oficial, sino por las realidades del mercado. Lo importante es actuar en función de beneficiar tanto al productor como al exportador y no sólo a una de la dos partes por el interés político.

El estado juega un papel muy importante al momento de fomentar y proponer medidas de control y de regulación, lo cual no se ha llevado a cabo con efectividad hasta el momento.

Existe la gran necesidad de resolver de forma urgente los problemas que causan esta inestabilidad económica del sector bananero, puesto que es un sector que involucra a más de un millón de familias que representan el

17% de la población actual, por ende los que más son afectados son los pequeños productores.

La iniciativa de las empresas sociales, originadas por Muahammad Yunus y aplicadas en diferentes partes del mundo, ha hecho que civilizaciones enteras y comunidades desfavorecidas puedan desarrollarse económica y socialmente.

La aplicación de empresas sociales en Latinoamérica y en Ecuador es una motivación más, con resultados reales, para fomentar el emprendimiento de esta nueva forma de capitalismo que atiende las necesidades más urgentes de la humanidad.

El impacto económico que generará la implementación de la empresa social para los pequeños productores del Guayas es muy positivo ya que les permitirá a los productores poder acceder a micro-créditos para expandir sus tierras y para mejorar su infraestructura. Se les dará la oportunidad de optimizar recursos y reducir costos por medio d una economía de escala en los insumos y materia prima.

El beneficio social a corto y mediano plazo será la esencia del proyecto ya que el productor se verá beneficiado no solo con certificaciones internacionales para su producto sino con un plan de beneficios para sus esposas, hijos y trabajadores que les permitirá mejorar su estilo de vida y sus ganas de superarse no solo como individuos sino como miembro de la empresa social, lo cual indirectamente aportará al desarrollo social y económico del país.

5.2.- Recomendaciones

La propuesta de usar el método de Investigación Acción participativa va de la mano con la nueva corriente de desarrollo capitalista de los sectores más vulnerables de la economía y de la sociedad, y debido a q actualmente el sector bananero está necesitando soluciones reales que atiendan a los más perjudicados, es decir los pequeños productores, se considera que el método escogido es el más acertado y eficiente.

Este trabajo busca fomentar de manera especial a potenciales investigadores que tomen las riendas de una sociedad que busca un desarrollo económico en todos sus sectores, en particular en el sector agrícola, específicamente el sector bananero que es de vital importancia para el país. Es mediante este trabajo de graduación que se dará el primer paso para que nuevos investigadores tomen la posta y culminen el proceso de investigación y contribuyan al desarrollo de la sociedad y la economía del país.

Se espera que al momento de realizar la investigación completa y la implementación de la empresa social no solo sea el grupo favorecido quien apoye la iniciativa sino también los demás sectores como el exportador y el Gobierno. Sobre todo el Gobierno que en su actual administración uno de los factores que lo caracteriza es la revolución social.

Bibliografía

- AEBE. (Julio de 2011). *AEBE.com*. Obtenido de http://www.aebe.com.ec/data/files/noticias/Noticias2012/AEBE/INDUSTRIA_BANANERA_2011_3_%20jul18.pdf
- AEBE. (2012). *AEBE.com*. Obtenido de www.aebe.com.ec › Inicio › Historia del Banano
- Agenda de Incerción del Ecuador a los mercados Mundiales. (2004). El Banano en el Ecuador. Estructura de mercados y formación de precios. *BCE*, 35-40.
- AGROBAN. (2011). *AGROBAN.com*. Obtenido de http://agroban.com.ec/wp-content/uploads/2012/Distribucion_bananera_Guayas.pdf
- Álvarez, C. (abril de 2011). *Fresh Plaza*. Obtenido de http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=50998
- Banco central. (2008). *bce.fin.ec*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntos/ae42.pdf>
- Banco Central Del Ecuador. (2013). *Informe económico sector bananero*. Guayaquil: Publicaciones Banco Central.
- Buró de Análisis Corporativo. (Julio de 2011). *Buró de Análisis*. Obtenido de <http://www.burodeanalisis.com/2011/07/15/los-bananeros-tendran-un-impuesto-unico-de-2-por-caja/>

Económico, R. (2001). Análisis Sectorial del banano. Guayaquil: UESS.

