

T
338.9
ALV

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



CIB-ESPOL

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas

“EXPOSICION Y ANALISIS DE LA POLITICA ECONOMICA EN
EL MERCADO BANANERO ECUATORIANO: CAUSAS, EFECTOS
Y NUEVAS PROPUESTAS”

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:
Economista con Mención en Gestión Empresarial
Especialización Finanzas

Presentado por:

LUIS XAVIER ALVARADO CORNEJO
GALO MARIO PAZ Y MIÑO PHILLIPS



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

Guayaquil - Ecuador

2004



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

CIB-ESPOL



Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas



"EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LA POLÍTICA ECONOMICA EN EL MERCADO
BANANERO ECUATORIANO: CAUSAS, EFECTOS Y NUEVAS PROPUESTAS "

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL
ESPECIALIZACIÓN FINANZAS

Presentado por:

LUIS XAVIER ALVARADO CORNEJO
GALO MARIO PAZ Y MIÑO PHILLIPS

Guayaquil - Ecuador

2004

AGRADECIMIENTO

**Econ. María Luisa Granda y al
Econ. Leonardo Estrada por su
apoyo y ayuda a la realización
de este trabajo de tesis.**

TRIBUNAL

Ing. Omar Maluk
DIRECTOR ICHE



Econ. Leonardo Estrada
DIRECTOR DE TESIS



Econ. Xavier Cárdenas
VOCAL PRINCIPAL

Econ. Alicia Guerrero
VOCAL PRINCIPAL

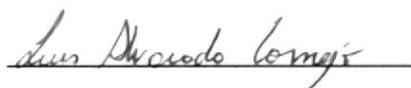


CIB-ESPOL

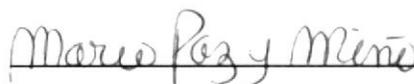
DECLARACION EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL".

(Reglamento de Graduación de la ESPOL).



Luis X. Alvarado Cornejo



G. Mario Paz y Miño Phillips



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

RESUMEN

A través de los años el banano se ha convertido es una de las fuentes más importantes de ingresos para el Ecuador, siendo el primer rubro de exportaciones no petroleras.

Sin embargo, las perspectivas del mercado de esta fruta en su estado fresco presenta una serie de factores adversos tanto endógenos como exógenos y la permanencia del Ecuador en el sitio que le ha merecido durante cerca de 40 años no está asegurado para siempre, es por esto que para el sector bananero ecuatoriano el área social, como el área tecnológica y el área de comercialización interna, son de suma importancia para el desarrollo del sector en el mercado nacional como para el mercado internacional.

En el área social nos enfrentamos al problema de que las haciendas bananeras ecuatorianas emplean mano obra infantil y esto es severamente criticado en el exterior, ya que prefieren un producto socialmente responsable y de cumplimiento de las normas vigentes como las certificaciones Internacionales como EUREPGAP, ISO SA 8000 y ETHICAL TRADE.

En el área tecnológica los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el hectareaje en un mercado cada vez más competitivo, en el cual la permanencia en el negocio ya no depende solo de buenos precios, los mejoramientos tecnológicos se convierten en elementos determinantes para su permanencia y más

aun cuando se observa cambios en las exigencias de los consumidores, no solo en la calidad del producto por tamaño y sabor, sino también por cuestiones de protección a la salud humana, lo cual también transforma los componentes de los paquetes tecnológicos.

En el área comercial los diferentes escenarios que se presenta el banano ecuatoriano donde los precios y cantidades varían, donde los exportadores están limitados por las decisiones del extranjero que por ende afectan a los precios pagados a los productores. Donde el precio pagado internamente tiene como interventor al Estado pero propiciando la ineficiencia en el sector productor y limitando las acciones que pueda tomar el sector exportador.

Por lo explicado anteriormente surge nuestra propuesta en esta tesis que es la creación de un organismo de acción civil sin fines de lucro, el cual podemos encasillar como una ONG u Organización no Gubernamental. Esta ONG tentativamente tratará la problemática en que se desenvuelve el sector bananero interno ya que su carácter es a nivel nacional y que funcione a nivel de Asociación sin fines políticos ni partidistas.

La ONG se encargaría de los tres campos de acción ya mencionados, en el área social, área tecnológica y fitosanitaria y en el área de comercialización interna, y sería más como un impulsador de proyectos con su propia estructura organizativa y legal.



CIB-ESPOL

INDICE GENERAL

CAPITULO 1

Rol y Problemática del banano ecuatoriano en la Economía

1.1. Importancia del banano para el Ecuador	1
1.1.1. Efectos Directos	2
1.1.1.1. Generación de divisas	2
1.1.1.2. Generación de empleos	3
1.1.1.3. Generación de ingresos	4
1.1.2. Efectos Indirectos	5
1.1.2.1. Cadena de valor	6
1.1.2.1.1. Productores	6
1.1.2.1.2. Exportadores	8
1.1.2.1.3. Transporte	9
1.1.2.1.4. Importadores	9
1.1.2.1.5. Mayoristas maduradores	10
1.1.2.1.6. Cadena de supermercados	11
1.1.2.1.7. Proveedores	12
1.1.2.2. Crecimiento de otros sectores (Cluster)	14
1.2. Problemas estructurales del mercado bananero	15
1.2.1. El productor poco tecnificado	15
1.2.2. La baja productividad de la tierra	16
1.2.3. La sobreoferta mundial	17
1.2.4. Oligopsonios en los exportadores	20
1.2.5. Oligopolio en las transnacionales	23

CAPITULO 2

Marco teórico: Política Económica

2.1. Concepción de la Política Económica	26
2.1.1. Política discrecional y Política de reglas.	28
2.2. Tipología de Políticas	29
2.2.1. Políticas Tecnológicas	30
2.2.1.1. La teoría sobre las Políticas tecnológicas	31
2.2.2. Política Industrial	32
2.2.2.1. Sectores estratégicos o prioritarios	33
2.2.3. Políticas Comerciales	34
2.2.3.1. Políticas Comerciales e Intervencionismo del Estado como ente regulador	35
2.2.4. Política de Competencia	37
2.2.5. Política social	38



CIB-ESPOL

CAPITULO 3

Aspectos sociales del Mercado Bananero Ecuatoriano y política tecnológica.

3.1. Política social bananera	39
3.1.1. Foro social bananero	40
3.1.2. Resultados adicionales de empresas productoras	47
3.1.3. Mercado internacional	49
3.2. Política tecnológica	51
3.2.1. Rendimiento	51
3.2.2. Situación tecnológica	54
3.3. Nueva propuesta de ONG	56
3.3.1. Estructura legal	58
3.3.2. Estructura organizativa	62
3.3.2.1. Plano social	64
3.3.2.2. Área tecnológica y de aspectos fitosanitarios	66
3.3.2.3. Área comercial	



CIB-ESPOL

CAPITULO 4

Comercialización del banano a nivel mundial

4.1. Política Comercial Externa	73
4.1.1. Régimen de importación de la Unión Europea y Europa del Este	75
4.1.1.1. Régimen de importación de la Unión Europea	75
4.1.1.2. Régimen de comercialización de banano con Europa del Este	81
4.1.2. Perspectivas del mercado europeo	83
4.1.2.1. El "Tariff Only" o Arancel Único	83
4.1.2.2. El nivel de la tarifa	84
4.1.2.3. El Caso Rusia	91
4.1.3. Régimen de importación de EEUU	93
4.1.4. Perspectivas del mercado estadounidense	95
4.1.4.1. Nuevas tendencias de consumo	96
4.1.4.2. El TLC y su influencia en la comercialización	97
4.1.5. Régimen de importación del Cono Sur	99
4.1.5.1. Chile	99
4.1.5.2. Argentina	100
4.1.5.3. Uruguay	102
4.1.6. Perspectivas del Cono Sur como mercado para el año en curso	103
4.1.7. Otros mercados	105
4.2. Política Comercial Interna	106
4.2.1. Fijación del precio	107
4.2.2. Los precios regulados y su fracaso	109
4.2.3. Los precios que recibe el productor	110

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones y Recomendaciones

113



CIB-ESPOL

INTRODUCCION

El banano es una de las frutas naturales más antiguas del mundo y Ecuador goza de condiciones climáticas excepcionales. Estas, junto a la riqueza de su suelo han permitido que desde finales de los años 40 el país se convierta en un productor agrícola de excelencia, con disponibilidad de la fruta durante todo el año. Además que por ser reconocido en el mundo entero por su calidad es el mayor exportador de banano con un 30% de la oferta mundial.

Desde que se desarrolló esta actividad la participación, iniciativa y capital nacional en la producción y comercialización es una característica propia de este país, dado que la producción de banano en el Ecuador es en un 100% generada por ecuatorianos y el 70% de la comercialización es realizada por compañías nacionales.

De acuerdo a la información del Tercer Censo Nacional Agropecuario la superficie de banano en el país es de 180.331 hectáreas, de las cuales 138.417 corresponden a las provincias de El Oro, Guayas y Los Ríos que representan el 77% y el 23% en menor proporción a Cañar, Esmeraldas y Cotopaxi de toda la superficie bananera a nivel nacional.

Como un importante eje de impulso, la economía ecuatoriana se ha beneficiado a través de los años de este producto en forma directa con la generación de divisas,



CIB-ESPO1

empleos e ingresos, y de una forma indirecta cuando se ha favorecido a otras actividades tanto productivas como de servicios.

Desde la perspectiva de la generación de divisas, en estos últimos años el banano ha dado una contribución promedio del 3% en la generación del PIB total y en relación al PIB agrícola con el 16% estando en los primeros lugares de productos generadores de divisas junto al petróleo, según datos del BCE. Es necesario tener presente que ese porcentaje podría cambiar ya que, aunque en el 2003 se exportó un poco más de 230 millones de cajas, lo que generó un equivalente a US\$1,000 millones, los precios han tenido un decrecimiento continuo por la excesiva oferta y decreciente demanda. Es por esto que las proyecciones favorables de la FAO (Food and Agriculture Organization de las Naciones Unidas) probablemente no se cumplan como así se espera.

Así mismo se considera a este sector como una importante fuente generadora de empleo, el banano ayuda de forma tanto directa como indirecta beneficiando a 383.000 familias ecuatorianas. Considerando que cada familia mantiene un promedio de 5 miembros, la población beneficiada total es de 1'915.045 personas, que representa el 12% de la población ecuatoriana, según datos del Servicio de información agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA).



CIB-ESPOL

Hay que también tener en cuenta los efectos indirectos sobre los otros sectores que ayudan en la producción y comercialización final del banano como son construcción, las industrias del papel y cartón, transporte, etc. donde hasta el mismo Gobierno obtiene beneficios.

Pero a pesar de todos los beneficios para la economía del país se mantiene el dilema que, "las ganancias del "boom bananero" se concentraron en un pequeño número de empresas exportadoras que sentaron las bases para la constitución de un sector oligopólico con mucho poder".

Dado que los problemas asociados a la producción y comercialización son continuos en el sector es necesaria una definición en las política económica, que no solo centren en la regulación de precios o conflictos de un determinado mercado sino que haya una continuidad y sustento en el mediano y largo plazo, fortaleciendo los componentes de competitividad en todos los aspectos de la interrelación productiva.

Además se aportará una propuesta en el orden de una organización que preserve los intereses tanto productores como exportadores e intermediarios, de tal manera que el desarrollo del mercado bananero sea sostenido para todos los sectores.



CAPITULO 1 :

ROL Y PROBLEMATICA DEL BANANO ECUATORIANO EN LA ECONOMIA



CIB-ESPOL

ROL Y PROBLEMATICA DEL BANANO ECUATORIANO EN

LA ECONOMIA

1.1. Importancia del banano para el Ecuador.

Ecuador ingresa al mercado bananero en 1910. A finales de los años 40 el Presidente Galo Plaza comenzó un programa para impulsar el desarrollo del banano en el país por medio de la concesión de créditos públicos, la construcción de puertos y caminos, la regulación de precios y ayudas para el control de enfermedades. El apoyo gubernamental más el clima excepcional del país sin huracanes, ni plagas y con un nivel de salarios bajos comparados con los demás países permitieron convertir a la industria bananera en 1952 en el mayor exportador mundial de banano hasta nuestros días.

De acuerdo a la información Tercer Censo Nacional Agropecuario la superficie de banano es de 180.331 has, de las cuales 138.417 corresponden a las provincias de El

Oro, Guayas y Los Ríos, representan el 77% de toda la superficie bananera a nivel nacional y el resto en menor proporción Cañar, Esmeraldas y Cotopaxi.¹

Por varias décadas la actividad bananera se ha convertido en uno de los sectores de mayor contribución al desarrollo económico del país, ya que ha dinamizado la economía ecuatoriana beneficiándola de forma directa e indirecta.

1.1.1. Efectos Directos

A través de los años el sector bananero con su producción y comercialización ha contribuido en forma directa con el país en la generación de divisas, empleos e ingresos.



CIB-ESPOL

1.1.1.1. Generación de divisas

Inversionistas nacionales e internacionales han dirigido recursos al sector, para ubicarlo entre los más importantes generadores de divisas.

Ecuador es el mayor exportador de banano del mundo con un 30% de la oferta mundial. En este último año 2003 se exportó alrededor de 230 millones de cajas de banano, lo que corresponde a 4,473,631 toneladas, superior en un 11% a las

¹ “Análisis del mercado mundial bananero y la situación del Ecuador en el 2003”; <http://www.sica.gov>.

registradas en el 2002¹. El banano es el segundo producto más exportado después del petróleo y suponen para el país ingresos anuales de cerca de 1,000 millones de dólares, más de un cuarto de los beneficios obtenidos del comercio y aproximadamente el 5 por ciento del producto interno bruto del país.²

El 91% de las ventas del producto se dirigen fundamentalmente a seis principales mercados: Estados Unidos, Unión Europea, Rusia, China, Argentina y Chile y el 9% restante a otros mercados. Con una disminución de las ventas en este último año 2003 hacia Estados Unidos en un 9%, un incremento del 19% hacia la Unión Europea y del 11% hacia Rusia los demás mercados continuaron con participaciones bajas.¹

1.1.1.2. Generación de empleo



CIB-ESPOL

A diferencia de los demás países productores de banano, la producción del banano en el país está totalmente a cargo de ecuatorianos y la comercialización es realizada por compañías nacionales en un 70 por ciento.

Se estima que el sector bananero genera trabajo de forma tanto directa como indirecta a 383.000 trabajadores (incluido los trabajadores temporales, a tiempo parcial y los trabajadores familiares). Si se considera que una familia mantiene un promedio de 5

² El Financiero, 22 de diciembre del 2003

miembros, la población beneficiada total es de 1'915.045 personas, que representa el 12% de la población ecuatoriana³

1.1.1.3. Generación de ingresos

Para el país, el banano contribuye con ingresos para las empresas productoras y exportadoras, con distintos márgenes de ganancia. De igual manera, beneficia a los trabajadores que se emplean en dichas empresas.

Como ejemplo tenemos las dos mayores empresas exportadoras de banano de Ecuador, Exportadora Bananera Noboa, S.A. y Rey Banano del Pacífico, C.A. (Reybanpac), la exportadora subsidiaria de Holding Favorita Fruit Company, Ltd. (Favorita), que tuvieron unos ingresos brutos de 164,4 y 91,3 millones⁴.

Sin embargo, los ingresos de una pareja de trabajadores bananeros adultos pueden ser insuficientes para mantener una familia. El salario mínimo establecido por la ley para un empleado del banano que trabaje cinco días a la semana asciende a 117 dólares al mes o 5,85 dólares diarios. La ley exige que los patronos afilien a sus trabajadores al Instituto de Seguridad Social de Ecuador que proporciona cobertura por cualquier

³ Fuente: Servicio de información agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA). Banano Informe 2, "El sector bananero ecuatoriano una visión integral", <http://www.sica.gov>.

⁴ CONABAN-Ecuador, "La industria Bananera..." p.16,22,24.

enfermedad.⁵ A pesar de esto, el salario medio diario es de 5,44 dólares aproximadamente y la mayoría no están asegurados.⁶ Con una canasta básica familiar con unos alimentos más otros productos de primera necesidad de un hogar de las zonas rurales se sitúan en unos 288 dólares mensuales. Por lo tanto, en el sector bananero, los salarios de una pareja de trabajadores adultos a tiempo completo tal vez no sea suficiente para mantener a su familia y en tal caso recurren al empleo de sus hijos para complementar los ingresos familiares que incluso ganan menos que los adultos. El sueldo medio de un niño es de 3,5 dólares, el 60 por ciento del salario mínimo que establece la ley para los trabajadores del banano.

1.1.2. Efectos Indirectos

Así como la actividad bananera afecta de manera directa a la economía del país también lo hace indirectamente favoreciendo el crecimiento y desarrollo de otras actividades tanto productivas como de servicios.

Las mismas que se complementan eficientemente en la gestión que realizan y cuya representación en toda la cadena de valor del banano ecuatoriano es significativamente importante en cuanto ejercen una influencia sobre el comportamiento de la industria.

⁵ Código Laboral

⁶ Fuente: Human Rights Watch



1.1.2.1. Cadena de valor

El banano que se exporta de nuestro país se dirige principalmente a mercados muy exigentes en cuanto a la calidad, cuyos estándares se lograron mediante el desarrollo de altos niveles tecnológicos de producción, transporte y distribución. Básicamente, estas son las etapas de la industria bananera modificadas debido a la alta participación de las empresas comercializadoras en el mercado mundial y el alto nivel de integración existente en todas las etapas de la actividad de exportación de banano.

ANEXO 1.

1.1.2.1.1. Productores



CIB-ESPOL

El productor es el empresario o agricultor que cultiva la planta, cosecha la fruta, la empaca, la transporta y la vende a *precio ship aside* a un intermediario exportador que generalmente es una compañía comercializadora transnacional o nacional. El productor tiene que cumplir con los requisitos de calidad exigidos por la compañía comercializadora con quien firma un contrato comprometiendo su cosecha y que en algunas ocasiones, mantiene una relación de productor asociado. Ser productor asociado de una de las compañías comercializadoras grandes implica obtener asistencia técnica, asesoría financiera, créditos, capacitación y embarques de su fruta todo el año.

En nuestro país existen alrededor de 7,000 productores bananeros distribuidos principalmente en las provincias de Guayas, Los Ríos y El Oro, con pequeñas plantaciones en Esmeraldas, Manabí y en las estribaciones de la cordillera de Los Andes en las provincias de Pichincha, Cañar, Azuay, Cotopaxi y Bolívar. Todas estas plantaciones suman un total de 180.331 hectáreas en Ecuador. Las áreas bananeras de nuestro país están identificadas por zonas, provincias y áreas en el siguiente cuadro.

Cuadro 1.1

ZONAS	PROVINCIAS	ÁREAS
NORTE	Esmeraldas	Quinindé y Esmeraldas
CENTRAL	Pichincha	Santo Domingo de los Colorados
	Los Ríos	Quevedo
	Cotopaxi	La Maná
SUB-CENTRAL	Guayas	Velasco Ibarra
	Los Ríos	Babahoyo, Baba, Pueblo Viejo,
		Urdaneta, Ventanas
	Guayas	Balzar
ORIENTAL	Guayas	Milagro, Naranjito, Yaguachi
SUB-ORIENTAL	Guayas	El Triunfo
	Cañar	La Troncal
	Azuay	Santa Ana
NARANJAL	Guayas	Naranjal, Balao, Tenguel
SUR	El Oro	Machala, Sta. Rosa, Arenillas,
		El Guabo, Pasaje

Fuente: Programa Nacional del Banano



CIB-ESPOI

1.1.2.1.2. Exportadores

Según los registros de exportaciones se estima que existen aproximadamente unas 103 compañías exportadoras, de las cuales 9 empresas exportan el 74% de las ventas ecuatorianas y las 94 empresas restantes exportan el 26% de las exportaciones.

Cuadro 1.2

Empresa Exportadoras
Bananera Noboa
UBESA
Kimtech S.A
Reybanpac
Bandecua S.A
CIPAL
Exbanecua S.A.
Bananafresh
Rochi S.A.
Otros



CIB-ESPOL

De las 9 empresas cinco exportan directamente o a través de intermediarios a los Estados Unidos y la Unión Europea, el resto se exporta a otros mercados como son Europa del Este, Asia, Cono Sur, etc.

La diversificación de las compañías exportadoras refleja que la comercialización se está descentralizando, sin embargo se necesita establecer un mayor control a las compañías para asegurar estabilidad a los productores que los proveen de fruta y garantías necesarias para operar esta actividad. Lo ideal es que las compañías tengan una operación frecuente durante el año y no que aparezcan en épocas de temporada

alta cuando se requiere de fruta ecuatoriana para atender las demandas internacionales.