Agroquímicos. (2013). Slideshare. Obtenido de <http://www.slideshare.net/giancarlo89/precios-de-agroquimicos-ecuador>

El Comercio. (2012). El banano ecuatoriano enfrenta problemas. El Comercio .

OLX Bananeras. (2013). OLX.com. Obtenido de <http://www.olx.com.ec/q/bananeras/c-210>

Ramón Gamboa, J. M. (2010). ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO CAUSADO EN LA PROVINCIA DE EL ORO POR LA PRODUCCION Y EXPORTACION DEL BANANO ORGANICO A LA UNION EUROPEA, EN EL PERIODO 2003-2007. Machala: Universidad Tecnica Particular de Loja.

Ramón, W. (10 de Junio de 2013). Problemas del sector bananero. (J. Firmat, Entrevistador)

Espinel, R. (2001). *El problema del banano en el Ecuador. Una propuesta de regulación.*

Esquinca, E. (s.f.). Web2. Obtenido de <http://web2.mty.itesm.mx/temporal/confines/articulos9/EsquincaE.pdf>

Folgueiras, P. (2009). *Universidad de Barcelona, Buenos Aires.* Obtenido de http://www.fvet.uba.ar/postgrado/especialidad/power_taller.pdf

Gallardo, P., & Camacho, J. (2008). *La investigación participativa y su aplicación en el campo social*. Sevilla, España: Wanceulen Editoria.

Grupo Salinas. (2009). *Salinerito.com*. Obtenido de http://www.salinerito.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=249

Haro, G. (Mayo de 2012). *Emprendedor social*. Obtenido de <http://www.emprendedor-social.com/2012/05/muhhamad-yunus-la-empresa-spcoal.html>

Krichner, A. (2008). *forolatinoamerica.desarrollosocial.gov.ar*. Obtenido de <http://forolatinoamerica.desarrollosocial.gov.ar/galardon/docs/Investigaci%C3%B3n%20Acci%C3%B3n%20Participativa.pdf>

Ledesma, E. (2007). *La industria Bananera Ecuatoriana*. Guayaquil: AEBE.

Ledesma, L. (Julio de 2012). Productores y Exportadores en suspenso. *EL Agro*, <http://www.revistaelagro.com/2012/02/29/productores-y-exportadores-en-suspenso/>.

Lucín, V., & Ochoa, Á. (2010). ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO DE LA INDUSTRIA DEL BANANO. *cib espol*, 33-64.

MAGAP. (2011). *Distribución de catastro bananero a nivel provincial*. Guayaquil: Publicaciones MAGAP.

Marún, G. (Julio de 2012). *ElUniverso.com*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2012/07/28/1/1416/sector-bananero-ecuatoriano-grave-peligro-extincion.html>

Montaño, C. (2012). Ecuador y el caso del banano. *AFESE* (57), 133-149.

Pérez, M. (2009). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos89/metodo-iap/metodo-iap.shtml>

Ponce, J. (Julio de 2012). Emergencia sector bananero. (D. Hoy, Entrevistador)

Proecuador. (2011). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-AS2011-BANANO.pdf>

Revista Alto Nivel. (2013). Negocios. Empresas sociales con Éxito en América Latina. *Revista Alto Nivel*.

Sánchez, R. M. (2009). La investigación-acción-participativa en la gestión de iniciativas locales de desarrollo de la actividad artesanal textil de Guadalupe Yancuictlalpan, Estado de Mexico. *Quivera*, 12 (2), 193-216.

Toapanta, J. (Junio de 2012). *La línea de Fuego*. Obtenido de <http://lalineadefuego.info/2012/06/22/el-contrato-bananero-trampa-mortal-para-productores-por-jorge-toapanta-vera/>

Yunus, M. (2010). *Empresas para todos: Hacia un nuevo modelo de capitalismo que atiende las necesidades más urgentes de la humanidad*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.

ANEXOS

Anexo 1

MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA
DISTRIBUCION DEL CATASTRO BANANERO A NIVEL CANTONAL-AGOSTO 2011

| PROVINCIA | CANTON | RANGO | | | | | | | | | | | | TOTAL | % TOTAL | TOTAL | |
|---------------------|---------------------|-------------|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|-------------|---------------|---------------|-----|
| | | DE 0 A 5 | | +5 A 10 | | + 10 A 20 | | +20 A 50 | | +50 A 100 | | MAS DE 100 | | | | | |
| | | PRODUCT | HAS INSCR | PRODUCT | HAS INSCR | PRODUCT | HAS INSCR | PRODUCT | HAS INSCR | PRODUCT | HAS INSCR | PRODUCT | HAS INSCR | | | | |
| GUAYAS | ALFREDO BAQUERIZO | 9 | 23,04 | 3 | 25,50 | 5 | 83,28 | 5 | 171,00 | 2 | 165,00 | 7 | 1.139,20 | 31 | 0,80 | 1.607 | |
| | BALAO | 178 | 559,52 | 81 | 596,66 | 19 | 299,28 | 48 | 1.687,66 | 40 | 2.755,10 | 21 | 3.937,40 | 387 | 10,03 | 9.835 | |
| | BALZAR | 1 | 4,28 | 1 | 8,17 | 3 | 49,75 | 2 | 57,00 | 4 | 272,00 | 2 | 325,00 | 13 | 0,34 | 716 | |
| | BUCAY | | | 1 | 10,00 | | | | | | | | | 1 | 0,03 | 10 | |
| | DAULE | | | | | | | 1 | 40,00 | | | | | 1 | 0,03 | 40 | |
| | EL EMPALME | | | 2 | 17,61 | 6 | 94,84 | 8 | 287,96 | 4 | 228,92 | 2 | 308,00 | 22 | 0,57 | 937 | |
| | EL TRIUNFO | 182 | 613,77 | 131 | 1.059,31 | 115 | 1.793,05 | 99 | 3.288,39 | 20 | 1.380,71 | 10 | 1.901,75 | 557 | 14,43 | 10.036 | |
| | GUAYAQUIL | 242 | 605,86 | 69 | 527,38 | 30 | 440,65 | 35 | 1.181,26 | 13 | 891,22 | 2 | 248,00 | 391 | 10,13 | 3.894 | |
| | JUJAN | 1 | 5,00 | 1 | 9,00 | | | | | | 2 | 135,00 | | | 4 | 0,10 | 149 |