1.1.2.1.3. Transporte

El transporte de bananos es una etapa tan vital como el cultivo y la cosecha pues de un transporte eficiente y puntual depende que la fruta llegue al puerto de destino en condiciones óptimas de calidad. Sea en el caso del transporte marítimo, o sea en el caso del transporte terrestre, es necesario que el transporte cumpla con los requisitos de eficiencia y puntualidad para que la fruta llegue a su destino y pueda competir en los mercados de consumo.

Las etapas en las que a su vez se subdivide esta parte de la cadena de valor son:
Transporte de la fruta al puerto de embarque y transporte a los mercados de consumo.

1.1.2.1.4. Importadores



CIB-ESPOL

Los importadores compran el banano al exportador para venderlo a su vez a los mayoristas maduradores en el mercado de consumo. Los términos de venta por medio de los cuales se regula el transporte, son establecidos por exportador e importador, y éste último también tiene que sujetarse a las regulaciones pertinentes que el lugar de destino tenga con respecto de la fruta.

1.1.2.1.5. Mayoristas Maduradores

Los mayoristas compran el banano en el mercado consumidor. Generalmente son las que compran el banano al importador y se encargan de su maduración.

La maduración es un proceso por el que los frutos del subgrupo "Cavendish" tienen que pasar antes de ser puestos a disposición del consumidor. Este tipo de clon, que pasó a reemplazar al Gros Michel que se maduraba colgando en racimos a la sombra, no madura de forma natural y requiere de condiciones especiales de almacenamiento, con temperaturas y atmósferas de gases controladas. El proceso de maduración se realiza en los países consumidores y es ahora un procedimiento automático, que requirió de alguna evolución a partir de la primera década de los años 60, época en la que comenzó a aparecer la variedad "Cavendish".

Debido a que el banano es una fruta climátrica, es decir que se cosecha y se transporta verde, para luego ser madurada en los mercados en el momento oportuno, es muy importante saber que la velocidad de maduración de los bananos depende de condiciones de atmósfera y temperatura controlada. Temperaturas altas aceleran la fase climátrica (maduración), se incrementa la respiración de los bananos en el que pierde el peso y se produce el ablandamiento de la fruta. El control de la temperatura regula la maduración y permite la obtención de la fruta para el mercadeo en 4,5,6 ó 7 días según las necesidades de mercado.



Las empresas mayoristas maduradoras, de acuerdo con los volúmenes que comercializan, tienen una buena cantidad de cuartos que les sirven para el mantenimiento y maduración de la fruta de acuerdo con sus necesidades. Estos cuartos de maduración deben ser herméticos y la temperatura controlada por una unidad de refrigeración eficiente y automática. Igualmente, la unidad de aplicación de etileno debe estar incorporada al sistema con un dosificador automático a la cantidad del gas deseado.

Además de acotar que los mayoristas maduradores son generalmente las cadenas de supermercados, como Fyffes que es un gran comerciante de fruta de Irlanda, es prácticamente nula la información que se tiene de las empresas mayoristas maduradoras en los mercados de destino.

1.1.2.1.6. Cadena de Supermercados

El siguiente eslabón de la cadena lo conforman las cadenas de supermercados que compran la fruta a los mayoristas maduradores. Sin embargo, la mayoría de cadenas se encargan de la maduración de los bananos, comprándole la fruta al importador directamente. Estos ponen la fruta a disposición del consumidor cuando ya ha alcanzado el grado de madurez requerido en el que la fruta es de color amarillo, está blanda, tiene aroma y tiene un aspecto impecable sin ninguna mancha negra.

Las últimas etapas de la cadena están representadas por los detallistas y los consumidores. Los detallistas son las pequeñas tiendas que compran en pequeñas cantidades a las cadenas de supermercados. Estos compran la fruta en estado climatérico, totalmente amarilla, pues no disponen de cuartos de maduración ni bodegas de almacenamiento.

1.1.2.1.7. Proveedores

Para el proceso de comercialización de bananos, es necesario analizar también el rol que desempeñan los proveedores, pues el cultivo y comercio de esta fruta, ha permitido el nacimiento y desarrollo de otras industrias que son complementarias. Hay empresas dedicadas a la fabricación de herbicidas y fungicidas para erradicar plagas y enfermedades que merman la producción de las plantaciones, y empresas dedicadas a la fumigación de estos agroquímicos. También existen empresas que fabrican el plástico necesario para fundas y para la señalización en la cosecha y empaque de banano, empresas que fabrican las cajas de cartón y los pallets en donde se transporta la fruta. Estas entre otras que se han desarrollado y que constituyen parte importante del proceso productivo y comercial del banano.

Los proveedores son las empresas que suplen de insumos y maquinarias a los productores.

INSUMOS

Agroquímicos

Agrobiológicos

Fertilizantes

Biotechnológicos

EQUIPOS

Material plástico

Tuberías y equipos para sistemas de riego

Sistemas de riego

Sistemas de fumigación

MAQUINARIAS

Avionetas para fumigación aérea

Vehículos

Entre otros



CIB-ESPOL

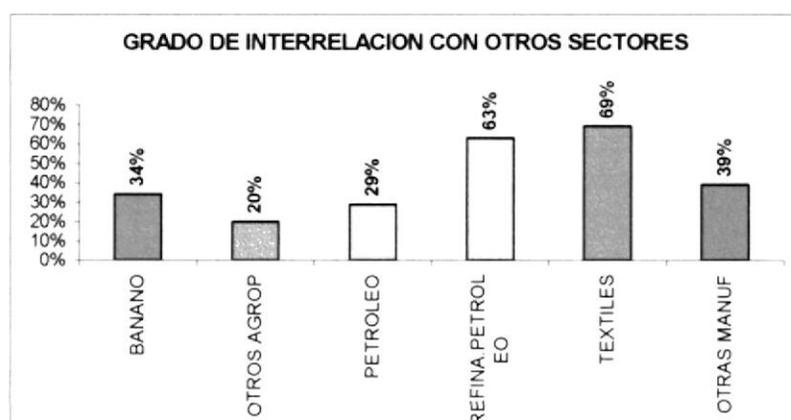
Debido al papel que juegan en la producción de banano, de proveer al productor bananero de productos que combaten las plagas que atacan al banano y por lo tanto, a la inversión que tienen que realizar y al volumen de ganancias que reciben, son las grandes empresas proveedoras de agroquímicos las que constituyen muchas veces una debilidad para el productor bananero. Estas multinacionales de origen

norteamericano y europeo principalmente, se dedican a la investigación y a la búsqueda de productos, que luego son vendidos a altos precios y cuyo uso ha sido intensamente criticado como destructor del medioambiente.

1.1.2.2 Crecimiento de otros sectores (Cluster)

La actividad bananera tiene un peso importante en la economía del país ya que tiene efectos sobre otros sectores. La matriz de insumo - producto asocia un conjunto de actividades como el transporte, las industrias del papel y cartón, construcción y el propio gobierno que se benefician de los ingresos generados por el sector. Según información del Banco Central el 34% de los ingresos del sub-sector bananero es absorbido por los otros sectores, es decir por cada dólar producido se benefician en \$0.34 centavos otras actividades.

Cuadro 1.4



Fuente: Banco Central.

1.2. Problemas estructurales del mercado bananero.

Al introducir el análisis de la estructura del mercado bananero se enfrenta variables internas (la baja productividad, productor poco tecnificado, etc.) o externas (estructura de competencia imperfecta en la comercialización) que dan lugar a una estructura muy compleja.

La complejidad del mercado obliga a un análisis parcial de cada uno de estos aspectos, revisando primero el problema en la producción y luego en la comercialización.

1.2.1. El productor poco tecnificado.

El siguiente cuadro nos ilustra la cantidad de hectáreas sembradas y productividad del banano por provincia en el 2003⁷.

Tabla 1.1

PROVINCIA	Ha. Sembradas	Cajas /Ha
El Oro	43.353	1000
Guayas	44.646	1200
Los Ríos	50.419	2200



⁷ Fuente: CORPEI

A la luz de estos resultados la mayor producción se concentra en Los Ríos y no en El Oro, como tradicionalmente se piensa., En esta última provincia, hay miles de productores pequeños, que poseen de una a treinta hectáreas, en oposición a lo que acontece en Los Ríos, donde la producción esta a cargo de pocos productores con grandes extensiones de terreno, superiores a las 50 hectáreas lo que hace que tengan un poder de negociación mayor.

Estos productores incluso tienen niveles de tecnificación mayores y por ende una alta productividad. sin embargo, para el productor de Los Ríos sus costos de transporte son mayores por la lejanía de los puertos y mantienen una rentabilidad más baja por hectárea que sus homólogos oreenses.

Definitivamente la rentabilidad para los productores de El Oro consiste en tener altos márgenes, en contraste con los productores tecnificados donde su rentabilidad consiste en las ventas por volumen.

1.2.2. La baja productividad de la tierra.

Por muchos años, Ecuador ha sido uno de los mayores productores de banano no por ser más eficiente, sino por tener un mayor número de hectáreas sembradas, con baja productividad. Según La FAO los niveles promedio de productividad a nivel

nacional son de 1.500 cajas/ha al año a diferencia de Costa Rica con 2.300 cajas/ha, Honduras con 2.100 cajas/ha y Colombia y Panamá con 2.000 cajas/ha.⁸

Uno de los problemas asociados a la baja productividad es, como se comentaba anteriormente, la baja tecnificación, y adicionalmente la siembra desmedida en suelos no aptos para la producción eficiente de banano. Ambos problemas siempre fueron enmascarados por el precio de venta de la fruta.

Por estos motivos, el Ministerio de Agricultura ha declarado ciertas zonas ilegales para el cultivo de la fruta, como medio para incentivar a productores a elevar el nivel de productividad de sus sembríos.

El negocio se torna sustentable por los bajos costos operativos que se manejan en el país, alrededor de un 20 y 40% (sin costos financieros) menores que los competidores Colombia y Costa Rica.



CIB-ESPOL

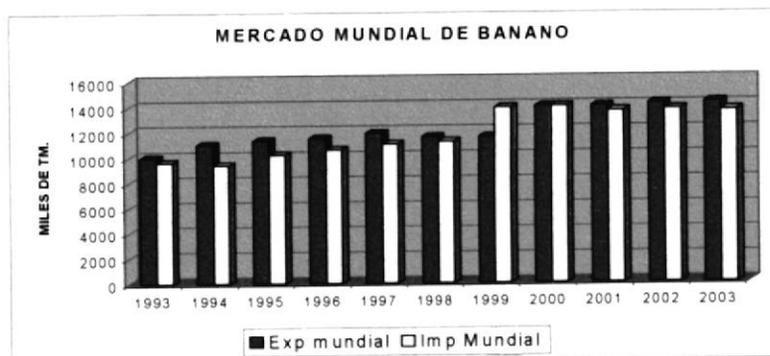
1.2.3. La sobreoferta mundial

Una de las variables externas es la imperante sobreoferta mundial de la fruta.

Analizando el comportamiento del mercado en los últimos diez años la tendencia ha sido la misma: Un exceso de oferta.

⁸ "Análisis del mercado Mundial Bananero" Anónimo (2003)

Cuadro 1.4



Fuente: Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA)

Solo en el año 2000 se observa que se vació el mercado y de un año antes donde la demanda estuvo por sobre la oferta.

Este fenómeno tiene una repercusión en los precios a nivel mundial donde por existir una excesiva oferta los precios tuvieron un decrecimiento continuo en este último año 2003 además de la decreciente demanda por parte del mercado debido a una serie de factores donde se resalta el hecho de que en EE.UU. continúa decreciendo el consumo por no ser un producto de primera necesidad.

En lo que respecta al mercado de EEUU, el precio de la caja de banano de 43 libras registró una caída del 31% anual en el periodo 2002-2003.

Analizando la información trimestral de precios se observa que en los primeros periodos se mantiene. Sin embargo, en los trimestres posteriores la variación con respecto al mismo periodo del año anterior registra considerables bajas de hasta 50% en el precio.

Tabla 1.2 PRECIO DE LA CAJA DE BANANO USDS/FOR

MERCADO	ESTADOS UNIDOS		
	2002	2003	VARIAC
1er Trimestre	7.89	7.88	-0.1%
2do Trimestre	9.77	4.85	-50.4%
3er Trimestre	7.43	4.32	-41.9%
4to Trimestre	8.21	5.54	-32.5%
PROMEDIO	8.33	5.65	-31.2%

Fuente: Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA) – SOPISCO NEWS

En el mercado de la Unión Europea la situación se muestra favorable con un crecimiento en los precios del 7% en el periodo de estudio, mientras que en Europa del Este se registro un decreciente promedio anual de 1.3% mientras que trimestralmente se registraron bajas en la cotización de hasta 11%.

Tabla 1.3 PRECIO DE LA CAJA DE BANANO USDS/FOR

MERCADO	UNION EUROPEA			MERCADO	EUROPA DEL ESTE		
	2002	2003	VARIAC		2002	2003	VARIAC
1er Trimestre	14.74	17.38	17.9%	1er Trimestre	9.67	10.98	13.5%
2do Trimestre	13.18	15.5	17.6%	2do Trimestre	9.51	9.41	-1.1%
3er Trimestre	12.51	10.82	-13.5%	3er Trimestre	8.71	7.95	-8.7%
4to Trimestre	12.37	13.04	5.4%	4to Trimestre	8.89	7.96	-10.5%
PROMEDIO	13.20	14.19	7.5%	PROMEDIO	9.20	9.08	-1.3%

Fuente: (SICA) – SOPISCO NEWS

Dentro de este marco, las expectativas de cambios en la demanda vía aumento de consumo per-cápita de la fruta no son muy halagadoras. Luego de la expansión acelerada de la demanda, que tuvo lugar a inicios y mediados de los noventa, se podría concluir que se está analizando un mercado maduro.



CIB-ESPOL

1.2.4. Oligopsonio en los exportadores

La problemática del mercado del banano obliga al análisis de las condiciones de comercialización de la fruta.

La producción del banano en el Ecuador esta a cargo en su mayoría de pequeños y medianos productores. El 80% posee fincas de 1 a 30 hectáreas y otro 10% de 30 a 50 hectáreas lo que significa que un 90% de la producción bananera esta a cargo de esta clase de productores.

En ese caso cabe la pregunta ¿a quienes ellos venden la fruta?, Como se vio el mercado enfrenta una oferta competitiva dada la estructura que se cito anteriormente.

Del lado de la demanda los productores venden su fruta a tres tipos de compañías exportadoras:

1. Multinacionales: Ellos compran a toda clase de productores. Exigen altos estándares de calidad y pagan precios más altos que cualquier otro tipo de compañía exportadora.⁹
2. Exportadores Nacionales: Pagan un precio menor que los transnacionales aunque sus compras son más frecuentes, normalmente exportan su fruta a mercados como Europa del Este y Asia, poseen plantaciones propias pero estas solo representan un 3% de lo que exportan.¹⁰
3. Otros Exportadores: Este es una tipología nada despreciable, representan alrededor del 30% de las exportaciones por grupo.
Se caracteriza por enviar la fruta a mercados marginales más que nada en Latinoamérica y otras cantidades pequeñas en otros mercados.¹¹

⁹ En este grupo se pueden nombrar a Dole, Standar Fruit, etc.

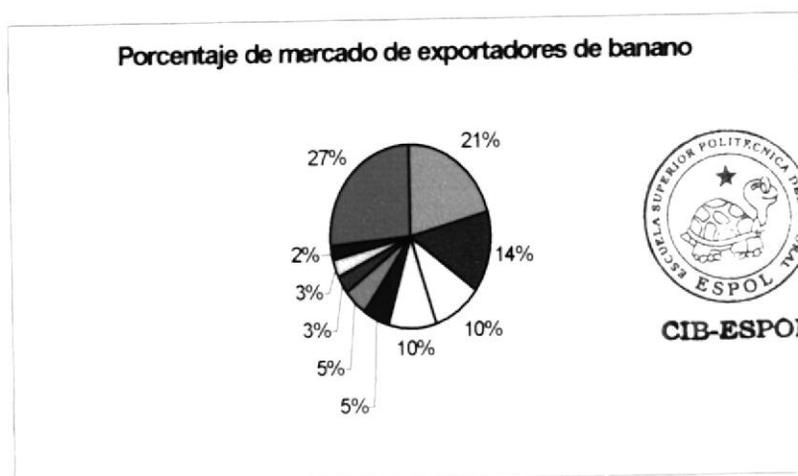
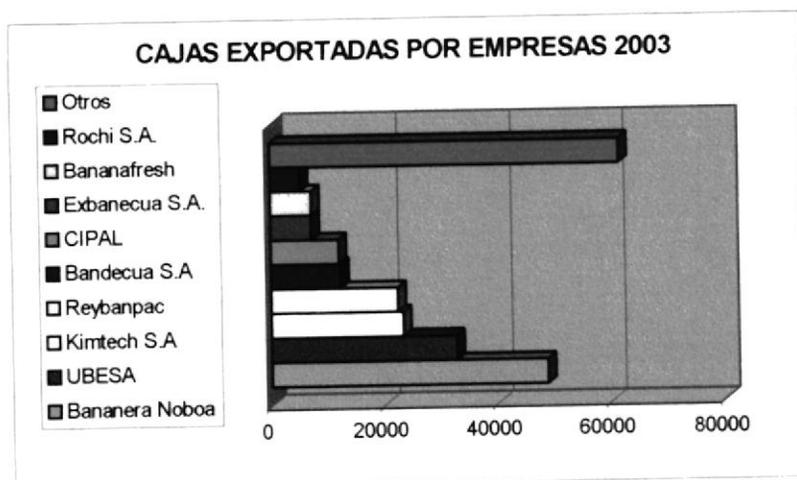
¹⁰ Los grupos de importancia en esta tipología son Grupo Noboa y Grupo Wong con Bananera Noboa y Reybanpac respectivamente

¹¹ En esta tipología están cerca de 94 empresas, estas no tienen un significativo poder de mercado



De lado de los exportadores, existe un oligopsonio frente a los productores. Solo 2 grandes grupos (los de las multinacionales y exportadores) exportan la fruta a los mercados de precios altos. Este poder de mercado también es ejercido mediante estrategias como fijación de cuotas, ventas ligadas, etc.

Cuadro 1.6



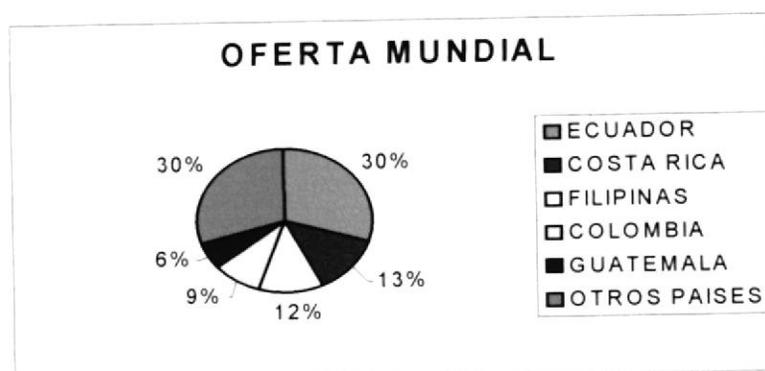
Fuente: Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA)

1.2.5. Oligopolio en las Multinacionales

Ecuador tiene una participación en las ventas totales de banano del 30% a nivel mundial, por sobre otros países, como Costa Rica, Colombia y Filipinas con 13%, 9% y 12% respectivamente.

Se podría pensar que, dada esta alta participación Ecuador es capaz de ejercer poder de mercado, influyendo en precios y cantidades, sin embargo esto no sucede.

Cuadro 1.8



Fuente: Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (SICA)

En la práctica, las multinacionales controlan toda la cadena productiva y de comercialización en los países Centroamericanos, estrategia que las fortalece. Por esto Ecuador no es capaz de ejercer poder de mercado.

Las multinacionales compran en el mercado ecuatoriano en temporadas altas de la fruta a precios más bajos que los que ellos mismos se pagan.

Es esta tipología de compañías exportadoras que tienen el mayor volumen de venta de la fruta a los mercados de precios altos como EEUU y la UE.

Los intentos de los exportadores ecuatorianos por colocar la fruta en los mercados de precios altos, se han frustrados debido a las barreras de entradas y contratos explícitos entre multinacionales y supermercados e incluso estrategias de dumping.