| | LA TRONCAL | 1 | 3,00 | | | | | | | | | | | 1 | 0,03 | 3 | |
| | LORENZO DE GARAYCOA | | | | | | | 1 | 38,00 | | | | | 1 | 0,03 | 38 | |
| | MARCELINO MARIDUENA | | | 1 | 8,00 | 5 | 75,37 | 4 | 130,50 | | | | | 10 | 0,26 | 213 | |
| | MARISCAL SUCRE | 1 | 0,75 | | | | | 1 | 30,00 | 1 | 70,00 | | | 3 | 0,08 | 100 | |
| | MILAGRO | 486 | 1.141,60 | 141 | 1.112,13 | 75 | 1.137,57 | 44 | 1.404,42 | 16 | 1.196,89 | 10 | 1.714,25 | 772 | 20,00 | 7.706 | |
| | NARANJAL | 90 | 263,16 | 100 | 787,56 | 78 | 1.172,73 | 91 | 2.963,18 | 35 | 2.518,88 | 25 | 5.987,99 | 419 | 10,85 | 13.693 | |
| | NARANJITO | 94 | 234,51 | 28 | 212,49 | 25 | 370,22 | 18 | 564,54 | 6 | 375,22 | 5 | 774,50 | 176 | 4,56 | 2.531 | |
| | PLAYAS | | | | | | | 1 | 35,00 | | | | | 1 | 0,03 | 35 | |
| | SALITRE | 2 | 4,40 | 1 | 10,00 | 1 | 20,00 | | | | 2 | 169,00 | | | 6 | 0,16 | 203 |
| | SAN GREGORIO | 1 | 1,86 | | | | | | | | | | | 1 | 0,03 | 1 | |
| | SANTA LUCIA | | | 3 | 23,00 | 1 | 15,00 | 2 | 79,00 | 1 | 74,67 | | | 7 | 0,18 | 191 | |
| | SIMON BOLIVAR | 673 | 1.285,39 | 98 | 734,54 | 43 | 617,87 | 28 | 885,67 | 1 | 60,00 | 4 | 777,00 | 847 | 21,94 | 4.360 | |
| TENGUEL | 1 | 1,00 | | | 1 | 15,00 | | | | | | | 2 | 0,05 | 16 | | |
| VINCES | | | 1 | 10,00 | | | | | | | | | 1 | 0,03 | 10 | | |
| YAGUACHI | 48 | 151,65 | 35 | 285,71 | 36 | 567,31 | 44 | 1.653,87 | 31 | 2.217,02 | 12 | 2.218,98 | 206 | 5,34 | 7.094 | | |
| TOTAL GUAYAS | | 2010 | 4.898,79 | 697 | 5.437,06 | 443 | 6.751,92 | 432 | 14.497,45 | 178 | 12.509,63 | 100 | 19.332,07 | 3860 | 100,00 | 63.426 | |