CIB-ESPOL

CAPITULO 2 :

MARCO TEÓRICO: POLÍTICA
ECONÓMICA



MARCO TEÓRICO: POLÍTICA ECONÓMICA

Se llama Política Económica a toda actuación del gobierno dirigida a influir en la trayectoria temporal de alguna variable económica. Implica 4 aspectos básicos:

- 1) Una situación deseada.
- 2) Un estado de estado de cosas cuya evolución pasada, situación presente o expectativa futura no coincide con lo deseado y cuya modificación constituye el objetivo último de política.
- 3) Un conjunto de instrumentos que el gobierno puede utilizar para lograr su fin.
- 4) La capacidad legal y técnica, así como la voluntad de hacerlo.

2.1. Concepción de la Política Económica



CIB-ESPOL

La concepción tradicional de la Política Económica se remonta a los años 50's, en las que se hace supuestos como los siguientes:

- El *policymaker*¹² es un ente benévolo que no persigue objetivos individuales de los propios políticos, ni objetivos partidistas, o de un grupo o clase social, sino nada más que la maximización del bienestar de sus ciudadanos
- El gobierno sabe en que consiste ese bienestar de sus ciudadanos y tiene también la información fiable necesaria para llevar a cabo la política que permitirá llevar dicho bienestar.
- El gobierno dispone de los instrumentos de política suficientes para conseguir los cambios deseados en las variables relevantes.
- El público reacciona pasivamente ante los cambios en los valores de los instrumentos, sin anticiparlos.

A partir de estos supuestos, el problema de la elaboración de la política económica en su versión tradicional se torna relativamente sencillo hasta cierto punto.

Sin embargo este tipo de conceptualización de la política económica se vuelve un tanto utópica hacia nuestros días, los instrumentos que se utilizan para la consecución de objetivos se encuentran con mucho ruido en el camino, es así que la concepción

tradicional de la Política económica entra en crisis y son nuevos cada uno de los supuestos que reinan en nuestros días:

- El gobierno ya no se ve como un ente benévolo que persigue objetivos relacionados con el bienestar de los ciudadanos. La moderna "economía política" de la política económica sostiene que los gobernantes, políticos y ciudadanos persiguen objetivos privados.
- El supuesto de que el gobierno conoce el modelo, la naturaleza y la cuantía de las perturbaciones, los efectos en los cambios en los instrumentos, los retardos, etc., tampoco se admiten hoy. Esto da lugar a la propuesta de uso de reglas en vez de discreción, a la que se referirá más adelante.
- Los gobiernos suelen ser ambiciosos en sus objetivos, y se encuentran pronto con que el número de instrumentos es menor que el de objetivos, lo que pueda plantear un problema de inconsistencia dinámica¹³ de las políticas.
- El público está muy interesado en formar expectativas correctas acerca de las variables futuras relevantes, incluidas las que controla el gobierno.

¹² Agente que lleva a cabo la Política Económica

¹³ Una analogía para entender este término, imagine usted un sistema de ecuaciones que tenga mas incógnitas que variables



2.1.1. Política discrecional y Política de reglas.

Después de esta conceptualización existe el eterno debate de entre entrar en una política discrecional o adoptar una política de reglas.

Una política discrecional determina qué cambios debe introducir el gobierno en los instrumentos a su disposición de modo que se consigan en las variables objetivo aquellos valores que maximizan la función de bienestar.

Esta descripción es más o menos estándar en el planteamiento tradicional, pero admite numerosas variantes según el enfoque moderno, como por ejemplo la incertidumbre sobre los estados de la economía o sobre el impacto de los instrumentos de política en las variables endógenas o la existencia de alternativas en los objetivos, etc.

Las consideraciones anteriores aconsejan sustituir la actuación discrecional por una política de reglas que especifiquen la relación entre los instrumentos y los objetivos últimos. En este caso el gobierno mantiene durante un periodo relativamente largo unas reglas o pautas de actuación predeterminadas acerca de los valores que los instrumentos deben tomar en el tiempo.

La formulación de las estrategias de decisión -qué hacer- requiere llegar previamente a acuerdos sobre el régimen o regla de decisión -cómo hacerlo-. Si tan patente es la ventaja de reglas sobre discrecionalidad, ¿Por qué no es más frecuente su uso en la política económica? ¿Acaso la subscripción de acuerdos y contratos explícitos es una

variable difícil de controlar? ¿Quién supervisará al que ejecute la política? ¿quién administrará las excepciones en caso de haberlas, y con qué criterio y con qué información?.

2.2. Tipología de Políticas

Dentro del marco de la Política Económica se puede diferenciar dos grandes tipos la Política Macroeconómica y la Microeconómica , definitivamente nos centraremos a lo que concierne a este trabajo de tesis que es la tipología microeconómica.

Dentro de la tipología microeconómica se analizará otros tipos de políticas que conciernen al análisis y consecución de objetivos en los capítulos posteriores, entre ellas:

- 1) Políticas Tecnológicas
- 2) Política Industrial
- 3) Políticas Comerciales
- 4) Políticas de Competencia
- 5) Políticas Sociales

2.2.1. Políticas Tecnológicas

En la literatura económica, el cambio tecnológico es considerado como un elemento de capital importancia a la hora de explicar el desarrollo económico de las naciones. Las diferencias en el grado de desarrollo tecnológico de los países explican en gran parte las diferencias en los niveles de renta y de comercio exterior de los países.

Actualmente, las empresas conviven y compiten en un modelo económico donde las ventajas competitivas se basan en factores de diferenciación de los productos, en el diseño y calidad que incorporan y en las prestaciones que ofrecen. Estos factores diferenciales se consiguen cuando las empresas disponen de la tecnología necesaria. Por tanto, el desarrollo de las economías en la actualidad está fuertemente ligado al desarrollo tecnológico. En esta línea, la comisión europea señala que la capacidad de innovación de las empresas y el acompañamiento de estas por los poderes públicos constituyen las condiciones de mantenimiento y de refuerzo de esta competitividad y el empleo.

Por otro lado, hay evidencia empírica de la relación entre esfuerzo en investigación y desarrollo, así como de que la ventaja comparativa internacional está relacionada con el gasto de las empresas en innovación y que el esfuerzo tecnológico está fuertemente correlacionado con los aumentos de productividad tanto a nivel de empresa como de sector económico (Alaminos, 2000). En un mundo cada vez más competitivo, la tecnología posibilita la aparición de nuevos productos/procesos, con la consiguiente



ventaja competitiva de las empresas sobre sus rivales, promoviendo el desarrollo del área o región.

Esta importancia ha sido recogida también en la literatura económica. Ya la economía clásica concedía gran importancia a la innovación tecnológica en el desarrollo económico y, aunque las aportaciones posteriores se desentendieron, en las últimas décadas vuelve a considerarse un factor que afecta directamente al crecimiento de las empresas. Las crisis de finales de los '60 y principios de los '70, junto a la aparición de nuevas tecnologías hicieron que se prestase mayor atención a la a innovación en relación con la actividad económica.

2.2.1.1. La teoría sobre las Políticas tecnológicas

Aunque aun no esta totalmente desarrollada, esta teoría menciona algunas líneas generales:

- Se desvía de los conceptos de equilibrio y búsqueda de del optimo económico teniendo en cuenta que los cambios tecnológicos son procesos que en gran parte determinan el cambio estructural y el desarrollo económico.
- La importancia de la eficiencia y la maximización de la producción de información científica han sido superadas por la atención a la creatividad, la adaptación a los cambios del mercado y el aprovechamiento de las oportunidades tecnológicas (Smith, 1991). La política estaría más interesada en asegurar el proceso de aprendizaje y la capacidad de adaptación del sistema nacional y regional de innovación que en los

resultados tecnológicos concretos. La política tecnología tendría que centrarse más en la evolución conjunta del entorno tecnológico y el del mercado que en las innovaciones individuales.

A grandes rasgos se pueden extraer la siguiente conclusión:

- Existen diferentes enfoques en la literatura que se acercan al concepto de innovación tecnológica y su relación con el crecimiento económico y, aunque sus fundamentos son muy diferentes, los tres tienen un punto en común, y es que todos justifican la intervención del sector público en los mercados tecnológicos.

2.2.2. Política Industrial



CIB-ESPOL

Política Industrial tiene una serie de definiciones entre ellos “Política Industrial es el conjunto de condiciones básicas necesarias para el buen funcionamiento de los mercados” hasta otras definiciones como “La Política Industrial es la política del Ministerio de Industrias”.

Un argumento que se expondrá es la Política Industrial activa que consiste en el papel del Estado como un agente estratégico en mercados de alta concentración y poder de mercado. Otro argumento es el seleccionar sectores estratégicos para la economía nacional, y que la política industrial activa tome parte.

2.2.2.1. Sectores estratégicos o prioritarios

Un informe¹⁴ revela que aumentando la competencia se aumenta la productividad y esto el desarrollo de los países por lo que la competitividad aumentará al seleccionar sectores estratégicos para mejorarla.

El informe distingue tres etapas: El antiguo paradigma donde se disminuye el costo de las materias primas vía devaluación, el paradigma actual que dice que hay muchos factores que hacen aumentar la competitividad entre ellos:

1. Identificación de sectores estratégicos a los que hay que destinar recursos
2. Desarrollo de industrias de alta tecnología
3. Aumento de la base industrial
4. Creación de empresas capaces de competir en mercados globales
5. Mejorar la capacidad de los gestores
6. Mejora de infraestructura
7. Incremento del compromiso de acometer estos objetivos por parte del gobierno

El nuevo paradigma de la competencia nacional propone que se debe identificar los *clusters*¹⁵ base del éxito internacional de los países.

¹⁴ Este es el informe sobre la competitividad de Porter publicado en Portugal

La conclusión de este análisis es que el Estado debería ser neutral a la determinación de esos *clusters* de la economía y el papel del mismo se debe reducir a crear las condiciones básicas para el desarrollo como infraestructura básica, educación, mecanismos legales que atraigan inversión, estabilidad macro, etc..

2.2.3. Políticas Comerciales

Cuando el poder de mercado es un factor preponderante en situaciones de Comercio Exterior, el Estado puede participar como agente estratégico para influir en el “juego” entre empresas nacionales y extranjeras.

Hay varios instrumentos de Política Comercial, entre ellos:

Transferencias de rentas.- Son subsidios o transferencias a nacionales con el objetivo de aumentar la producción, sea para mercado interno o exportación, estas políticas deben ser exhaustivamente revisadas ya que implican costos sociales dado que el gasto de gobierno es una transferencia a los accionistas de la empresa subsidiada y estos son llamados a aumentar el bienestar.



CIB-ESPOL

¹⁵ “Clusters” son los sectores interrelacionados donde existen ventajas competitivas por parte de los países

Protección entre predadores.-Es otra forma de subsidio de tal manera que se evita que el competidor internacional entre en una estrategia predatoria y no permita entrar al competidor local, es decir se logra el equilibrio de Nash donde ambos se acomodan.

2.2.3.1. Políticas Comerciales e Intervencionismo del Estado como ente regulador

Mientras las reglas de la libre competencia se cumplan, un desequilibrio entre la oferta y la demanda de un bien o servicio o alguna otra ineficiencia en la asignación de recursos tendrá un carácter transitorio y podrá ser resuelto en la mayoría de casos por las propias fuerzas del mercado. Bajo esa lógica, no existiría mayor rol para una intervención del Estado en este campo. Sin embargo, los mercados pueden tener imperfecciones que obliguen a que el Estado intervenga, sin distorsionar los principios del libre mercado, para producir mejores resultados. Las imperfecciones de los mercados que requieren de una acción del Estado pueden estar relacionadas con 3 tipos de fenómenos:

- altos costos de transacción
- posiciones monopólicas
- prácticas restrictivas de la libre competencia



CIB-ESPOL

Cuando los agentes económicos no cuentan con información suficiente para tomar sus decisiones o cuando existen externalidades en el consumo y producción de los bienes;

es en estos casos cuando el Estado interviene, a través de la protección al consumidor o el control de prácticas restrictivas de la libre competencia, por ejemplo.

El Estado debe garantizar a su vez que la competencia que además de libre sea sana y justa, como cuando se reprime la competencia desleal a la piratería.

Así también la labor del Estado debe ser subsidiaria, por lo que debe evitar que se produzcan estas situaciones cuando el mercado no es capaz de resolverlas en un plazo prudencial y sin consecuencias importantes.

También se debe tener en cuenta, la regulación de las prácticas comerciales y productivas deben ser aplicadas cuando de modo natural no existan condiciones suficientes para que se produzca la libre competencia. El resultado de la acción acertada del Estado será un mercado en el que se cumpla una regulación con el fin de preservar la libre competencia. Un mercado con estas características no será un mercado libre de intervención estatal, sino en que dicha intervención se circunscribe a que el mercado opere tal como debe ser una situación de libre competencia.



CIB-ESPOL

La tarea fundamental de las políticas de libre competencia es asegurar que sus principios se hagan efectivos. Como factor regulador de la economía, la libre competencia necesita un marco legal efectivo y organismos que lo hagan cumplir para que el comportamiento de los agentes en el mercado no atente contra los fundamentos, el comportamiento de los consumidores y/o otros agentes productivos, por lo tanto contra los fundamentos del sistema de libre mercado.

2.2.4. Política de Competencia.

La competencia es la condición *sine qua non* para la mejoría constante del nivel de vida, por lo que estas políticas persiguen preservar este principio a nivel mundial, en la mayoría de los mercados sean estos bienes o servicios; es por que se expide en la UE el Tratado de Roma que incluye artículos sobre políticas de competencia, que en un principio son muy generales tales como la prohibición de la colusión, evitar abusos de posiciones dominantes, etc. En políticas de competencia el Tratado se vuelve más específico y se detallan leyes sobre los siguientes aspectos como instrumentos de acción de esta política.

Acuerdos Horizontales.- Se prohíben acuerdos, decisiones y prácticas que tengan como objeto restringir y distorsionar la competencia en compañías de la misma industria, solo se considerarán válidos estos casos cuando se hagan inversiones en I+D donde se necesitan alianzas y acuerdos de este tipo.

Relaciones Verticales.- Estos son acuerdos básicamente entre vendedores y distribuidores; lo que condena el Tratado son los que tienen forma de contratos de exclusividad para áreas geográficas que impiden a otros entrar en competencia.

Abuso de posición dominante.- La definición de empresa dominante y el abuso de esa posición son conceptos difíciles de determinar, una empresa dominante pueden tener

por ejemplo una alta cuota de mercado pero bajo poder de fijación de precios, en estos casos no existe tal abuso, son puntuales y escasos.¹⁶

Políticas de fusiones.- El criterio principal para juzgar una fusión es prohibirla siempre que fortalezca una posición dominante y que estorbe significativamente la competencia aunque las ganancias de eficiencia sean positivas en la fusión

2.2.5. Política social

Forma de intervención del Estado en la sociedad civil.

Con el tiempo, las políticas sociales han ido transformándose y ampliando su radio de acción no sólo a las capas más necesitadas de la población, sino a la mayoría de los individuos que componen una sociedad.

La meta de la política social sin duda alguna es la promoción humana, temas como la educación, el trabajo, la vivienda, la salud, la seguridad social, la acción social y el desarrollo humano y familiar, hacen a esta visión amplia de la política social, que constituye un centro objetivo de las políticas públicas, tanto o más significativo que la política económica.



¹⁶ Un caso de posición dominante rechazado por el Tratado es el de ventas ligadas.

CAPITULO 3 :
ASPECTOS SOCIALES DEL
MERCADO BANANERO
ECUATORIANO Y POLÍTICA
TECNOLÓGICA



CIB-ESPOL



CIB-ESPOL

ASPECTOS SOCIALES DEL MERCADO BANANERO

ECUATORIANO Y POLÍTICA TECNOLÓGICA

3.1. Política Social Bananera

Una vez que se ha revisado los objetivos y la conceptualización de la Política Social en el capítulo anterior se pasara a revisar lo que acontece en la actualidad en el Ecuador, que hace el Estado y en que contribuyen las empresas exportadoras y productoras para el mejoramiento de aspectos como salud, vivienda y educación.

Hay que tener en cuenta que el trabajo infantil constituye una grave manifestación de la inequidad y exclusión que afecta a los niños y niñas en el Ecuador. En la actualidad

trabajan cerca de 780.000 menores de edad¹⁷, sin incluir a aquellas niñas y adolescentes que laboran en el país en actividades domésticas. De las cifras procesadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, el 65% de los menores de edad que trabajan residen en la Sierra, el 25% en la Costa y en el área rural viven el 71% de los niños trabajadores. De los distintos estudios realizados se concluye que el trabajo de menores de edad se asocia a la pobreza, pero existen causas socio-culturales que influyen para que muchos niños trabajen a pesar de no ser pobres.

3.1.1. Foro Social Bananero



CIB-ESPOL

El trabajo de menores de edad en la industria del banano pone en riesgo a este importante sector de la economía ecuatoriana principalmente a sus exportaciones hacia países industrializados.

Diversas denuncias, presiones y exigencias de consumidores, importadores y gobiernos de estos países, dan cuenta de su oposición a demandar banano ecuatoriano producido con mano de obra de menores de edad, violando leyes nacionales e internacionales.

¹⁷ “Encuesta Urbana de empleo y Desempleo – EUED 2001” del INEC

Hoy en día el consumidor de estos países exige un producto socialmente responsable, trasladando esta preocupación a toda la cadena de comercialización de la fruta, la que al corto y mediano plazo preferirá realizar sus adquisiciones a países que no ocupen mano de obra de menores de edad. Ejemplo de ello es la promoción de Certificaciones Internacionales como EUROPGAP, ISO SA 8.000, ETHICAL TRADE , así como el cumplimiento de las normas vigentes.

Frente al problema de la mano de obra de menores de edad, el Gobierno Ecuatoriano, CONEPTI, INNFA, CORPEI y organismos internacionales como UNICEF y OIT, emprendieron una serie de acciones tendientes a apoyar a productores y exportadores para superar este riesgo a nuestras exportaciones y facilitar el cumplimiento de los derechos de estos niños.

Por motivo de esta iniciativa y relativo a la creación y competencias del Comité Nacional para la Erradicación progresiva del Trabajo Infantil (CONEPTI), decreto Ejecutivo No.792 publicado en el Registro Oficial No.189 del 7 de noviembre de 1997, los representantes de los principales productores y exportadores ecuatorianos de banano suscribieron el Compromiso del sector Bananero acerca del Trabajo de Menores de edad, en Guayaquil, el 23 de julio del 2002, con su marco legal respectivo. ANEXO 2.



CIB-ESPOL

Dicho acuerdo tiene como objetivo principal la desvinculación de menores de 15 años de edad de las plantaciones bananeras y la legalización del trabajo de los adolescentes entre 15 y 18 años de edad y su reasignación a puestos de trabajos no peligrosos. Un compromiso fundamental es la colaboración de los productores para la realización de visitas de inspección del trabajo de menores de edad, proceso que aportará evidencias creíbles ante la comunidad internacional y así, evitar los riesgos a nuestro comercio exterior.

El servicio de inspección y monitoreo debe dirigir sus esfuerzos a retirar a todos los niños, niñas y adolescentes de los trabajos peligrosos, retirar sin ninguna excepción a los menores de 15 años, regularizar y legalizar los trabajos a los menores de 18 y mayores de 15 años, siempre y cuando las condiciones no afecten su desarrollo y estén dentro de la ley. El monitoreo e inspección es un proceso que abarca la observación permanente de lo ejecutado por políticas, programas y proyectos a fin de evaluar y corregir los procedimientos. ANEXO 3.

Por lo que el FSB es un organismo creado con el fin de apoyar el diseño e implementación de políticas relacionadas con la problemática del trabajo de menores en las plantaciones bananeras del Ecuador.



CIB-ESPOL

Por el motivo que hay una participación tripartita y multisectorial al FSB lo constituyen:

- El Ministro de Trabajo y Recursos Humanos, en su calidad de Presidente del CONEPTI o su delegado. Subsecretario de Trabajo y Recursos Humanos del Litoral.
- Los productores bananeros convencionales, que para este efecto nombrarán un vocero que les represente, o su delegado.
- Los productores bananeros orgánicos, que para este efecto nombrarán un vocero que les represente, o su delegado.
- Los exportadores bananeros, quienes nombrarán dos representantes para su participación, o sus delegados. Su número de participación se lo determina en equivalencia del número de representantes de los productores convencionales y orgánicos.
- Los trabajadores, quienes nombrarán un delegado nacional y un delegado por las provincias del Guayas, Los Ríos y El Oro, de entre las asociaciones de trabajadores bananeros, legalmente acreditadas y registradas en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos.
- El Ministro de Agricultura y Ganadería o su delegado
- El Secretario del CONEPTI.
- El Presidente Ejecutivo de la CORPEI o su delegado.
- Un representante del INNFA o su delegado.



CIB-ESPOL

Ante los sistemas de inspección realizados de trabajo infantil se pudieron determinar las siguientes observaciones generales del sector, así como de los adolescentes trabajadores, el diagnóstico laboral y sobre la seguridad y salud:

- No existe conocimiento en los productores respecto de las obligaciones laborales en general.
- Aparentemente no existe conocimiento de varios productores de los acuerdos y compromisos de sus representantes.
- Se han dado casos de plantaciones en las que se resisten a permitir el ingreso de los inspectores.
- La seguridad y salud es el punto más descuidado en las condiciones laborales.
- Los trabajadores no conocen quien es su empleador, y peor aún si trabajan para una agencia privada de colocaciones o son intermediarios entre otros mecanismos.
- En la gran mayoría no existe constancia de afiliación a la seguridad social.

En cuanto a Adolescentes trabajadores se observó:

- La mayoría no está estudiando.
- Cumplen actividades y horarios de adultos.
- No están sindicalizados.
- La mayoría de los contratos son verbales y precarios.
- No están afiliados a la seguridad.



CIB-ESPOL

En la parte laboral se encontró:

- La mayoría de menores trabajadores son adolescentes.
- Existe una proporción reducida de mujeres adolescentes trabajadoras en este sector económico.
- Los documentos de las empresas, relación contractual o norma interna, casi nunca están en las instalaciones.
- Hay un número significativo de adolescentes trabajadores en dependencia de contratistas, admitido libremente por los usuarios de este servicio.

La parte de seguridad y salud es la más descuidada teniendo como resultado:

- Ninguna empresa tiene certificados de inmunizaciones.
- Casi ninguna empresa tiene análisis de riesgos por actividad.
- En la generalidad las medidas preventivas son precarias.
- No existe registro de morbilidad y accidentes.

A pesar de los continuos problemas la industria bananera ecuatoriana sigue invirtiendo en programas para la erradicación del trabajo infantil.

Durante el año 2003 el FSB alcanzó importantes resultados en materia de erradicación del trabajo infantil en las bananeras:

- 88 haciendas bananeras inspeccionadas en las provincias de Los Ríos y Guayas
- 180 menores de edad identificados y registrados en las inspecciones laborales
- Principales productores bananeros ya no contratan a nuevos menores de edad
- Realización de seis talleres sobre metodología de inspección para 155 veedores y tres inspectores en las provincias de Guayas, Los Ríos y El Oro
- Los principales productores bananeros relocalizan a los trabajadores adolescentes en trabajos no peligrosos
- 150 empresarios bananeros capacitados en la problemática del trabajo infantil y los Códigos de Ética
- Realización del MANUAL DE INSPECCION Y MONITOREO con énfasis en trabajo infantil en explotaciones de banano y flores
- Diseño de estrategia de Sistema Mínimo de Protección Social para niños/as trabajadores y sus familias
- Impresión y distribución de 20 000 folletos y afiches de sensibilización a productores y trabajadores bananeros
- 40 empresarios se benefician de un fondo del Consejo de Competitividad para implementación de Códigos de Ética
- Códigos de ética y certificaciones internacionales
- Convenio CORPEI-UNICEF



CIB-ESPOL

- Talleres de capacitación a veedores
- Talleres de capacitación a empresarios

3.1.2. Resultados Adicionales De Empresas Productoras.

Algunas de las empresas productoras que actualmente funcionan en el País han ido desarrollando a través de los años programas de capacitación, recreación y alimentación entre los que se pueden destacar los siguientes:

- 8 escuelas del grupo Noboa
- 1 escuela de la fundación Dole
- 14 centros de recreación y aprendizaje apoyados por el ministerio de Bienestar Social
- 450 niños beneficiados
- Zonas de recreación común: canchas deportivas y juegos infantiles
- 6 dispensarios médicos del Grupo Noboa
- 3 dispensarios médicos y 1 unidad médica móvil de Dole que atiende a 2 950 trabajadores
- Atención médica preventiva y curativa
- Exámenes de laboratorio, Desparasitación
- 6 comisariatos del grupo Noboa
- Agua potable y saneamiento ambiental



- 345 viviendas con servicios básicos para trabajadores del grupo Noboa
- Fundación Dole ofrece crédito para vivienda de sus trabajadores.

Así mismo la Fundación Wong creada en 1993 para administrar e impulsar los programas sociales del Grupo Empresarial Wong se constituye en una de las mejores organizaciones sin fines de lucro en el país

La mayor parte de sus actividades están orientadas a mejorar la calidad de la educación básica rural en sus zonas de influencia, centros de recreación y aprendizaje y salud escolar.

Educación rural

Siendo una prioridad para la organización el brindar mayores oportunidades educativas a los niños de los sectores rurales, FW ha organizado una red de escuelas, localizadas en las Provincias de Los Ríos, Pichincha y El Oro, donde reciben educación gratuita aproximadamente 2,600 niños. ANEXO 4.

Para facilitar un mejor rendimiento académico, los centros educativos reciben apoyo en las siguientes áreas: Capacitación, asesoramiento y supervisión pedagógica intensiva y permanente a los profesores, construcción, equipamiento y mejoramiento de las escuelas, dotación anual e incremento de material didáctico, biblioteca, huertos, escolares, calzado escolar y colación escolar.

Centros de Recreación y Aprendizaje.

Con el apoyo del Programa Nuestros Niños del Ministerio de Bienestar Social, se han implementado 14 Centros para atender a 450 niños, con edades entre 3 y 6 años. El objetivo de estos Centros es desarrollar destrezas y habilidades en los niños para facilitar su incorporación a los procesos educativos formales. Con el apoyo de sus padres y otros miembros de la comunidad, los niños desarrollan su creatividad y conocimientos a través de juegos y otros mecanismos de aprendizaje.

Salud Escolar.

Los programas educativos no pueden ser exitosos si los niños tienen problemas de salud y desnutrición. Por lo cual, FW ha incorporado otros servicios para los niños, tales como atención médica preventiva y curativa; atención odontológica preventiva y curativa; exámenes de laboratorio, inmunizaciones y desparasitación.; Agua potable y saneamiento ambiental; Charlas sobre higiene, nutrición, drogas, sexualidad y otros temas



CIB-ESPOL

3.1.3. Mercado Internacional

Con todas estas observaciones por los sistemas de inspección del FSB acerca de las haciendas bananeras ecuatorianas y ante un mercado internacional cada vez más exigente que demandan certificaciones y productos sin que intervenga la mano de un

menor de edad, el sector bananero ecuatoriano sufre por no cumplir los estándares establecidos:

- Paralización de órdenes de compra por parte de importadores europeos y americanos debido a que creen que existen niños trabajando en las bananeras.
- Visitas e inspecciones a plantaciones bananeras por parte de importadoras para verificar que no existen menores trabajando.
- Las industrias de elaborados de banano también han sido afectadas.
- El Parlamento Europeo ha solicitado a la Embajada del Ecuador que aclare las denuncias en asambleas en Bruselas.
- Congresistas americanos han pedido que Ecuador salga de la lista de elegibilidad para el ATPEA.
- Peligro de boicot del banano ecuatoriano.
- Adulto poco calificado, con baja productividad; esta es la mano de obra disponible para el sector bananero.
- Reducir costos por accidentes y errores: Diversos estudios internacionales muestran que la alta incidencia de accidentes y errores en los procesos productivos están asociados a la baja calificación de la mano de obra, lo que se traduce en costos adicionales para los productores. Por tanto favorecer la educación de los menores trabajadores de las zonas aledañas a las plantaciones ayudará a reducir los costos empresariales

3.2. Política Tecnológica

El sector bananero en los últimos años ha experimentado importantes cambios en su estructura productiva, a inicios de los años 90 la producción se caracterizó no por mejoramientos productivos sino por crecimientos de las áreas de cultivo.

Los cambios en la comercialización mundial, los problemas de mercado en Europa y la cada vez mayor competitividad exigida en los mercados mundiales, ha influido en los cambios internos, introduciendo mejoras tecnológicas y transformando el mapa productivo del sector.

Las principales provincias productoras de banano a nivel de superficie se distribuyen unas 50,419 has en Los Ríos, 44,646 has en el Guayas y 43,353 has en El Oro según SICA.

3.2.1. Rendimiento



CIB-ESPOL

Según el SICA, el rendimiento nacional promedio en el año 2000 fue de 26

Tm/ha./año, lo que equivale a un poco más de 23 cajas/ha./semana. De acuerdo al III Censo Agropecuario, en el 2003, el rendimiento habría aumentado a aproximadamente 29.8 Tm./ha. al año (27 cajas/ha./semana). Estos niveles de productividad se encuentran por debajo de Colombia y Costa Rica, cuyos

rendimientos están en el orden de 31 y 42 Tm/ha./año, respectivamente (28 y 38 cajas/ha./semana).

El rendimiento de la unidad productiva es una variable que depende de varios factores como por ejemplo:

- el tamaño de la plantación (que permitiría generar economías de escala);
- el nivel de tecnificación (riego, drenajes, cable vía, empacadora central, buenas prácticas agrícolas, etc.);
- las condiciones ecológicas (calidad del suelo, luminosidad, temperatura, cantidad de lluvias, humedad, etc.).



CIB-ESPOI

De otra parte, dentro del país existen importantes diferencias a nivel provincial, encontrándose zonas muy productivas como la zona norte (Los Ríos y Guayas) y otras bastante por debajo del promedio nacional.

De acuerdo a información obtenida a través de la Subsecretaría Regional Litoral y de los propios productores, El Oro sería la provincia de menor rendimiento, con 20-27 cajas/ha./semana, mientras que en la provincia de Los Ríos, en la zona baja, el rendimiento promedio estaría alrededor de 38.5 cajas/ha./semana, en Guayas 33 y en Esmeraldas 31.

Tabla 3.1: Rendimientos promedio por zona geográfica

Ubicación	Rendimiento cajas/ha./semana
Zona Baja Los Ríos	38.5
Zona Alta Los Ríos	34.6
Guayas	32.7
Esmeraldas	30.8
El Oro	26.9

Fuente: Varios productores entrevistados

Elaboración: Autores

Los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el hectareaje refleja que la actividad bananera en el Ecuador en los últimos años se ha mantenido sobre la base de un crecimiento de la superficie más que a un crecimiento de los niveles de productividad o rendimiento.

Con la presencia del Fenómeno de El Niño los niveles de productividad por hectárea disminuyeron en casi todas las zonas, agravando la situación de aquellas plantaciones de bajos rendimientos.

El sector bananero ecuatoriano tiene una particularidad una mayor concentración de la producción entre pequeños y medianos productores. De aproximadamente 7.000 productores, el 80% constituyen pequeños productores con plantaciones de 1 a 30 hectárea, y un 10% entre 30 y 50 has, de las cuales una buena proporción constituyen plantaciones calificadas como no tecnificadas.



CIB-ESPOL

Como se observa el sector bananero en el Ecuador es muy diverso dado las diferentes formas en la producción, situación que se traduce a las diferentes regiones de producción y específicamente en las tres principales provincias como son Guayas, Los Ríos y El Oro.

Si bien es cierto en los últimos años se aprecia un cambio cualitativo en la actividad, lo es también la existencia de un grupo de productores estancados, en especial los pequeños productores, que por falta de acceso a nuevos paquetes tecnológicos cada vez se rezagan y ponen en riesgo su estabilidad y existencia.

En un mercado cada vez más competitivo, en el cual la permanencia en el negocio ya no depende solo de buenos precios, los mejoramientos tecnológicos se convierten en elementos determinantes para su permanencia y más aun cuando se observa cambios en las exigencias de los consumidores, no solo en la calidad del producto por tamaño y sabor, sino también por cuestiones de protección a la salud humana, lo cual también transforma los componentes de los paquetes tecnológicos.

En el mediano y largo plazo será la productividad el determinante para mantener el liderazgo del Ecuador en el comercio internacional del banano.

3.2.2. Situación Tecnológica

Según información del PNB la producción bananera se concentra en un 92% en tres provincias principales como son El Oro, Guayas y Los Ríos. En forma individual el



CIB-ESPOL

33.4% corresponde a la provincia de El Oro, el 30.3% a la provincia de Guayas y el 28.3% a la provincia de Los Ríos.

En cuanto a niveles de tecnificación la situación difiere en las diferentes provincias, Los Ríos representa la provincia de mayor tecnificación en su estructura productiva, así el 90% de las plantaciones son tecnificadas. Por su parte la provincia de El Oro registra un alto número de plantaciones semitecnificadas y no tecnificadas representando ambas el 41% del total de plantaciones de esa provincia.

Tabla 3.2

NIVELES	TECNIFICADO	%	SEMI-TECN	%	NO-TECNIF	%	TOTAL	%
ESMERALDAS	1.326,50	38%	1.916,20	54%	291	8%	3.533,70	100%
GUAYAS	28.448,30	73%	5.932,50	15%	4.475,30	12%	38.856,10	100%
LOS RIOS	32.250,90	90%	3.228,50	9%	524	1%	36.003,40	100%
EL ORO	25.397,40	60%	10.009,30	24%	7.098,70	17%	42.505,40	100%
OTRAS	2.881	46%	1.918	31%	1.428	23%	6.227,30	100%
OTAL	90.304,40	71%	23.004,50	18%	13.817,00	11%	127.125,90	100%

Fuente: Programa Nacional del Banano

Chang (2000) reporta que el rendimiento promedio de una bananera tecnificada es de 35.6 cajas/ha./semana, mientras que en una semi-tecnificada y no tecnificada los rendimientos caen a 24.8 y 21 cajas/ha./semana, respectivamente. Al considerar el grado de tecnificación de las bananeras, el rendimiento por hectárea a nivel provincial varía incluso en plantaciones de igual tamaño.

Tabla 3.3

Rendimientos promedio por provincia y tecnificación

Ubicación	Tamaño	Tecnología	Rendimiento cajas/ha/sem
Los Ríos	235 has.	alta	48.4
Los Ríos	135 has.	alta	48.5
Guayas	30 has.	alta	38.5
El Oro	30 has.	alta	44.2
El Oro	60 has.	alta	44.2
El Oro	42 has.	media	32.5
El Oro	5 has.	baja	25.5

Fuentes: MAG, Dirección Provincial Agropecuaria de El Oro. Unidad de Banano.

Elaboración: Autores



CIB-ESPOL

3.3. Nueva Propuesta de ONG

La propuesta que surge en esta tesis es la creación de un organismo de acción civil sin fines de lucro, el cual podemos encasillar como una ONG u Organización no Gubernamental. Esta ONG tentativamente tratará la problemática en que se desenvuelve el sector bananero interno ya que su carácter es a nivel nacional y que funcione a nivel de Asociación sin fines políticos ni partidistas.

La ONG se encargará de tres campos de acción, en el área social, área tecnológica y fitosanitaria y en el área de comercialización interna, claramente este sería un ente como ya se mencionó sin fines de lucro mas no de carácter solidario, sino de mediador entre las partes y de impulsador de proyectos sociales.

El objetivo principal de la ONG es mejorar la condición de vida del trabajador del sector bananero, asegurar un precio justo de la caja al productor y reducir costos de transacción a exportadores.

El Productor tendrá la oportunidad de capacitar a sus trabajadores a un costo más bajo y poder brindarles a la familia del trabajador beneficios en el orden de vivienda, alimentación y educación, asimismo al asociarse podrá obtener mejores precios de su fruta mediante un mecanismo de incentivos que se explica en el desarrollo de esta ambiciosa propuesta.

El exportador podrá suscribir contratos de largo plazo con los productores asegurando ser abastecido de la fruta en épocas altas y bajas. Asimismo reducirá sus costos de transacción al no tener que buscar a productores que se encuentran muy dispersos y tendrá información fidedigna de los procesos que estos productores manejan para asegurar calidad de la fruta. Problemas como malos manejos fitosanitarios y trabajo infantil serán suprimidos ya que cada productor deberá aportar toda la información requerida para poder ser parte de esta ONG

Una ONG en su proceso de formación debe cubrir dos partes importantes, la parte organizativa y la parte legal.



3.3.1. Estructura Legal.

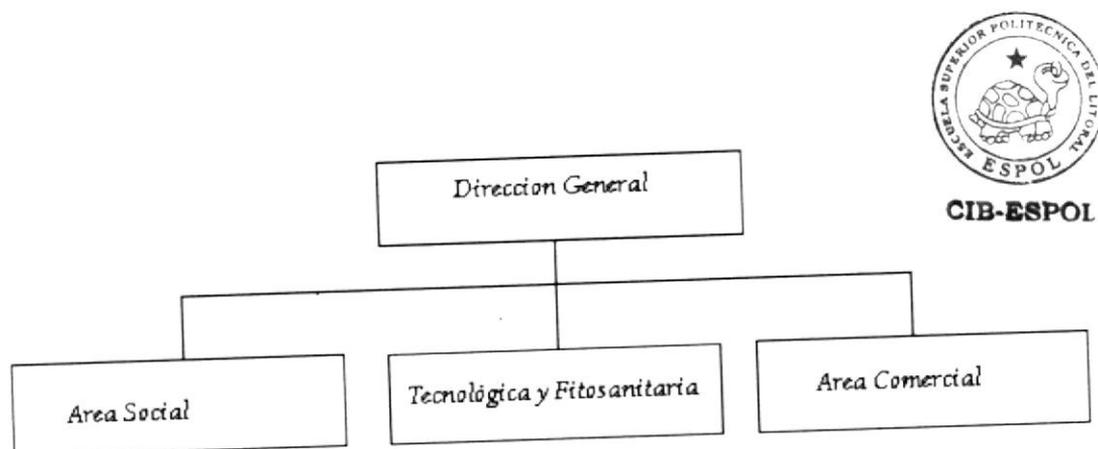
La Organización se convertiría en una persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro regulada por las disposiciones del título XXIX, del libro I del Código Civil. Goza de personalidad jurídica y de capacidad de obrar propia y suficiente para el desarrollo de sus fines y agrupa a organizaciones de la sociedad civil no gubernamentales especializadas en asistencia y desarrollo humano, social y comunitario en el sector bananero.

En su estructura legal hay factores que deben definirse tal como:

- Quiénes conformarán y cómo se elegirán los miembros del directorio
- Cuales serán las fuentes de los recursos
- Cuales serán las políticas prioritarias de la Organización.

La conformación de un directorio es una de las partes iniciales, estos integrantes serán tentativamente personas que no estén vinculadas con el sector ni productor ni exportador aunque si un requisito que sean expertos en el campo.

Grafico 3.1



La iniciativa puede darse por el Ministerio de Agricultura sin que este tenga una participación significativa del mismo o impulsada por grupos de interés, que puedan reunirse para elegir las cabezas de área y el director general.

Una vez elegidos los miembros que bien puede ser la tarea más difícil, ya requiere de una acción civil ordenada y de la manifestación de un grupo en especial con interés colectivo y no individualista, se puede fundar la asociación y sentar los estatutos de la Organización.

La Asamblea general de la Organización deberá fijar los estatutos, los mismos que al menos deberán constar de los siguientes puntos:

- La elección de dignidades
- La perduración de la Organización

- Su disolución por anticipado o la extensión de su existencia
- La obtención de recursos
- El establecimiento periódico de políticas prioritarias



CIB-ESPOL

La elección de dignidades.- Los miembros del directorio de la Organización deberán ser nombrados en una Asamblea general, la mismo que deberá contar con la mitad más uno de los afiliados, entiéndase los afiliados las distintas compañías constituidas bajo una razón social sean estas productoras y/o exportadoras.

Los miembros del Directorio y los jefes de área serán designados por mayoría de votos y dentro de la Asamblea se definirá la duración del período y la posibilidad de reelección.

La perduración de la Organización.- En la Asamblea general se deberá asimismo definir el tiempo de duración del proyecto y asimismo razones o causas por las que se extendería la vida útil del proyecto o la extinción del mismo prematuramente

La obtención de recursos.- Definitivamente esta es la parte más delicada del asunto y es donde el consenso entre los sectores en cuestión juega un papel preponderante.

Primeramente viabilizar la canalización de recursos por parte del Estado, el mismo que puede consistir en un porcentaje del IVA recaudado o del Impuesto a la Renta

simplemente con las firmas de las personas naturales o jurídicas que deseen constar como aportantes, algo muy parecido a lo que hizo la Fundación Malecón 2000.

Dado que los montos provenientes de esa fuente se espera que no sean los suficientes para solventar la obra social, los incrementos en tecnificación y otras mejoras, otra fuente de recursos lograría constituirse en el cobro del valor por afiliación y alicuotas mensuales.

Desde luego los beneficios para los afiliados se verán retribuidos en descuentos en cursos de capacitación, dotación de escuelas en áreas cercanas a las haciendas, asesoría técnica a menor costo, etc.