Catastro bananero a nivel cantonal en el Guayas

http://agroban.com.ec/wp-content/uploads/2012/Distribucion_bananera_Guayas.pdf

Anexo 2

Producción nacional (en kilos o toneladas, superficie del área cultivada, rendimiento por hectárea cultivada)

| Año | Superficie sembrada (Ha) | Superficie cosechada (Ha) | Producción en fruta fresca (Tm.) | Rendimiento (Tm./Ha) |
|--------|--------------------------|---------------------------|----------------------------------|----------------------|
| 2005 | 232.78 | 221.085 | 6.118.425 | 27,67 |
| 2006 | 221.107 | 209.35 | 6.127.060 | 29,27 |
| 2007 | 211.843 | 197.41 | 6.002.302 | 30,41 |
| 2008 | 233.427 | 215.521 | 6.701.146 | 31,09 |
| 2009 | 229.602 | 216.115 | 7.637.324 | 35,34 |
| 2010** | 232.939 | 218.793 | 8.237.546 | 37,65 |

Fuentes: MAGAP / III CNA / SIGAGRO; INEC / ESPAC
Elaboración: MAGAP/SIGAGRO/ANÁLISIS SECTORIAL
Fecha: Enero del 2011

Anexo 3

Producción Nacional año 2009-2010

| PROVINCIA | 2009 | | | | 2010 | | | |
|-----------------------|---------------------------|----------------------------|----------------------------------|-----------------------|---------------------------|----------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| | Superficie sembrada (Ha.) | Superficie cosechada (Ha.) | Producción en fruta fresca (Tm.) | Rendimiento (Tm./Ha.) | Superficie sembrada (Ha.) | Superficie cosechada (Ha.) | Producción en fruta fresca (Tm.) | Rendimiento (Tm./Ha.) |
| Total Nacional | 229,602 | 216,115 | 7,637,324 | 35.34 | 232,939 | 218,814 | 8,237,546 | 35.36 |
| Azuay | 611 | 352 | 298 | 0.85 | 620 | 356 | 321 | 0.90 |
| Bolívar | 7,141 | 7,073 | 16,272 | 2.30 | 7,245 | 7,161 | 17,551 | 2.45 |
| Cañar | 5,174 | 5,095 | 149,745 | 29.39 | 5,249 | 5,159 | 161,514 | 31.31 |
| Carchi | | | | | | | | |
| Chimborazo | 949 | 789 | 1,345 | 1.70 | 963 | 799 | 1,451 | 1.82 |
| Cotopaxi | 3,753 | 3,753 | 135,193 | 36.02 | 3,808 | 3,800 | 145,818 | 38.37 |
| El Oro | 56,887 | 54,557 | 1,861,662 | 34.12 | 57,714 | 55,238 | 2,007,971 | 36.35 |
| Esmeraldas | 12,866 | 11,448 | 56,776 | 4.96 | 13,053 | 11,591 | 61,238 | 5.28 |
| Galápagos | | | | | | | | |
| Guayas | 41,933 | 39,250 | 1,554,655 | 39.61 | 42,542 | 39,740 | 1,676,836 | 42.19 |
| Imbabura | 2 | 417 | 1,557 | 3.73 | 2 | 422 | 1,679 | 3.98 |
| Loja | 15,715 | 15,111 | 37,915 | 2.51 | 15,943 | 15,300 | 40,895 | 2.67 |
| Los Ríos | 65,285 | 62,046 | 3,744,583 | 60.35 | 66,234 | 62,821 | 4,038,872 | 64.29 |
| Manabí | 10,690 | 8,635 | 37,190 | 4.31 | 10,845 | 8,743 | 40,113 | 4.59 |
| Morona Santiago | 2,917 | 2,732 | 8,593 | 3.14 | 2,959 | 2,767 | 9,268 | 3.35 |
| Napo | 77 | 76 | 45 | 0.59 | 78 | 77 | 48 | 0.63 |
| Orellana | 127 | 126 | 260 | 2.07 | 128 | 127 | 281 | 2.21 |
| Pichincha | 861 | 760 | 6,258 | 8.23 | 874 | 769 | 6,750 | 8.77 |
| Pastaza | | | | | | | | |
| Santa Elena | 88 | 88 | 2,941 | 33.42 | 89 | 89 | 3,172 | 35.60 |
| Santo Domingo de los | 2,477 | 2,348 | 18,412 | 7.84 | 2,513 | 2,377 | 19,859 | 8.35 |
| Sucumbios | 277 | 278 | 323 | 1.16 | 281 | 281 | 348 | 1.24 |
| Tungurahua | | | | | | | | |
| Zamora Chinchipe | 1,322 | 1,160 | 3,295 | 2.84 | 1,342 | 1,174 | 3,554 | 3.03 |
| Zonas en Conflicto | | | | | | | | |

Fuentes: INEC - ESPAC

Anexo 4

Organizaciones gremiales del sector exportador bananero

| PROVINCIA | NOMBRE | CANTÓN | ACUERDO MIN. No. | FECHA | No. SOCIOS |
|------------|-------------|----------|------------------|------------|------------|
| ESMERALDAS | Oro Verde | Muisne | 6970 | 29/09/1970 | 60 |
| | Rosa Zárate | Quinindé | 8813 | 20/04/1967 | 46 |
| | La Unión | Quinindé | 148 | 29/04/1972 | 53 |