Esta cuota puede ser distinta para productores y exportadores, y la misma debe crear incentivos en los productores para ser más eficientes como por ejemplo un valor x por hectárea esto hará que a mayor productividad el costo de afiliación por caja disminuya con los aumentos de productividad. En lo que respecta a los exportadores la tarifa o cuota puede estar en función de sus ventas con un valor base con el mismo objeto de estimular las ventas.

Definitivamente el asunto de una tarificación en su parte cuantitativa depende de un estudio de mercado a fondo que deberá ser presentado en la Asamblea con distintas posturas y escenarios, lamentablemente este no es el alcance de esta tesis como para una exposición extensa del mismo.



CIB-ESPOL

Es decir que el determinar un monto correspondiente a un Presupuesto anual para la Organización es un dato derivado de la elaboración de todo un proyecto de creación de una Organización a la cual podríamos dedicar una tesis de grado entera, por el momento nos ocuparemos de aportar propuestas y mecanismos que resuelvan la mayoría de la problemática del banano y dar pautas a nuevos estudios en el orden de la creación de una ONG para el sector bananero.

Establecimiento de políticas prioritarias.- Para el establecimiento de políticas prioritarias es necesario que los jefes de área y la dirección General mantengan reuniones y establezcan lineamientos sobre los proyectos en marcha y la importancia de cada uno, así como los recursos que se destinarán a esos menesteres.

Esto es importante ya que no necesariamente cada área tendrá acceso a una parte igualitaria de recursos y estos deberán ser designados por proyecto y no por área, luego de la presentación correspondiente del análisis de costos.

3.3.2. Estructura Organizativa

Dentro de una estructura organizativa de una Organización sin fines lucro hay ciertas similitudes con una que persigue el bien económico y es que el establecimiento de un plan de mercadeo que detalle importantes puntos como:

- Definición de un cliente o usuario
- Beneficios para aquellos usuarios
- Área a incursionar
- Funciones
- Objetivos Generales y específicos

Estos puntos son vitales antes de la creación de una ONG y forman parte del estudio de mercado previo al desarrollo del proyecto.

Los usuarios de esta ONG se pueden separar en tres grandes grupos ellos son productores, exportadores y trabajadores del sector, los beneficios están comprendidas en tres distintas áreas:

- Social
- Tecnológica y Fitosanitaria
- Comercialización Interna



El objetivo principal de la ONG es mejorar la condición de vida del trabajador del sector bananero, asegurar un precio justo de la caja al productor y reducir costos de transacción a exportadores.

Para lograr esto se introduce en el análisis de los tres campos en cuestión para revisar los objetivos y planes a mediano y largo plazo que tendría cada una de las áreas:

3.3.2.1. Plano Social.

Esta ONG se encargaría de aspectos generales de salud, vivienda, educación y seguridad de los trabajadores más específicamente trabajaría en los siguientes proyectos:

Trabajo infantil: Como se revisó esto es uno de los problemas más serios que tiene la fuerza laboral del sector bananero, el objetivo por su puesto es reducir el porcentaje de mano de obra infantil en las haciendas, hasta eliminarlo. En este proyecto es necesaria la participación de inspectores y veedores que será los encargados de manejar y reportar este tipo de anomalías, pero en sí esto se evitará con la inversión en educación con la finalidad de reinsertar a estos niños en escuelas y alejarlos del trabajo de campo.

Escuelas y Centros de capacitación: En el orden de escuelas para niños es crear y adecuar escuelas en territorios de alta densidad poblacional más que abrir una escuela por cada kilómetro, la idea no es sólo recaudar fondos para estos menesteres sino realizar estudios de densidad poblacional y de composición demográfica para

determinar la factibilidad de la creación de escuelas, además de un estudio de costos relacionados al área donde se asentaría los establecimientos educativos

En cuanto a Centros de capacitación este tipo de educación estaría destinado a trabajadores adultos para que reciban educación más específica al campo en mención, de esta manera se actualizaría al individuo en el uso de químicos en general como pesticidas y fungicidas con el objetivo de dar seguridad al trabajador. Los centros de capacitación entonces tendrían también incidencia en el campo tecnológico y lograría obtener mejoras en productividad.

De igual manera a los productores se les daría inducción sobre los reglamentos laborales e implementación de equipos de seguridad para sus trabajadores.

Brigadas de Salud y Subcentros de salud: Asimismo los estudios de composición demográfica y densidad poblacional tendrían un doble propósito que ayudaría a determinar la idoneidad de el adecuamiento y creación de nuevos centros de salud incluso de dentro de las haciendas de más de 100 hectáreas de extensión por ejemplo, por su puesto factores como la factibilidad del manejo de materiales médicos hacia la zona, la presencia de profesionales en el área y la infraestructura vial y de servicios básicos son otros parámetros relevantes en el análisis, la idea es beneficiar particularmente al trabajador del sector bananero por lo que el establecimiento de nuevos centros son proyectos para las provincias de Guayas, Los Ríos y El Oro.



Vivienda y planes de crédito: En conjunto con organismos del Estado como el Banco de la Vivienda y Corporación Financiera Nacional, el proyecto radica en ofrecer viviendas económicas con planes de crédito de largo plazo para los trabajadores del sector.

El crédito subsidiado es una de las alternativas para lograr tasas anuales menores que las de mercado y establecer ciertos controles al aplicante del crédito de vivienda para ser monitoreado desde la hacienda, finca, o empresa a la que presta sus servicios.

Este tipo de planes pueden trabajar paralelamente al Foro Social Bananero, de esta manera los productores asociados tendrían una mayor participación en este sentido con el objetivo de que todo el sector tenga una participación activa en beneficio social de los trabajadores

3.3.2.2. Área Tecnológica y de Aspectos Fitosanitarios

La producción de banano es una actividad eminentemente agrícola, donde se requiere gran cantidad de mano de obra en sus procesos y en muchos de ellos la automatización es algo improbable, esta es una actividad que dependerá siempre del elemento humano y de la calidad de tierra para su producción, aún así y dados estos parámetros hay espacio para mejoras en tecnología de procesos como también

tecnología en los insumos utilizados para riego, fumigación, movilización de la fruta, esterilizado, etc.

Proyectos para incursionar en esta área tenemos los siguientes:



CIB-ESPOL

Plan de tecnificación de haciendas.- La idea de este plan es dar un impulso a las haciendas no tecnificadas y semi - tecnificadas que son la mayoría en el país tal como se revisó con anterioridad.

Es importante que el plan se oriente a crear mejores condiciones de acceso a los paquetes tecnológicos, por ejemplo en software contable, para los pequeños productores.

El área tecnológica se centrará en algunos aspectos principales que son: 1) infraestructura como empacadoras, canales de drenaje, canales de riego, equipos y maquinaria; 2) sistemas de producción con tecnologías de punta en cosecha y empaque; 3) utilización de insumos, fertilizantes y herbicidas sin mayores riesgos a nivel de contaminación; y, 4) las relaciones laborales o recursos humanos los cuales requieren organización, motivación y capacitación.

El procedimiento una vez captados los recursos para este proyecto,¹⁸ la idea es manejar a manera de licitación un concurso de haciendas y fincas varias para acceder al plan con los siguientes requisitos en un principio:

- Finca o hacienda con una extensión mayor a 30 hectáreas
- Más de 5 años de operación
- Más de 30 obreros fijos
- Calificar como hacienda semi o no tecnificada.
- Inspección a las instalaciones de las haciendas

Este tipo de ayudas podrán constar de financiamiento parcial para la adquisición de funiculares, vehículos y otros activos fijos.

Implementación de controles fitosanitarios- El banano ecuatoriano tiene restricciones fitosanitarias hacia mercados interesantes como el australiano y el brasileño, es por esto que establecer lineamientos en este sentido se hace de gran importancia para lograr entrar en nuevos mercados y conservar a los que ya se tiene acceso.

Dicha ONG se encargaría de establecer normas y controles direccionados a ese sentido y con la opción de formar comisiones de apoyo y asesoría técnica-

¹⁸ Transferencias del exterior tal como una donación de gobiernos extranjeros a través del Ministerio de Agricultura

fitosanitaria asegurando a exportadores calidad de la fruta apegado a las normas internacionales.

3.3.2.3. Área Comercial

En el área comercial el objetivo es pagar el precio justo a los productores sin que esto merme la capacidad de colocación de la fruta de los exportadores y no causar distorsiones significativas en este mercado.

En este plano la ONG se encargaría de dos funciones

1. Trabajar como mediador entre las partes
2. Tener potencialidad de exportador.



La ONG como mediador tiene que ser un conciliador entre las partes, armar consensos y tomar las decisiones justas, para esto se establecen ciertos mecanismos comerciales como:

-Estipular contratos de largo plazo entre productores y exportadores.- Esto permitirá que los productores reciban el precio justo todo el año y puedan planificar sus compras y su producción de acuerdo a su capacidad de reacción.

Este punto es de vital importancia ya que implica que se respetarán precios mínimos y la marcada estacionalidad de la fruta se verá mitigada por la planificación estratégica que se intenta llegar. Además asegura al productor colocar la fruta y vende toda su producción si es el caso.

Asegurar cuotas a productores de acuerdo a su rendimiento por hectárea.-

Esto es que quienes sean más eficientes logren captar los primeros contratos que suponen un mejor precio por su fruta, esto les dará una prioridad y el sistema podría funcionar a manera de un FIFO¹⁹. Por su puesto las fincas consideradas para este concurso periódico deben estar constituidas como compañías y declarar ante el fisco

El problema ahora radica en como medir las productividades de haciendas, pudiendo ellas dar datos equivocados e incluso la recolección de información puede ser muy costosa.

La información puede ser recolectada por inspectores y veedores, que son los encargados de visitar haciendas para constatar aspectos de seguridad industrial, trabajo infantil, adecuaciones sanitarias, etc. Estos individuos serían los encargados de tomar esta información con la preparación adecuada y además una remuneración suficiente que evite el manejo de relaciones y datos falsos.

¹⁹ "First in first out", método contable para manejo de inventarios.



El asunto de medir las productividades puede ser un dato bien aportado por el productor y medido como su producción anual dividido entre las hectáreas que posee o por el SRI que esté basada en sus declaraciones de impuestos y presentación de balances anuales.

Esto mecanismo permitirá al exportador reducir sus costos de transacción ya que evitará tener buscar mas proveedores de fruta en épocas altas y además le permitirá pagar un precio de la fruta de acuerdo al mercado que exporta, esto estará dado por las mismas fuerzas del mercado.

La formación de una ONG en su aspecto legal no es una tarea difícil pero debe contar con el apoyo debido para la obtención de recursos y la concientización de a quienes se quieren ofertar estos beneficios de que es una opción viable, sin embargo el análisis cuantitativo de determinación de cuotas, sueldos y salarios para trabajadores de la Organización es un tema de la elaboración de todo un proyecto estrictamente dedicado a la creación de la ONG, es donde este tipo de análisis tiene su límite



CIB-ESPOL

CAPITULO 4 :

POLÍTICA COMERCIAL BANANERA



CIB-ESPOL



POLÍTICA COMERCIAL BANANERA

En la presente sección se profundizará en el tema de las regulaciones que determinan la modalidad del comercio internacional de banano y la forma interna en que la comercialización de este producto se ve influenciada.

No existe una política definida mundialmente. Los intereses, contrapuestos la mayoría de las veces, de los países exportadores con los importadores, no han permitido llegar a ninguna acción política coordinada. Hasta el momento los intereses de los primeros se han concentrado principalmente en el incremento del ingreso de divisas y en crear ocupación, mientras que a los países importadores, lo que les ha interesado es satisfacer sus demandas de consumo al menor costo posible. El problema se agrava aún más, si se consideran los intereses económicos de las compañías comercializadoras transnacionales, los que no son los mismos de los países exportadores.

Sin embargo de acuerdo a los destinos que se dirija la fruta ecuatoriana los exportadores tienen que someterse a reglamentos, cumplir normas y suscribir acuerdos para poder colocar la fruta en los distintos mercados.

4.1. Política Comercial Externa



CIB-ESPOL

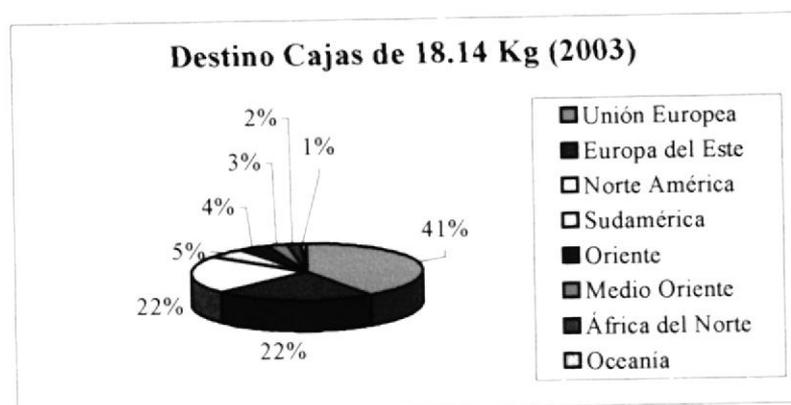
Aquí se tratará la información desde un enfoque mundial, correspondiendo el tema a las importaciones, con su repercusión en nuestro país, asimismo se analizará la perspectiva de los destinos de la fruta hacia el próximo lustro

Los países importadores de banano de los diversos bloques, tienen políticas económicas diferentes para esta importación e incluso pueden existir variantes significativas dentro de un mismo bloque, por lo que los exportadores se enfrentan a distintas figuras legales para colocar su fruta como por ejemplo el Sistema de Licencias y Cuotas (UE), Aranceles (Japón y Asia en general) y en algunos casos de libre mercado (EEUU), e incluso otros con preferencias arancelarias (Cono Sur).

A continuación se analizará caso por caso los destinos de la fruta ecuatoriana en lo que se refiere a bloque y para ilustrar la participación de cada mercado en las exportaciones ecuatorianas en cajas de 18.14 Kg. para el 2003 se adjunta la siguiente tabla.

Tabla 4.1.

Destino en Cajas de 18.14 Kg. (2003)	
Unión Europea	94,915,957
Europa del Este	52,181,736
Norte América	50,312,498
Sudamérica	12,232,526
Oriente	9,652,992
Medio Oriente	6,390,453
África del Norte	4,650,344
Oceanía	1,877,819
TOTAL GENERAL	232,214,325



Elaboración: Los autores

Fuente: "Bananotas 3" Publicación mensual de AEBE



CIB-ESPOL

Como es claro uno de los temas que más preocupa en materia de Política comercial bananera es el la exportación de la fruta hacia la Unión Europea ya que como se puede ver representa el 41% de las exportaciones totales de banano al mundo seguida de Europa del este y EEUU.

4.1.1. Régimen de importación de la Unión Europea y Europa del Este

4.1.1.1. Régimen de importación de la Unión Europea

La política comercial de la Unión Europea sintetiza tres tendencias contradictorias: la adhesión a la política liberal del GATT; el deseo de resguardar a algunos productores nacionales de la competencia exterior; y la pirámide de preferencias que establece una jerarquía entre los distintos socios comerciales de la UE.

De esta forma, mientras que el acuerdo final de la Ronda de Uruguay significa para Europa un verdadero cambio en su mercado agrícola, con beneficios para los exportadores latinoamericanos, la nueva “organización común de mercado” establecida para el caso del banano da cuenta de las restricciones que imponen a la política comercial de la UE las presiones de sus propios productores y sus compromisos preferenciales con terceros. El balance entre las tres fuerzas que operan sobre la política comercial no está definitivamente marcado y éste es precisamente el desafío futuro.

Efectivamente, con la realización del mercado único en el sector bananero, el régimen (que constituye esencialmente un compromiso político) pretende alcanzar toda una serie de objetivos:



- 1) En primer lugar se encuentran los compromisos adquiridos con los productores comunitarios, según se establece en el Tratado de Maastricht. Básicamente situada en las regiones periféricas de la Comunidad, la producción comunitaria presenta desventajas de competencia respecto de las otras partes del mundo. Atraviesa especiales problemas sociales, estructurales y geográficos propios de zonas que, aunque no resultan ideales para el cultivo de banano, son incapaces de producir competitivamente otros productos agrícolas. La protección dispensada por el régimen del banano ha constituido el factor clave para permitir que la producción comunitaria mantenga su presencia en el mercado comunitario.

- 2) La UE debe cumplir las obligaciones adquiridas con los países de Africa, Caribe y Pacífico (ACP), incorporadas en el Convenio de Lomé. Muchos de los países ACP productores de banano sufren problemas similares a los de los productores comunitarios, como la dificultad de diversificar la producción de forma competitiva. Una vez más, es poco probable que sobreviva gran parte de la producción de los países ACP sin la protección del régimen europeo.

- 3) El régimen debe garantizar que el mercado reciba un suministro adecuado de bananos de buena calidad. La mayor parte de la demanda se satisface mediante bananos procedentes de Latinoamérica, aunque la oferta de cada Estado miembro tiende a reflejar las pautas comerciales históricas y las preferencias de los consumidores.

La polémica se da en torno que el banano sólo representa el 4% de las exportaciones latinoamericanas al mercado europeo; sin embargo, este producto ha sido probablemente el más debatido entre la UE y América Latina en los últimos tiempos, ya que las disposiciones del Mercado Único Europeo (MUE) relativas a la libre circulación de mercancías al interior de la Unión Europea crearon la necesidad de establecer un régimen único de importación para el banano.

El antiguo régimen se caracteriza por una fragmentación a nivel nacional: por un lado España, Francia y el Reino Unido, principalmente, con mercados protegidos para la producción “interna” incluida la de los territorios de Ultramar de los Estados miembros- y también para las importaciones procedentes de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) integrantes del Convenio de Lomé. Por otro lado, un régimen comercial común más abierto en Alemania, Dinamarca e Irlanda, dentro del cual Alemania (el destino más importante de la fruta latinoamericana) se caracteriza por ofrecer un contingente libre de derechos al banano (procedente de América Latina), mientras que un arancel del 20% grava la importación de este producto en los demás mercados del grupo europeo.



El 1 de julio de 1993 entró en vigor el nuevo régimen común de banano²⁰, caracterizado por un contingente arancelario para el conjunto de la UE de 2 millones de toneladas²¹ para las importaciones de terceros países. Esta denominación incluye a

²⁰ Reglamento 2257/94.

²¹ A Junio del 2004 este contingente se encuentra en el orden de los 2'650.000 ton.

América Latina y las importaciones procedentes de los países ACP por encima de su propio contingente, denominadas “importaciones no tradicionales ACP”. Sin embargo, el trato dentro de este límite cuantitativo no es igual para ambos: la producción latinoamericana se grava con un arancel²² mientras que las compras de bananos no tradicionales ACP están libres de derechos. Por encima del contingente, ambas importaciones se gravan con un arancel prohibitivo²³ que, de hecho, implica la imposibilidad de penetrar el mercado único europeo.

El Reglamento (CEE) No. 404/93, establece las disposiciones básicas del régimen, agrupadas bajo distintos títulos referentes a las normas de calidad, las organizaciones de productores, la ayuda a los productores comunitarios y el comercio con terceros países. Para su aplicación, estos cuatro títulos han sido desarrollados en otros tantos Reglamentos de la Comisión adoptados mediante el procedimiento de Comité de gestión.

Las normas de calidad de banano tratan de garantizar un nivel mínimo de calidad de los bananos frescos comercializados en la Comunidad. Debido al carácter perecedero del banano maduro, las normas se aplican a los bananos verdes según prácticas comerciales habituales. Todo el banano comercializado en la Comunidad ha de ajustarse a estas normas, que constituyen, por otra parte, la condición esencial para la concesión de la ayuda a la producción comunitaria.

²² €75 por tonelada

²³ Cerca de €300 por tonelada

La normativa trata asimismo de fomentar la formación de organizaciones de productores de banano (Reglamento 919/94), mecanismo que les permite mejorar el proceso de comercialización y la calidad del banano.

La ayuda se concede a los productores comunitarios (de España, Francia, Portugal y Grecia) como compensación por la pérdida de ingresos derivada de la creación del mercado único y de la supresión de la protección específica otorgada al amparo de sus antiguos regímenes nacionales.



Los bananos de terceros países y ACP no tradicionales son importados al amparo del contingente arancelario abierto para este producto, originalmente fijado en dos millones de toneladas con un tipo de arancel de €75/tonelada y posteriormente ampliado hasta 2.65 millones de toneladas como consecuencia de la conclusión de las negociaciones comerciales de la Ronda de Uruguay. Tras la adhesión de nuevos Estados a la UE tales como Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, República Eslovaca, Eslovenia y Polonia este contingente experimentará un nuevo aumento que permita tener en cuenta el consumo de los nuevos Estados miembros y compense la disminución de las exportaciones hacia el bloque de Europa del Este.

Actualmente los derechos de importación dentro del contingente arancelario (de carácter anual) se asignan en función de las pautas históricas del comercio del banano de terceros países y no tradicionales (66.5% del contingente arancelario - Categoría

A) y de bananos comunitarios y ACP tradicionales (30% del contingente arancelario - Categoría B), reservándose también cierta cantidad a los agentes que inicien su actividad en el comercio de banano de terceros países y ACP no tradicionales (3.5% del contingente arancelario - Categoría C).

La concesión de certificados o licencias a los agentes para las Categorías A y B se determina tomando como base la cantidad de bananos comercializados, ponderada como arreglo a las tres actividades comerciales: importación primaria (57%), importación secundaria (15%) y maduración (28%).

La Unión Europea, por primera vez en su historia, deberá aplicar las recomendaciones de la OMC para reformar el régimen bananero debido al fallo del Panel de Expertos de la OMC. Desde esa fecha hasta el momento, se han desarrollado las negociaciones entre la Unión Europea y todas las partes involucradas en el caso.

La novedad que se plantea en el panorama hacia el 2010, es que la UE irrevocablemente entrará desde el 1 de Enero de 2006 al sistema de "Tariff Only" el mismo que se analizará una vez que se revise el régimen de comercialización con Europa del Este²⁴. Este sistema basado en solo un impuesto para las importaciones provenientes de área dólar. La sostenibilidad de este sistema para el Ecuador y los

²⁴ Arancel Único

países del área depende del nivel de arancel que se fije para que se mantengan las 142 millones de cajas que se exportan del área dólar hacia ese destino²⁵.



4.1.1.2 Régimen de comercialización de banano con Europa del Este

CIB-ESPOL

El bloque de Europa del Este es un mercado donde cerca de 100 millones de cajas (aproximadamente 600 mil ton) se demandan donde los países latinoamericanos son el mayor proveedor²⁶, en este bloque se encuentran países como Albania, Bulgaria, Rusia, Chipre, Eslovaquia, Croacia, Polonia, Letonia, Lituania, Malta, República Checa, Letonia, entre los más importantes.

La política de importaciones que manejan estos países es de arancel único tal como el que se trata de implementar desde el 2006 en la UE, sin embargo estos no dan preferencia a ninguna clase de importador sea este comunitario o ACP.

De esta manera es que la fruta latinoamericana ha tenido gran aceptación en estos países y la misma cubre casi la totalidad del mercado, sin embargo este es un bloque que se deprime por la adhesión de los diez países ya mencionados a la UE.

Una vez estos países hagan parte de la UE, hay una alta probabilidad que los precios al consumidor aumenten y por consiguiente la demanda “real” disminuya. Es

²⁵ 63.7% de la participación de las importaciones por bloque, entre los que están también los ACP y los comunitarios

entonces donde el aumento del contingente para latinoamericana por parte de la UE que aún no está definido; debe compensar la caída de las exportaciones hacia el bloque de Europa del Este

Por lo que se deben respetar las definiciones de operador tradicional²⁷ y no tradicional establecidas dentro de la reglamentación actual, este nuevo volumen se le debe asignar a la cuota A y B ya que solamente Latinoamérica ha sido el proveedor de estos países.

Cabe recalcar que Polonia tiene una participación en la demanda en el bloque²⁸ del 45% donde su principal proveedor es Ecuador con un 70% y también Costa Rica y Colombia, el resto de la demanda de los países se puede apreciar en el Anexo 5.

Mientras todos los países latinoamericanos no encuentren los puntos comunes y se lo hagamos saber a la UE, ésta tomará acciones que sean de su conveniencia y no la del bienestar de los productores y exportadores latinoamericanos.

²⁶ El Ecuador tiene una participación del 80%

²⁷ "Operador tradicional": Agente económico, persona física, agente individual o agrupación establecido en la Comunidad durante el período que determina su cantidad de referencia que, por cuenta propia, haya comprado a productores una cantidad mínima de banano originarios de terceros países o, en su caso, producido dicho banano, y que los haya expedido y vendido en la comunidad.

4.1.2. Perspectivas del mercado europeo

Una vez que se ha analizado el régimen de importación de la UE y el de Europa del Este se puede ver las perspectivas de este mercado que como bloque se ha fortalecido en detrimento del de Europa del Este y es imprescindible darle cabida a un análisis importante al Arancel Único que se comenzará a negociar desde septiembre del presente año y un caso especial el banano hacia Rusia.

4.1.2.1. El “Tariff Only” o Arancel Único



CIB-ESPOL

El “Tariff Only” o Arancel Único como ya se mencionó anteriormente es el nuevo régimen de importación de banano de la UE y fue publicado oficialmente en el 2001 (CEE 216/01) y que entrará en vigencia a partir del 1 de Enero del 2006, este nuevo régimen según la UE tiene carácter de impostergable y es inminente que el bloque se mueva hacia ese sistema y es permitido por la OMC contemplado en el art. 28 del GAAT

El funcionamiento del arancel es simple, grava con un arancel a cada tonelada métrica que ingresa a la UE y se aplica para los países del área dólar o países latinoamericanos entre ellos Colombia, Panamá, Costa Rica, Guatemala y por su puesto Ecuador.

²⁸ Este es el bloque que se adhiere a la UE y no todo el bloque de Europa del Este donde esta incluido Rusia

Los factores que afectan el resultado de la implementación de este nuevo régimen son:

- Nivel del arancel
- Estructura del Mercado actual
- Potencial de África como mercado proveedor
- Demanda decreciente de la UE
- Incertidumbre en el tipo de cambio
- Producción y consumo mundial de banano

A continuación se analizará el nivel de la tarifa como factor que a su vez tendrá influencia en los demás factores arriba mencionados.

4.1.2.2. El nivel de la tarifa

El nivel de la tarifa es el punto que más se debate como es obvio en las negociaciones de los países dólar con la CEE ante la OMC, por el momento y para exponer la problemática del nivel del arancel primeramente partiremos con dos niveles divididos en tarifa alta y tarifa baja; para luego definir en valores cada una de estas tarifas.

Tarifa alta.- Una tarifa alta es una de las tesis apoyadas por los productores comunitarios y los países ACP y el costo de apoyar a estos países por parte de la

Comunidad Europea no aumenta, así también dado que el arancel limita la producción se evitaría el desplome del precio de la caja a nivel internacional.

Lamentablemente un nivel de arancel alto sería insostenible para productores y exportadores del área dólar limitando su acceso a este mercado e incluso una tarifa demasiado alta podría no ser compatible con el GAAT, además un arancel alto podría desplazar el consumo per cápita de la fruta hacia otras frutas por efecto sustitución.

Tarifa Baja.- En contraste una tarifa baja es por su puesto compatible con el GAAT y satisface a los proveedores latinoamericanos con la posibilidad de expandir la exportación de la fruta hacia los fines de la década.

La desventaja de una tarifa baja podría derivar en que el nivel de importaciones se incremente a niveles de hacer caer el precio a niveles de insostenibilidad y la participación de mercado de los países ACP se vería seriamente afectada lo que puede ser incongruente con el Convenio de Lomé y la protección a los comunitarios sería más costosa

Del lado de los consumidores podría registrarse bajas en el precio que permitan aumentar el consumo per capita en detrimento de otras frutas y comidas preparadas



CIB-ESPOL

Existen muchas posiciones sobre el nivel de la tarifa que se debe implementar en donde no sólo los países tienen su posición sino también las transnacionales como Dole y Chiquita han dado su pronunciamiento de acuerdo a sus intereses.

Tabla 4.3

Posición de	Nivel de la tarifa
América Latina	€75/ton
Dole	Entre €75 y €106
Chiquita	La más baja Posible
Países ACP	€250- €300/Ton
Productores de las Canarias	€300/Ton
Importadores franceses	€220- €300/Ton

Elaboración: Los autores

Según el estudio de Brent Borrel (Mayo 2004)²⁹ el plantea escenarios a mediano plazo basados en su modelo para el mercado mundial de banano y las repercusiones de la tarifa.

Borrel examina en su tesis dos criterios:

- El efecto de una política de arancel único
- El rol de la OMC en las negociaciones

²⁹ Trabajo expuesto ante el MICIP, AEBE y Ministerio de Agricultura

La hipótesis de su trabajo es que para se mantenga el nivel de exportaciones de América Latina a la UE el nivel del arancel debe mantenerse en €75/ton, de esta manera además hacer que las preferencias para los ACP sean legales.

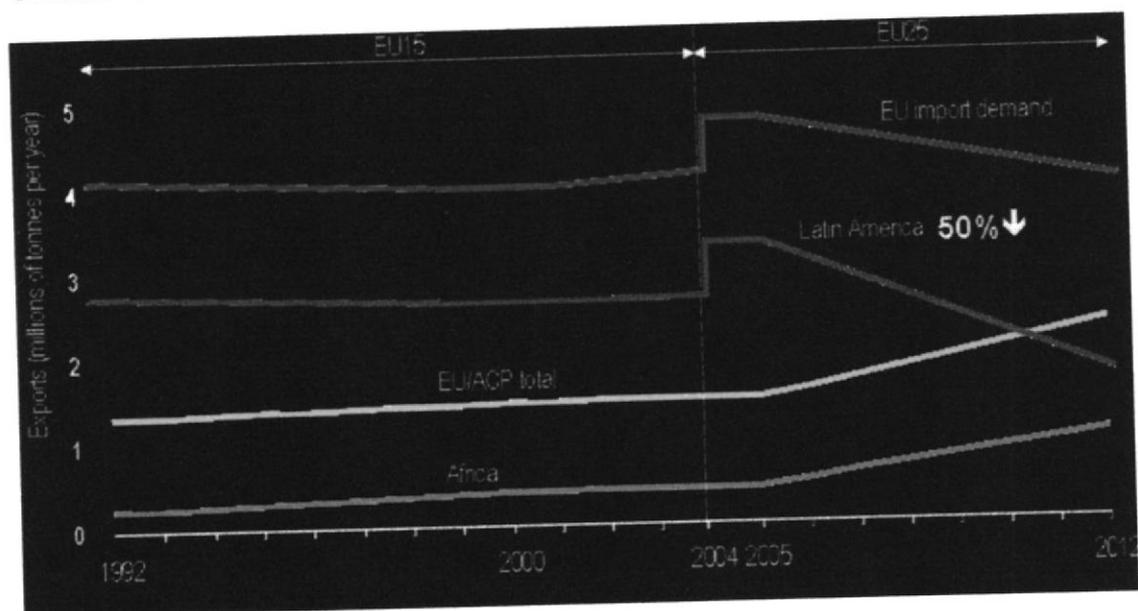
En contraste Borrel analiza el otro extremo de la tarifa (€300/ton). Borrel expone el siguiente escenario:

- Preferencias para los países africanos (Camerún, Costa de Marfil) aumentarán en un 400%.
- Precios se incrementarán en el orden del 57% CIF más su valor FOB.
- Utilidades de africanos podrían también aumentarse a un 400%.
- La productividad por hectárea y el área sembrada en estos países también aumentaría.
- Una apreciación del euro frente al dólar magnifica este efecto.



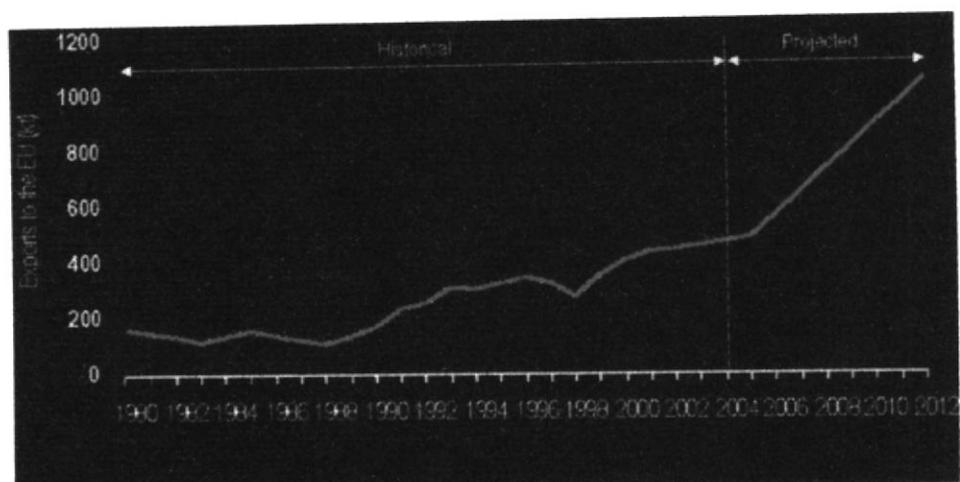
CIB-ESPOL

Grafico 4.1



Fuente: EU banana drama: not over yet, (Borrel 2004)

Grafico 4.2



Fuente: EU banana drama: not over yet, (Borrel 2004)

Borrel asegura que por cada aumento de €10/ton en el arancel, la caída de las exportaciones latinoamericanas se dan en el orden de las 70 mil toneladas al año es decir que la relación entre el acceso al mercado y el nivel de la tarifa es perfectamente lineal y negativo.

Obteniendo conclusiones del escenario de €300/ton para Latinoamérica y el Ecuador el resultado es el siguiente:

- El acceso de las exportaciones Latinoamericanas en el mercado de la UE cae en un 50%.
- El precio de la caja de banano latinoamericano cae en el mercado mundial.
- La pérdida para los exportadores y productores latinoamericanos está calculada en alrededor de \$180 millones al año.
- El ingreso de por concepto de exportaciones bananeras para el Ecuador cae en \$89 millones al año .
- Se perderían cerca de 36.000 plazas de trabajo (1% de desocupación adicional).
- El importe de las exportaciones ecuatorianas de banano caería un 18%.
- Precios y cantidades se reducirían para el banano de América latina.



CIB-ESPOL

Sin embargo este escenario no es muy probable ya que un arancel muy alto y por lo tanto un grave detrimento en las exportaciones latinoamericanas a UE, es objeto de negociación para los países área dólar. Un arancel tan alto como el que se analizó

debe ser calificado como ilegal y es un atentado a los principios de competitividad que persigue la OMC.

Varias estrategias de negociación son propuestas luego del análisis de factibilidad y de escenarios distintos según el nivel del arancel, una de las que propone el Abogado de Dole para la CEE, el Sr. Bernard O'Connor³⁰ que indica que partir desde una estrategia de arancel 0 haría perder credibilidad en la negociación de quienes sean los mediadores, él expresa que arrancar con €75/ton es algo factible para obtener un arancel aceptable. Todo esto se definirá en el arbitraje en la ronda de negociaciones ante en la OMC entre la CEE y las partes involucradas.

David Rabboy (Junio 2004), tiene una posición distinta a la de Borrel y él expresa en cambio que lograr un nivel de arancel entre €100 y €140/ton es un arancel manejable y la crítica que Rabboy hace al trabajo de Borrel es que en su modelo no considera ciertos “costos ocultos” que restan competitividad al sector exportador africano tales como puertos no adecuados para la exportación y altos costos de transporte, lo que va en acuerdo con O'Connor en su intento por llegar a un arancel parecido dada su estrategia.

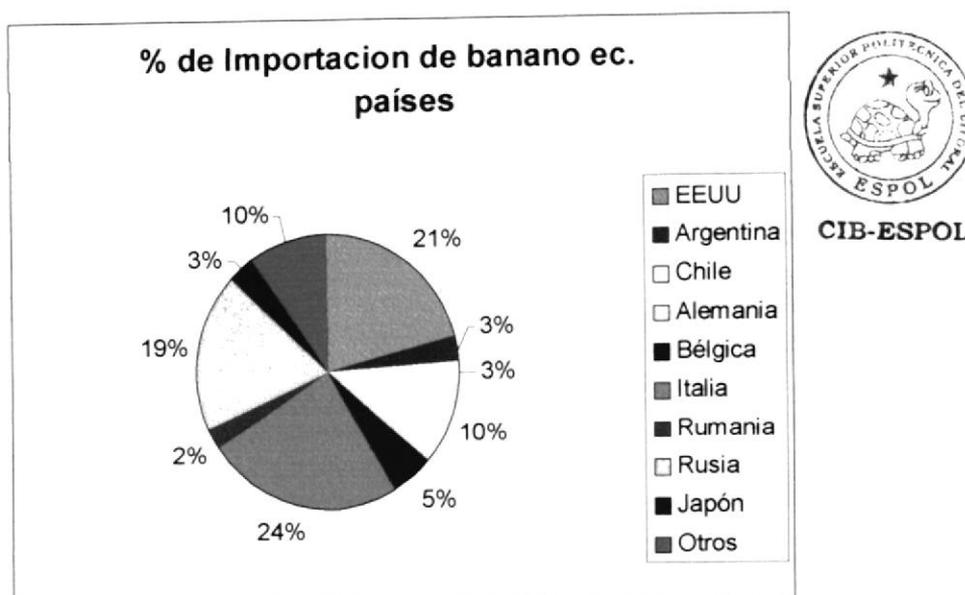
³⁰ En su trabajo expuesto en Junio de 2004 en conjunto con David Rabboy, economista en materia alimenticia

Definitivamente el nivel del arancel va a cambiar las dinámicas del mercado a nivel mundial, lo que hace que las proyecciones hacia el futuro sean un poco complicadas y hay que recurrir a ciertos supuestos para dar soporte a las proyecciones.

4.1.2.3. El Caso Rusia

Las exportaciones ecuatorianas por países tienen distintos destinos entre ellos Italia es el primero pero como ya se revisó este país está amparado bajo las políticas de importación de la UE, seguido por EEUU régimen de importación que se revisará más adelante, sin embargo dentro del bloque de Europa del Este se encuentra Rusia que recibe el 19% del banano ecuatoriano exportable lo que lo pone en un tercer lugar en los países por destinos de la fruta ecuatoriana.

Grafico 4.3



Fuente: Bananotas 7 Publicación mensual de AEBE

Cabe recalcar que Rusia como país no se adhiere a la UE y se constituye como el país con mayor participación de las exportaciones ecuatorianas en este reducido bloque.

La particularidad y la potencialidad de este mercado se pueden resumir en cuatro aspectos importantes:

- Participación de el Ecuador en la importación de banano a Rusia es de 91% por sobre Costa Rica (3%), Colombia (3%), Filipinas (2%) y Honduras (1%).
- El ingreso de la población rusa esta creciendo continuamente desde 1999.
- Banano es líder entre las frutas importadas con un 26% entre otras frutas como Manzana (18%), Naranja (14%) , Pera (7%) , Limón (6%) , Mandarina(5%), Uva (5%), etc.
- El consumo per cápita es 5Kg, a diferencia de mercado europeo y americano que es de 11Kg, lo que quiere decir que estamos frente a un mercado en desarrollo y con gran capacidad de aumentar su demanda.

Por esto varias compañías exportadoras como Kimtech y SWT Traders se dedican exclusivamente a la exportación de banano a esa parte del mundo, donde aproximadamente se demandan 43 millones de cajas al año.

Las proyecciones del mercado ruso son halagadoras tales como:

- El crecimiento promedio anual de la importación de banano es de 15% al año.

- El crecimiento estimativo del consumo en los próximos 3 años hasta 9 Kg.³¹ per capita va a dar un ingreso anual total para los exportadores ecuatorianos de US\$ 280 millones.

Sin embargo si bien las proyecciones del mercado son interesantes y halagadoras para los exportadores ecuatorianos en el lapso de los próximos tres años pero la adhesión a la UE es inminente hacia los próximos años lo que hará que también Rusia entre en las mismas políticas de importación de toda la UE y se reste la participación de mercado hacia Rusia, lo importante es mantener las cuotas de mercado una vez que Rusia sea parte de la UE.



CIB-ESPOL

4.1.3. Régimen de importación de EEUU

El mercado de EEUU³² es el segundo en participación de las las exportaciones ecuatorianas y de América latina en general. Las importaciones norteamericanas tienen 3 destinos la Costa Este, la Zona Central y la Costa Oeste. En promedio el 50% de las importaciones tienen como destino la Costa Este, un 26% la zona central y un 24% la Zona Este.