| | | | | | |
|--------|------------------------|-----------|------|------------|----|
| GUAYAS | Bana Guayaquil | Guayaquil | 973 | 03/05/1973 | 13 |
| | Fenacoba | Guayaquil | 4531 | 10/06/1970 | |
| | Frutas Tropicales | Guayaquil | 1470 | 30/11/1972 | 14 |
| | Guillermo Freire Pozo | Guayaquil | 3973 | 29/04/1965 | 25 |
| | Mariscal La Mar | Guayaquil | 738 | 22/03/1973 | 12 |
| | Cañaveral | Guayaquil | 1083 | 09/02/1971 | 18 |
| | La Fortuna | Guayaquil | 1062 | 09/02/1971 | 15 |
| | 10 de Junio | Guayaquil | 343 | 25/10/1978 | 15 |
| | Río Balao | Guayaquil | 1075 | 09/02/1971 | 27 |
| | Oro Cavendish | Guayaquil | 1085 | 09/02/1971 | 20 |
| | Río Tenguel | Guayaquil | 2276 | 09/02/1971 | 16 |
| | Amazonas | Guayaquil | 106 | 10/03/1989 | 16 |
| | Los Monos | Milagro | 1228 | 16/03/1969 | 18 |
| | Tropical | Milagro | | | 14 |
| | Mariscal Sucre | Milagro | 8812 | 20/04/1965 | 17 |
| | Nueva Unión | Milagro | 1946 | 27/04/1971 | 18 |
| | La Candela | Milagro | 3 | 04/01/1979 | 21 |
| | Los Pozos | Milagro | 12 | 08/01/1979 | 12 |
| | Naranjal | Naranjal | 7513 | 04/07/1967 | 22 |
| | Naranjal | Naranjal | 7513 | 04/01/1967 | 22 |
| | Río Suyá | Naranjal | 3884 | 13/04/1965 | 27 |
| | Nueva Era | Yaguachi | 199 | 25/08/1970 | 18 |
| | Oriental | Yaguachi | 1769 | 29/12/1972 | 23 |
| | Playa Seca | Yaguachi | 1073 | 09/02/1971 | 15 |
| | Progreso El Piedretero | Yaguachi | 1926 | 10/01/1973 | 19 |
| | St. Domingo | Yaguachi | 4827 | 01/10/1965 | 30 |

| | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------|--------------|------------|------------|
| LOS RÍOS | Federico Gonzales Suárez | Quevedo | 1443 | 05/03/1969 | 13 |
| | Quevedeña | Quevedo | 3951 | 18/01/1965 | 47 |
| | Quevedo | Quevedo | 1000 | 23/01/1969 | 23 |
| | Chone | Quevedo | 2475 | 12/11/1969 | 12 |
| | Unión de Coop. Bananeras | Quevedo | 1602 | | |
| | Unión y Progreso | Quevedo | 8709 | 07/04/1967 | 15 |
| | Vimba | Quevedo | 298 | 25/09/1970 | 17 |
| | Alianza | Quevedo | 2847 | 06/10/1971 | 16 |
| | 4 de Octubre | Quevedo | 8703 | 07/04/1967 | 36 |
| | 10 de Noviembre | Quevedo | 9311 | 26/08/1967 | 26 |
| | Guambe | Quevedo | 2043 | 04/06/1969 | 25 |
| | Jhon F. Kennedy | Quevedo | 4006 | 04/05/1965 | 18 |
| | Los Laureles | Quevedo | 637 | 27/12/1968 | 18 |
| | Río Quindigua | Quevedo | 42 | 10/09/1968 | 11 |
| | Magdalena | Quevedo | 51 | 08/02/1978 | 23 |
| | Mata de Cacao | Quevedo | 50 | 08/02/1978 | 22 |
| | Minuape | Ventanas | 2442 | 01/09/1969 | 20 |
| | Pambilar | Ventanas | 3757 | 25/02/1970 | 22 |
| | El Relicario | Ventanas | 143 | 08/05/1978 | 18 |
| | PICHINCHA | Ecuatoriana | Sto. Domingo | 1653 | 03/04/1964 |
| Cobafelie | | Sto. Domingo | 11310 | 22/05/1968 | 16 |
| Cobanilla | | Sto. Domingo | 3538 | 05/03/1965 | 22 |

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

| PROVINCIA | NOMBRE | CANTÓN | ACUERDO MIN. No. | FECHA | No. SOCIOS |
|--------------------|-----------------------------|------------|------------------|------------|------------|
| AZUAY | El Rocio | | 1059 | 02/09/71 | 30 |
| | Shumiral | | 1076 | 02/09/71 | 22 |
| CANAR | Bucarcab | La Troncal | 1070 | 09/02/1971 | 32 |
| | La Puntilla | La Troncal | 1074 | 09/02/1971 | 32 |
| | Bircay | La Troncal | 4469 | 26/05/1970 | 25 |
| COTOPAXI | Cabic | Pujilí | 8717 | 07/04/67 | 51-R |
| EL ORO | Bana Oro | Machala | 1087 | 08/09/1972 | 34 |
| | Centinela del Sur | Machala | 1068 | 09/02/1971 | 33 |
| | El Retiro | Machala | 1954-B | 27/04/1971 | 24 |
| | Río Jubones | Machala | 8878 | 26/04/1967 | 32 |
| | La Iberia | Machala | 1946 | 27/04/1971 | 12 |
| | Monterrey | Machala | 1945-D | 27/04/1981 | 30 |
| | 9 de Mayo | Machala | 1854 | 04/01/1973 | 12 |
| | Río Matuche | Machala | 378 | 08/02/1973 | 25 |
| | Rocafuerte | Machala | 1065 | 09/02/1971 | 14 |
| | Pajonal | Machala | 1296 | 26/04/1973 | 23 |
| | Unión Regional Coop. El Oro | Machala | 1877 | 20/04/1971 | |
| | El Cambio | El Guabo | 1056 | 09/02/1971 | 14 |
| | Unión y Progreso | Pasaje | 3997 | 03/04/1965 | 18 |
| | 10 de Enero | El Guabo | 972 | 03/05/1973 | 11 |
| | El Guabo | El Guabo | 9710 | 07/04/1967 | 16 |
| | Río Colorado | El Guabo | 1071 | 09/02/1971 | 19 |
| | Santa Lucía | El Guabo | 1081 | 09/02/1971 | 13 |
| | Miraflores | | 1070 | 09/02/1971 | 29 |
| | Nueva Aurora | | 1072 | 09/02/1971 | 29 |
| | Arenillas | Arenillas | 1060 | 09/02/1971 | 23 |
| | Chaguana | Pasaje | 1082 | 09/02/1971 | 16 |
| | El Pasaje | Pasaje | 8190 | 16/02/1967 | 29 |
| | El Oro (Coba El Oro) | Pasaje | 2241 | 01/07/1971 | 24 |
| | Los Titanes | Pasaje | 1078 | 09/02/1971 | 14 |
| | Juana de Oro | Pasaje | 1055 | 09/02/1971 | 11 |
| | San Fernando | Pasaje | 1854 | 04/01/1973 | 13 |
| | La Peña | | 1945 | 27/04/1971 | 14 |
| | Bella María | Sta. Rosa | 1065 | 09/02/1971 | 27 |
| | Bella Vista | Sta. Rosa | 1079 | 09/02/1971 | 14 |
| | Cabo Lampa | Sta. Rosa | 1061 | 09/02/1971 | 24 |
| | Seivales | Sta. Rosa | 1945-A | 27/04/1971 | 17 |
| | Defensores del Girón | Sta. Rosa | 257 | 16/09/1970 | 17 |
| | El Mispero | Sta. Rosa | 1084 | 09/01/1971 | 13 |
| Frejolillo | Sta. Rosa | 1066 | 09/02/1971 | 20 | |
| Jambelí | Sta. Rosa | 1054 | 09/02/1971 | 25 | |
| Jumón | Sta. Rosa | 1052 | 09/02/1971 | 21 | |
| La Buena Esperanza | Sta. Rosa | 1064 | 09/02/1971 | 11 | |
| La Florida | Sta. Rosa | 1063 | 09/02/1971 | 15 | |
| Laguna de Caña | Sta. Rosa | 1058 | 09/02/1971 | 20 | |
| La Tembladera | Sta. Rosa | 1057 | 09/02/1971 | 22 | |
| La Libertad | Sta. Rosa | 1057 | 09/02/1971 | 21 | |
| San Jacinto | Sta. Rosa | 1053 | 09/02/1971 | 23 | |
| Simón Bolívar | Sta. Rosa | 1069 | 09/02/1971 | 23 | |
| San Antonio | Sta. Rosa | 1051 | 09/02/1971 | 15 | |

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