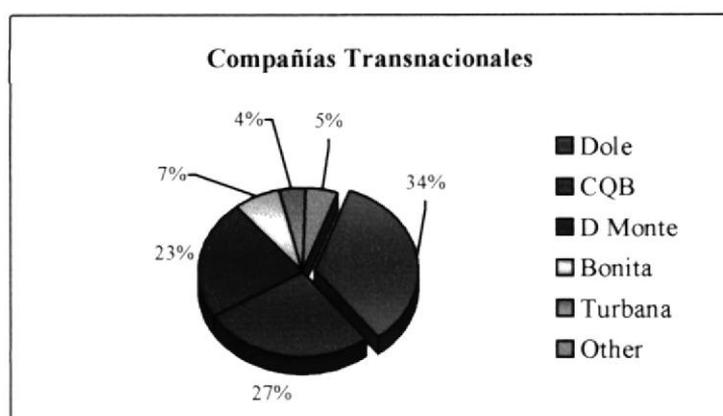
³¹ Es decir un aumento esperado de la demanda en tres años del 22% o hasta 53 millones de cajas para el 2007

³² Cerca de 200 millones de cajas al año tienen destino EEUU

Es el segundo en participación de las exportaciones ecuatorianas y de América latina en general. Las importaciones norteamericanas tienen 3 destinos la Costa Este, la Zona Central y la Costa Oeste. En promedio el 50% de las importaciones tienen como destino la Costa Este, un 26% la zona central y un 24% la Zona Este.

Este es un mercado de libre acceso, sin embargo la comercialización de la fruta se realiza a través de las transnacionales que ejercen un poder oligopsónico como se mencionó en capítulos anteriores, la comercialización es a través de las compañías que se mencionan a continuación con su participación de mercado

Gráfico 4.4



Elaboración: Los autores

Fuente: Bananotas No.8 publicación mensual de AEBE



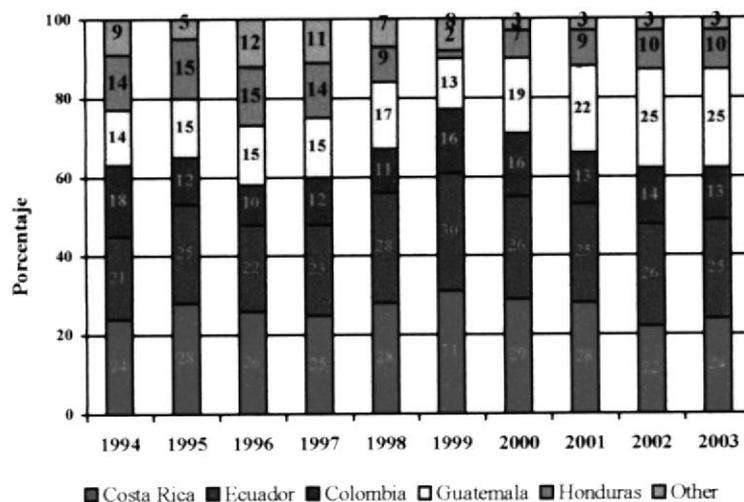
Es así que son las mismas transnacionales que se encargan de comprar la fruta en los países productores sean estos Costa Rica, Colombia, Ecuador o Guatemala y luego comercializar a través del mayoreo para luego pasar al retail o supermercado.

A diferencia de lo que sucedía con la comercialización hacia Europa donde los competidores ecuatorianos eran más los países del bloque ACP y europeos y los del área dólar sus aliados la figura se revierte cuando se tiene a EEUU como destino de la fruta. Aquí la ventaja la mantienen las transnacionales que poseen plantaciones en los países productores Colombia y Costa Rica, es decir se compran la fruta a ellos mismos y solo en temporada alta entran a demandar fruta ecuatoriana. La presencia del Ecuador en el mercado norteamericano se ha mantenido gracias al nicho de Exportadora bananera Noboa que con su marca Bonita ha logrado a través de los años mantener un promedio de participación del 7%.

4.1.4. Perspectivas del mercado estadounidense

En materia de comercialización los cambios en el futuro pueden ser mínimos, no se espera que la estructura de mercado varíe de forma importante en los próximos años y la participación del Ecuador en las importaciones de EEUU no se espera que cambie excepto por shocks externos como huracanes o la resolución de la CEE sobre el arancel que podría hacer que el precio del banano latinoamericano se deprima.

Grafico 4.5



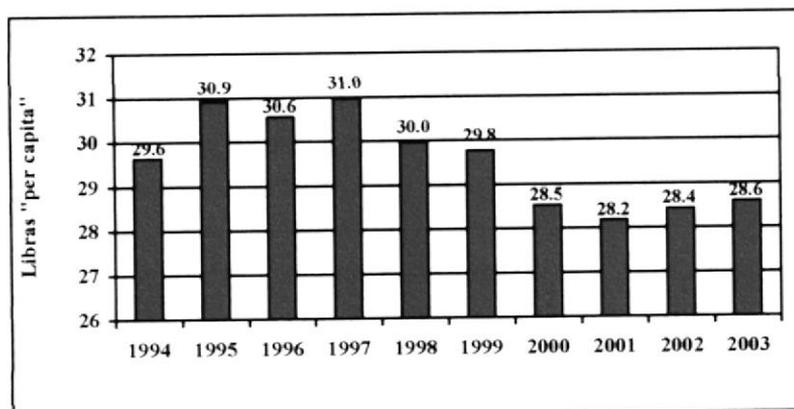
Fuente: Dole Stats

4.1.4.1. Nuevas tendencias de consumo

El problema gira en torno a la demanda y es que debido a factores como el cambio de las preferencias de los consumidores como el desvío del consumo de fruta hacia los snacks y comidas preparadas y las tan promocionadas dietas “Low in carbs”³³, ya que el banano aporta aproximadamente 29 gramos de carbohidratos por cada 126 gramos de fruta. Así el consumo per cápita ha declinado considerablemente en los últimos 10 años.

³³ Dietas baja en carbohidratos

Gráfico 4.6



Fuente: Dole Stats

A partir de Junio del 2003 El Presidente George W. Bush firmó La ley de Bioterrorismo cuyo titulo III subtítulo A ha delegado la función de regulación de alimentos a la FDA. La FDA promulgó ciertas normas a cumplir por todo productor, empacador y participantes de la cadena de valor para productos alimenticios de consumo humano y animal donde por su puesto el banano no es la excepción, cada exportador y productor deberá acogerse a las etapas que este proceso conlleva para poder colocar sus alimentos en EEUU.

4.1.4.2. El TLC y su influencia en la comercialización



CIB-ESPOL

En materia de negociación del TLC dado que el banano fresco entra con arancel 0 a EEUU no es objeto de negociación sin embargo, la firma de un TLC entre Ecuador y

Estados Unidos de Norteamérica pudieran traer consecuencias importantes entre las que se pudieran señalar las siguientes:

1. Que empresas transnacionales compren directamente banano ecuatoriano para el mercado norteamericano y desplacen del mercado a las grandes empresas nacionales.
2. Que el actual segmento del mercado que posee el banano ecuatoriano sea absorbido por el banano de otros países que también tengan firmado un TLC con USA.
3. Disminución del precio del banano por una sobre oferta en el mercado de los Estados Unidos, por el incremento de la competencia y la disminución de las cuotas en el mercado europeo y el direccionamiento hacia un nuevo régimen.
4. Más del 70% de las importaciones que realiza USA, tienen un costo en flete menor que las exportaciones ecuatorianas, lo cual se puede contrarrestar con una mayor calidad del producto, esto es debido a que los buques tienen que transitar por el canal de Panamá.
5. En el caso del banano, la gran ventaja de un TLC (ampliación de comercio), es que permite diversificar la oferta mediante nuevas variedades, no se alcanzaría el resultado de ampliar las oportunidades de comercio.
6. Es necesario industrializar la producción de banano, para contrarrestar las fluctuaciones de la demanda de la fruta y vender la producción con valor agregado.

Es probable que variables como el precio en todo “commodity” continúe a la baja y el consumo per cápita en el mediano plazo no tenga visos de mejoría.

4.1.5. Régimen de importación del Cono Sur

Como se revisó en secciones anteriores la exportación del banano ecuatoriano al Cono Sur representa el 5%³⁴ de las exportaciones totales. El total de estas exportaciones se destina a sólo tres países ellos son: Chile, Argentina y Uruguay. Analizaremos uno por uno las políticas de importación de banano.

4.1.5.1. Chile

Las regulaciones y preferencias de entrada de banano fresco a Chile son:

- Acuerdo de Complementación Económica (1995) A.C.E./32, otorga a Ecuador un 100% de preferencias sobre el 6% del arancel para el banano fresco.

ASPECTOS FITOSANITARIOS



CIB-ESPOL

- El costo de inspección del SAG (Servicio Agrícola y Ganadero de Chile) es de 1 unidad tributaria mensual por 2 horas hombre de trabajo, aprox. US\$ 50. Los costos se distribuyen proporcionalmente a la carga de los importadores. 25 contenedores requieren de 3 horas hombre para inspección.

³⁴ Aproximadamente 15 millones de cajas al año para el 2004

- El SAG inspecciona estrictamente el banano en busca de insectos y especialmente “chanchitos blancos” o “cochinilla” (pseudococcus), plaga de alto riesgo para las exportaciones de aguacate chileno a USA. Los rechazos son principalmente por insectos en el contenedor.
- El rechazo del SAG significa orden de fumigación del contenedor con bromuro de metilo gaseoso por 2-3 horas en dosis de 40-48 grs. Por metro cúbico. El SAG bajó el riesgo fitosanitario del banano. Por estadística, el 0,4% de la fruta arribada a Chile se fumiga.
- Los costos de fumigación son de aprox. US\$ 320 mas gastos de terreno y utilización de grúa por aprox. US\$ 210.

4.1.5.2. Argentina

Debido a la crisis de Argentina a partir de enero del 2002 situaciones como el corralito, devaluación de 4 a 1, suspensión de pagos al exterior, corte de la cadena de pago interna, decreto ministerial con pagos mínimos a las importaciones (90 días), deterioro del poder adquisitivo, incremento de cesantía (25%), etc., causaron la disminución de las importaciones globales y particularmente de productos de Ecuador. Y además el hecho de que Brasil y Bolivia entran al mercado con grandes beneficios de tipo arancelario, precios y sistema de pagos, pero con una calidad inferior a la fruta ecuatoriana.

Entre los acuerdos, preferencias y restricciones del mercado argentino a la fruta del Ecuador están:

- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (2000) A.A.P.C.E./48, otorga a Ecuador un 90% de preferencias sobre el 11,5% de arancel para el banano fresco.

ASPECTOS FITOSANITARIOS



CIB-ESPOL

Se paga un 0,5% por estadística.

- Se adelanta un 5% adicional del IVA, el cual puede ser utilizado como crédito fiscal. El IVA para la fruta fresca es del 10,5%.
- Se cancela 0,8 pesos argentinos (US\$ 0,3) por inspección del SENASA. Todas las importaciones de frutas pagan este valor.
- Exportación vía Chile se “desconsolidan” traspasando la carga a camiones. Este trabajo lo verifica y sella los camiones el SAG de Chile.
- En Punta de Vacas (Argentina) se realiza trámite aduanero y en Mendoza el SENASA y el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) realizan inspección fitosanitaria.
- El SENASA y el INTA rechazan embarques con plagas relacionadas al banano por el riesgo de traspaso a sus plantaciones en Salta. Los insectos comunes son los “conchuelos o escamas”.

4.1.5.3. Uruguay

En cambio las importaciones uruguayas presentan el problema de transporte que limita la comercialización de banano en Uruguay. Las exportaciones registradas por el B.C.E. de banano a Uruguay son un 50% del valor registrado por Uruguay. Se re - exporta vía Argentina. El costo de flete vía Chile es aproximadamente US\$ 2.000.

Las regulaciones para la entrada de banano fresco a Uruguay son:

- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (1994) A.A.P.C.E./28, otorga a Ecuador un 90% sobre el 11,5% de preferencias arancelarias para el banano fresco.
- AFIDI, Acreditación Fitosanitaria de Importación. Declaración (5 días previo al arribo) a la Dirección de Servicios de Protección Agrícola del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, para evaluar el riesgo fitosanitario.
- Certificación fitosanitaria del SESA.
- Se debe cumplir con requisitos específicos de calidad y envasado de acuerdo a decreto N° 929, Inspecciones previas al ingreso al país.
- Requisito de rotulado por decreto N° 141.



CIB-ESPOL

4.1.6. Perspectivas del Cono Sur como mercado para el año en curso

Tabla 4.4

Participación	2003	2004 (Proyectado)
Chile	70%	45%
Argentina	25.5 %	55%
Uruguay	0.5%	1%



CIB-ESPOL

Elaboración: Los autores

Con los datos para el 2003 podemos concluir que el mercado chileno es el de mayor aceptación de la fruta, sin embargo en el primer cuatrimestral del presente año se triplicaron las importaciones argentinas del banano ecuatoriano y se duplicaron las uruguayas moviendo las participaciones como se aprecia en el cuadro. Aún así se espera que los chilenos compren entre un 11% y 15% más que el año pasado.

Chile presenta índices macroeconómicos muy positivos para el año 2004 y 2005. Se proyecta un crecimiento del 5% para el presente año, ocasionado en gran parte por el aumento de los precios históricos del cobre, firmas de los TLC con UE y USA, disminución de la cesantía, fortalecimiento de la moneda, entre otros. Además el peso chileno se apreció un 20% en los últimos meses del 2003 lo que lleva a una fuerte recuperación de los niveles de importación.

La recuperación argentina es un hecho por lo que se espera como ya se mencionó un aumento de las importaciones de banano de procedencia ecuatoriana del orden del

300%, una vez que se han abierto nuevamente las exportaciones marítimas hacia Buenos Aires.

Debido a la crisis de Argentina a partir de enero del 2002 situaciones como el corralito, devaluación de 4 a 1, suspensión de pagos al exterior, corte de la cadena de pago interna, decreto ministerial con pagos mínimos a las importaciones (90 días), deterioro del poder adquisitivo, incremento de cesantía (25%), etc., causaron la disminución de las importaciones globales y particularmente de productos de Ecuador. Y además el hecho de que Brasil y Bolivia entran al mercado con grandes beneficios de tipo arancelario, precios y sistema de pagos, pero con una calidad inferior a la fruta ecuatoriana.

En general se espera una recuperación de este bloque es de alrededor del 71% para el 2004 en el orden de las exportaciones ecuatorianas hacia esos destinos.

Sin embargo en los últimos años se ha dado el fenómeno de las "tapas locas" que consiste en la venta del banano en el mercado negro a un precio muy inferior al establecido por lo que este es un campo de acción del gobierno para mantener la regular exportación de banano hacia ese país.

4.1.7. Otros mercados

En el análisis del resto de mercados se encuentran los de los países del Mediterráneo, de África del Norte, del Medio Oriente, y del Oriente.



CIB-ESPOL

Dentro de los países de África de Norte y Mediterráneo Oeste podemos diferenciar los siguientes países: Marruecos, Argelia, Túnez y los países de la ex - Yugoslavia, que aproximadamente demandan 5 millones de cajas al año de banano ecuatoriano y tienen un sistema de arancel único, su demanda total está estimada en alrededor de 17 millones al año.

En lo que corresponde a los países del Medio oriente tenemos a Turquía, Rumania, Georgia, Bulgaria y Ucrania, su demanda está cerca de 13 millones de cajas y con una participación del 60% aproximadamente del Ecuador en las importaciones.

Entre los países del Medio oriente tenemos Libia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Siria, Irak, Irán, Kuwait, Arabia Saudita, Yemen, Omán donde cerca de 20 millones de cajas se demandaron en el 2003, el Ecuador exportó siete.

Y por último los países del Oriente como China, Corea y Japón donde sólo siete millones de caja se exportaron y donde Filipinas es su mayor proveedor con una cuota de mercado del 90%. China es el mayor productor de banano del mundo, sin embargo no le alcanza para suplir su demanda interna.

Estos mercados representan cerca del 9% de las exportaciones totales del Ecuador al mundo y potencialmente de crecimiento bajo por los siguientes factores:

- Costos de transporte altos
- Aranceles altos
- Precios bajos pagados al productor
- Otros suplidores en el sector con ventajas comparativas.

Casos como Japón que es un mercado que demanda cerca de 54 millones de cajas al año y su mayor suplidor es Filipinas con cerca de un 90% de la participación en sus importaciones y otros como Turquía donde el arancel es muy alto.

4.2. Política Comercial Interna

Antes de entrar en la crítica de la Política Reguladora, es necesario entender cuales son las variables que intervienen en la fijación del precio nacional de la caja de banano, pagado al productor de la fruta y cuáles son los regimientos que sigue el Estado para determinar el también conocido Precio mínimo de sustentación de la caja de Banano a manera de una política sobre las exportaciones.

4.2.1. Fijación del precio

De acuerdo a la información encontrada, se observa que el precio del banano se fija de acuerdo a tres criterios básicos que debe contener:

1. Costo de Producción
2. Costo de Mercadeo (Distribución y Mercadeo)
3. Ganancia o Utilidad.



Existen además otras variables que se toman en cuenta para fijar el precio del banano: costo de producción mas un margen de utilidad, precio fijado de acuerdo a la competencia (independiente de la oferta y la demanda donde se baja o se sube el precio si la competencia lo hace), y precio fijado de acuerdo al mercado objetivo (no se trata de ignorar los costos de producción, sino que se reconoce una amplia gama de precio donde es posible una rentabilidad a largo plazo en un entorno de competencia) que está ligado al posicionamiento en el mercado.

La fijación del “precio del productor” y del precio FOB constituyen un tema que suscita controversia en nuestro país. Con respecto al primero, no se observa ningún tipo de estrategia detrás de la determinación de este precio; y, con respecto al segundo, se puede pensar que la estrategia radica en determinar un precio muy competitivo para estar en el mercado.

En el sector bananero de nuestro país, la fijación del precio de la caja de banano se hacía inicialmente mediante Decretos Ejecutivos, y por Acuerdos Interministeriales en la actualidad. Los representantes de los Ministerios de Agricultura y Ganadería y de Comercio Exterior, Integración y Pesca tienen la facultad otorgada por la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, de revisar periódicamente los precios mínimos de sustentación que se deberán pagar al productor bananero (a pie de barco) y los precios mínimos referenciales (FOB). Estos últimos, a declarar por parte de toda persona natural o jurídica que adquiera los distintos tipos autorizados de cajas conteniendo banano de exportación.

A comienzos de cada año, en el mes de enero, el gobierno fija mediante un Acuerdo Ministerial dos tipos de precios, el precio mínimo del productor y el máximo del exportador. Ambos precios tienen cada uno mínimos y máximos que rigen en las temporadas alta y baja. La temporada alta es el período de meses del invierno en Europa y la temporada baja es el verano.

El precio máximo rige para la temporada alta, que comienza en Enero y termina a principios del mes de Junio; y, el precio mínimo para la temporada baja (semanas 3 a 22), a partir de Julio hasta Diciembre (semanas 23 a 52).

Acerca de esta modalidad de fijación del precio de la caja de banano en nuestro país, el argumento a favor es el de mantener la regulación del precio en defensa del productor bananero. Sin embargo, en vista de las variaciones que sufre el precio

internacional en los mercados de consumo, y de la dificultad de vender la fruta a buen precio por parte del exportador, este sistema es ampliamente criticado debido al freno que supone un sistema regido por el Estado en medio de la libertad de mercados existente en el mundo actual, propiciando la ineficiencia en el sector productor y limitando las acciones que pueda tomar el sector exportador.

Por otro lado, la implementación de un sistema totalmente liberal tampoco sería lo más adecuado pues se provocaría la formación de monopolios estatales o privados. Lo que se busca es que el Estado sea el ente que norme y fije las políticas que regulen la industria bananera.



4.2.2. Los precios regulados y su fracaso

A través de los años el mecanismo más utilizado de intervencionismo por parte del estado ha sido la variable PRECIO, y es que según como se ha revisado en la sección anterior la participación del gobierno como ente regulador en la industria bananera esta justificada dada la estructura de la misma: Posiciones monopólicas por parte de los exportadores (Sean estos transnacionales o exportadores locales).

Sin embargo, la regulación no ha sido efectiva y no ha estado de acuerdo a las realidades del mercado y donde la variable que se ha utilizado no ha sido el medio más efectivo.

Esto se da por las diferentes estructuras de costos que manejan pequeños, medianos y grandes productores, los cuales incluso dentro desde la misma clasificación tienen formas distintas de costos dado la calidad del suelo, acceso a caminos vecinales, instalación de canales de riego, en fin otros costos fijos que varían de acuerdo a la ubicación geográfica de las áreas sembradas.³⁵

Entonces ¿por qué el Estado sigue regulando y determinando pisos y techos en los precios como lo ha hecho tradicionalmente, dado este fallido intento?

La respuesta es poco menos que simple, ya que es un mecanismo de aparente protección del Estado a los pequeños productores con el fin de evitar huelgas y paros que atenten la estabilización de la Economía.

4.2.3. Los precios que recibe el productor



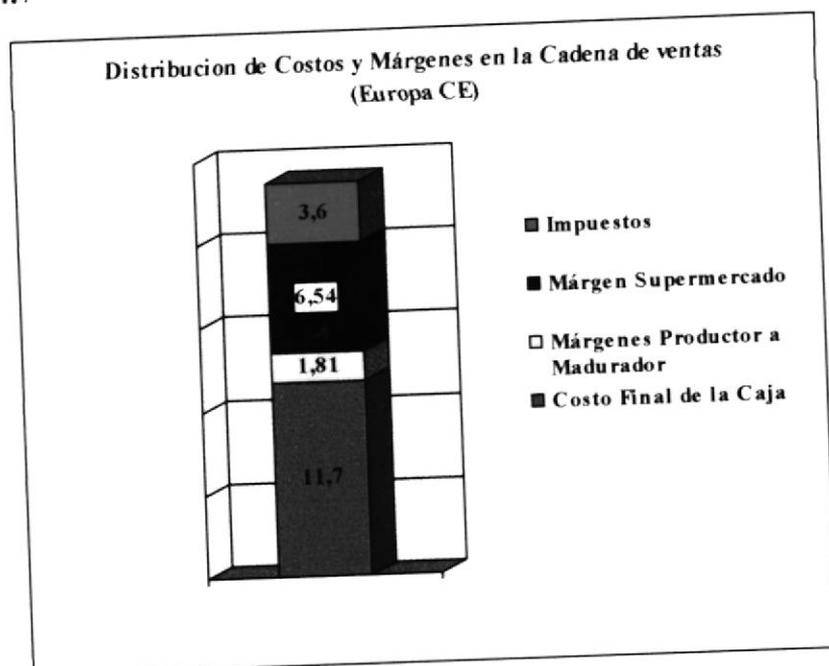
CIB-ESPOL

Luego del análisis de la comercialización interna y externa del banano, se pueden extraer dos conclusiones acerca del precio que recibe el productor por la fruta:

- La estructura del sector externo obliga a los exportadores a pagar menos por caja
- Los cambios internos en el sector bananero no aseguran un nivel de exportaciones sostenibles en el mediano y largo plazo con su influencia en el precio.

³⁵ Gran parte de los pequeños productores ni siquiera conocen los costos reales de producción.

Grafico 4.7



Fuente: Banana trade in 2010 Projections (FAO)



CIB-ESPOL

La primera conclusión está basada además en el análisis de la distribución de costos y márgenes en la cadena de ventas, estos es los participantes en esta cadena: productores, exportadores, navieras, importadores, maduradores reciben aproximadamente una utilidad del 8% en la sumatoria, a diferencia de los Supermercados que reciben en promedio un 28% de margen de utilidad lo que hace que sean los más beneficiados en esta cadena donde su poder de mercado es sumamente alto.

Es por esto en temporadas bajas el que más sufre es el productor ya que cuando se enfrenta al mercado se topa con los exportadores que son forzados a cobrar un precio

bajo que es traspasado al productor casi en su totalidad dependiendo de la elasticidad de la demanda del periodo.

En el futuro se esperan alzas en el arancel que por el momento corresponden al 13%, lo que haría que los beneficios de los productores se reduzcan hasta en una cuarta parte.

De lo mencionado parte nuestra segunda conclusión, por más que se susciten propuestas en el área social y tecnológica interna, se preparen propuestas de creación de ONGs, éstas no tendrán sustento si el exportador no puede colocar su fruta en el exterior a buen precio e incluso en muchos casos ni siquiera venderla, esto impediría contratos de largo plazo con productores.

Esto pasaría en un escenario donde la UE cierre sus puertas al banano latinoamericano imponiendo aranceles demasiado altos para el nuevo sistema que entrará en vigencia, por lo que el futuro del productor bananero depende de la fijación de esa tarifa en gran parte por lo expuesto.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES **SCIB-ESPOL**

En la parte final de este trabajo en el que se ha analizado 1) Rol y problemática del sector bananero interno, 2) Políticas sociales y tecnológicas actuales, 3) Políticas de comercialización interna y externa y 4) Una nueva propuesta (ONG) aunque bien no en ese orden se puede extraer las siguientes conclusiones:

1.- La comercialización externa es hoy por hoy la clave de la estabilización del sector bananero hacia los próximos cinco años y más concretamente las relaciones comerciales con Europa hacia un nuevo sistema de arancel único, logrando una posición concertada de los productores y exportadores ecuatorianos e incluso más allá a nivel supranacional, el consenso entre países latinoamericanos podría formar un solo gran bloque sólido de negociación ante la OMC que al menos mantenga los volúmenes exportados tradicionalmente a dicho mercado.

Tal como se mencionó en el capítulo anterior los beneficios del productor se reducirían a una cuarta parte con un aumento del 13% del arancel, todo esto debido a la estructura entre los mercados implicados en la cadena³⁶ donde la mayor elasticidad se da en la interacción entre productores y las distintas clases de exportadores.

El hecho de que se aumenten los aranceles por parte de la Unión Europea causaría dos fenómenos:

- El volumen exportado del Ecuador se reduzca en 20 mil toneladas al año por cada €10 de alza en el arancel por tonelada.
- Los precios internacionales del banano ecuatoriano se depriman en un 50% por la extrema sobreoferta de banano que no hubiese sido colocado en Europa.

El escenario de volúmenes bajos y precios bajos dado un arancel alto en la Unión Europea serían razones suficientes para que el modelo de aumento del bienestar en el sector bananero propuesto en este trabajo de tesis o cualquier otra propuesta en este sentido no tenga validez

2.- Si lo primero se cumple es decir el Ecuador mantiene su presencia en el mercado Europeo es entonces donde la nueva propuesta de este trabajo entra en juego, en donde esta ONG más que formar una asociación de exportadores y productores tenga

³⁶ Véase capítulo 2, cadena productiva del banano



como fin mediar, organizar y destinar recursos para el bienestar general del sector bananero.

El trabajo infantil no sólo se reduciría vía control de las autoridades competentes sino también por el aumento de escuelas en las áreas de mayor densidad poblacional, logrando además que existan más profesores por niño.

La imagen internacional del Ecuador tan deteriorada en la actualidad por organismos y fundaciones como la Human Right Watch podrían tener su contraparte con las mejoras propuestas.

Otro resultado importante es poder incentivar los aumentos de productividad en el productor bananero con potencialidad de aumentar sus niveles en un 25% para no tecnificados y hasta un 15% en los no tecnificados, junto con el programa que acompaña este proyecto en conjunto con mecanismos comerciales que incentivan el aumento de productividad como el propuesto³⁷.

3.- El rol del Estado o bien la política pública en el sector bananero debe centrarse en atender aspectos sociales, tecnológicos y ocuparse de las distorsiones en el mercado que pueden y deben ser delegados a una organización civil, imparcial pero carente de generación de recursos propios, por lo tanto la acción del estado se concentrará en

³⁷ Exportadores que pagan mejores precios son asignados a comprar a productores de alta productividad

aportar recursos y propulsar la adhesión a este tipo de organización mediante decretos o leyes ya que es el mismo Estado que posee la capacidad de hacerlo por acceso de información y captación de ingresos.

El incentivo que pueda dar el Estado es la clave del desarrollo de un proyecto de ONG amparado por las leyes del Ecuador y no sufra de los eternos compromisos políticos que tradicionalmente rompen una estructura armónicamente lograda en la teoría pero que en la práctica se convierte en una anarquía.

Los incentivos y compromisos políticos deben mantenerse al margen de la organización propuesta y son los técnicos y expertos los llamados a ocupar los puestos en las mismas asimismo mantener vínculos importantes con el sector pero no intereses particulares que estén por encima del bien común.

El apoyo que puede aportar el Estado en las negociaciones de los aranceles en el panel de arbitraje de la OMC sobre el arancel único en el régimen de comercialización europea de la fruta debe ser un punto donde el Ministerio de Agricultura junto con el de Comercio Exterior y el Ministerio de Industrias son los llamados a convocar personajes calificados en este asunto

Los próximos meses son claves para el sector bananero ecuatoriano, más que continuar en la disputa de paros y precio mínimos no respetados, la gran disputa está

ante los Organismos internacionales, ojala por el bien del sector que mas aporta divisas al Ecuador después de petróleo sea simplemente un problema menor y los intentos y las propuestas que se hacen en el trabajo tengan validez.

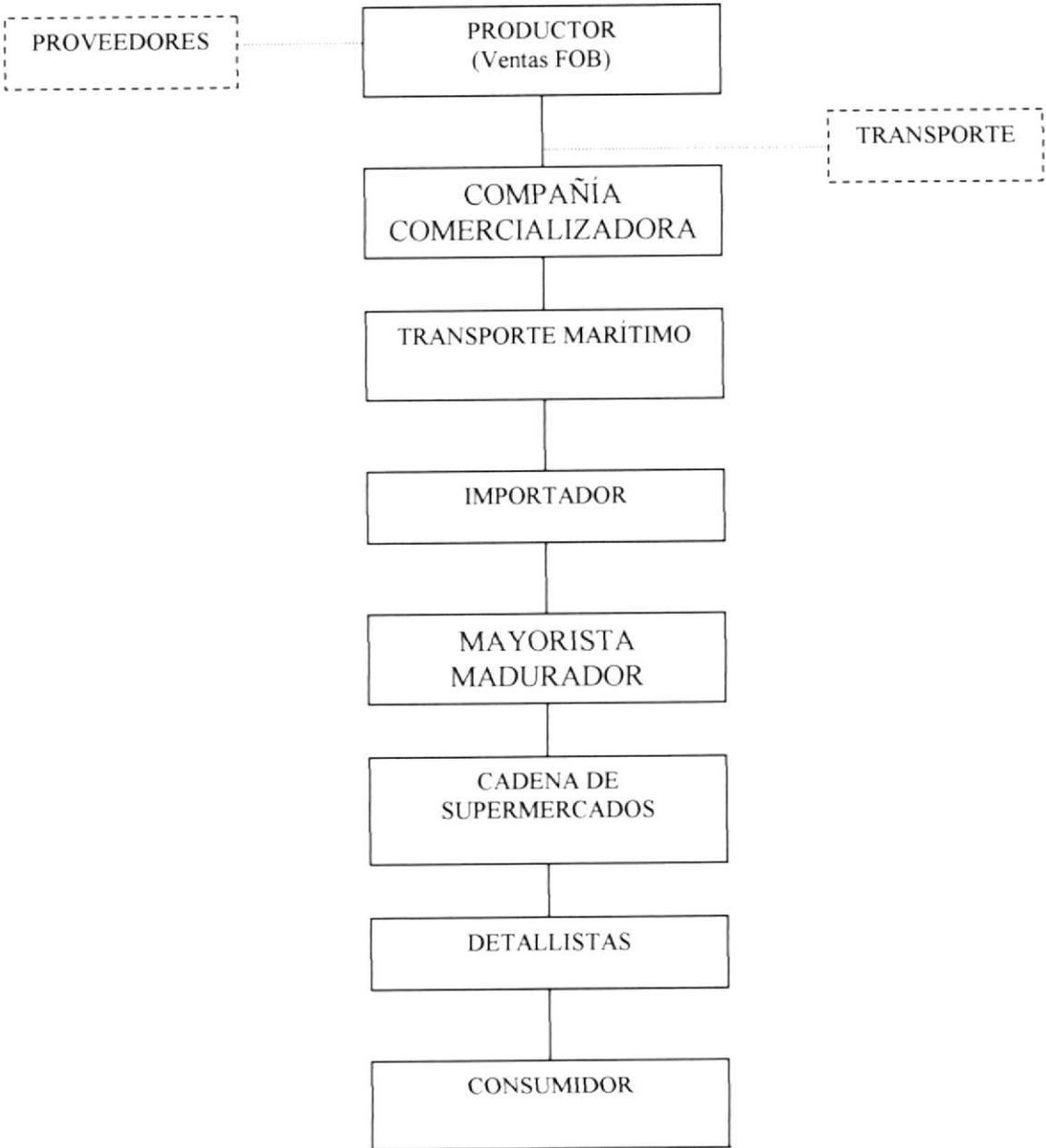


CIB-ESPOL

ANEXOS

ANEXO 1

Cadena de valor del banano ecuatoriano



ANEXO 2

Legislación

El marco legal vigente relativo al trabajo de niños, niñas y adolescentes, está constituido por diversos instrumentos legales nacionales e internacionales: la Constitución Política de la República (CPR), la Convención sobre los Derechos del Niño (CDN), los Convenios de la O.I.T. 138 y 182, el Código de la Niñez y Adolescencia (CNA), vigente desde julio del 2003, y el Código del Trabajo (CT).

Protección

Todas las normas en la materia se orientan a proteger al menor contra la explotación económica y frente a aquellos trabajos que perjudiquen su educación, su salud y su desarrollo.



CIB-ESPOL

Edad Mínima

La edad mínima para ingreso al trabajo es 15 años. CNA art.82; CDD art.32; C.138 OIT.

El Código de la Niñez deroga el artículo 138 del Código del Trabajo que estipulaba en 14 años la edad mínima para el empleo.

Ningún niño o niña menor de 15 años debe trabajar, ni siquiera con el consentimiento de sus padres ya que está prohibido por ley.

Jornada de Trabajo

Edad de 15 a 18 años. Será de 6 horas diarias, 5 días a la semana, y no podrá interponerse el trabajo con la educación. CNA art.84. CDD art.31 numeral 2 inciso b.

Contratos, Registro y derechos Laborales y Sociales

Contratos por escrito, registrados en un plazo de 30 días ante la Inspección del Trabajo y el Municipio CNA arts. 85 y 88.

Los adolescentes gozan de los mismos derechos que los adultos: CNA art 31; art. 89.

Trabajos Prohibidos

Los trabajos que por su naturaleza, condiciones o riesgo, pueden afectar la vida, la integridad, la salud, la educación y el desarrollo de los adolescentes. En la industria bananera están prohibidos:

1. Actividades que impliquen contacto con fertilizantes o plaguicidas: fumigador, fertilizador, corbatero, enfundador, daipero, saneador, etiquetador, canalero entre otros.
2. Actividades que impliquen sobre esfuerzo físico: Cortador, arrumador, mulero, garruchero, y estibador.
3. Actividades que implican extrema presión psicológica.

Sanciones

Amonestaciones, multas (\$200-\$1000) y clausura del establecimiento. CNA art.95;
CDD art.32.

ANEXO 3

Procesos de inspección

COMPONENTES



Inspectores:

Actúan al amparo del mandato legal establecido en el Código de Trabajo y convenio 81 de la OIT, con la particularidad de que los inspectores de trabajo infantil, serán preventores, educadores y asesores para el cumplimiento de la ley nacional e internacional, y solo en su momento, si la empresa no ha cumplido con la ley, asumirán un carácter sancionador.

Veedores:

Acompañan al inspector, realizando una veeduría de apoyo y eventual respaldo

técnico, así como verificando la transparencia y ejecutividad del proceso de inspección. Suscriben cada formulario de inspección, junto a los trabajadores, empleadores e inspector.

El veedor deberá ser escogido entre organizaciones de la sociedad civil calificadas por el CONEPTI, como organizaciones sindicales, organizaciones comunitarias, ONG's, el INNFA.

Además del acto de inspección, el veedor proporcionará información a la inspección sobre posibles sitios de trabajo, al indagar en los siguientes lugares:

- **Escuelas y colegios:** Es deseable hacer alianzas con gobiernos locales, Direcciones Provinciales de Educación, como coordinación de apoyo. Aunque el monitoreo puede hacerse sin la autorización expresa de autoridades.

- **Organizaciones comunitarias:** Se refiere particularmente a organizaciones existentes de gestión social, cooperativismo, microempresas, que tienen manejo de información de la población circundante, y apoyo de género, ya que estas comunidades tienen un componente fuerte de mujeres en la organización de desarrollo local, como líderes de la comunidad o jefas de familia.

- **Viviendas de la comunidad:** Las comunidades circundantes a la mayoría de actividades de trabajo infantil peligroso, si bien son dispersas, no ocupan grandes extensiones, siendo necesario hacer recorridos de verificación en las casas. En las plantaciones grandes como bananeras, se ha podido determinar que existen viviendas de trabajadores dentro de sus instalaciones y es allí importante que el veedor levante información.

Es recomendable que se obtenga información trimestralmente en la comunidad adyacente a los lugares inspeccionados.

Monitores:



CIB-ESPOL

Son técnicos, sociólogos de preferencia, con las siguientes funciones:

- Procesamiento y análisis cuantitativo y cualitativo de los datos generados por el Sistema de Información.
- Evaluación general del Sistema de Inspección y de los avances del proceso de erradicación del trabajo infantil. Emisión de informes al CONEPTI para fines de difusión y optimización del sistema.
- Coordinación con los organismos de ejecución del SNDPINA, redes de atención existentes, Concejos Cantonales de la Niñez y Adolescencia, para brindar medidas

de protección a los menores trabajadores, principalmente a los retirados de la actividad laboral.

- Coordinación y enlace interinstitucional para apoyo técnico y logístico del Sistema.

En conclusión, el trabajo de Inspección y de Monitoreo es complementario, ya que mientras el veedor fortalece y transparenta la inspección, el monitor concreta los mecanismos de protección social de niños y adolescentes, y realiza una evaluación general del proceso de erradicación del trabajo infantil.

METODOS

La inspección laboral es un mecanismo adecuado para monitorear la participación de los menores en actividades laborales. Suelen presentarse problemas en cuanto a las actividades dispersas asumidas por un inspector, tanto en su rol cuasi-judicial, otorgando justicia a nivel administrativo en conflictos colectivos o de orden sindical, así como en mediaciones o amigables componedores en conflictos individuales. Las inspecciones se realizan en función de denuncias (inspecciones reactivas), tema de peticiones o incoación a petición de parte, y bajo un régimen de programaciones por sectores económicos, actividades o zonas de producción (inspecciones proactivas).

Hay que tomar en cuenta que no hay inspectores especializados. Los que existen

abarcen el universo de ocupaciones laborales, limitándose por este efecto a revisar únicamente la relación de trabajo. Se incluye además la desconfianza que los sistemas de inspección tradicionalmente han generado por incompetencia o corrupción.

Para lograr un impacto apreciable con la gestión de los inspectores de trabajo, se los debe dotar de una capacitación adecuada, medios para su gestión (transporte, sistemas informáticos, equipamiento de oficinas), estabilidad laboral, en el marco de una política prioritaria de Estado.

La finalidad del sistema es desarrollar mecanismos interinstitucionales que permitan retirar a niños, niñas y adolescentes de actividades laborales nocivas y regularizar los casos que cumplan con la ley. Además, acumular información y experiencias que permitan prevenir el ingreso de niños y niñas al trabajo, y enriquecer con información al CONEPTI, para que adelante políticas que enfrenten el trabajo infantil.

Los objetivos del sistema de inspección y monitoreo se complementan entre sí, en tanto tienen su especialización y campo de acción particulares. Por tanto, no pueden considerarse de manera independiente, sino en el marco de una perspectiva única, complementándose de la siguiente manera.

- Separar a los menores de 15 años de cualquier actividad laboral, en un marco de protección integral.



CIB-ESPOL

- Separar de las actividades peligrosas a los menores trabajadores de entre 15 años y 18 años.
- Garantizar el cumplimiento de los derechos de los menores trabajadores de entre 15 años y 18 años, en el marco de la normativa legal.
- Obtener información veraz, actualizada y oportuna sobre las peores formas de trabajo infantil, los trabajos peligrosos. Erradicar del trabajo infantil a los niños menores de 15 años. Buscar condiciones aceptables y legales de los niños de 15 años a 17 años.

El proceso del sistema de inspección y monitoreo se visualiza de la siguiente manera:

- **Fase de prevención e información:** se realizará una primera visita de inspección de carácter preventivo, para sensibilizar e informar sobre la problemática, se determina las condiciones de trabajo infantil y adolescente y de los trabajadores en general. En esta fase se establecen acuerdos y compromisos legales del empleador frente al problema y de los actores involucrados.
- **Fase de verificación de acuerdos y compromisos legales:** en esta segunda visita se comprobará por observación de campo y verificación documental, si el empleador ha cumplido sus compromisos legales. Caso contrario se aplica las medidas legales para la erradicación del trabajo bajo la edad permitida, sin perjuicio de poder establecer mecanismos de seguimiento paralelo.

- **Fase de análisis e integración de datos:** paralelamente se incorporarán los datos de los formularios al Sistema de Información, para su análisis.

El sistema de inspección y monitoreo no solo pretende reflejar la realidad sino cambiarla. Por ello, estará en capacidad de aportar conocimientos que permitan modificar políticas y mecanismos de funcionamiento. Para esto, se precisa de un observatorio con las siguientes funciones:

- Recopilar y difundir información del sistema de inspección y monitoreo de TI y de otros sistemas relacionados.
- Analizar la información.
- Coordinar acciones de protección integral para menores retirados del trabajo y garantizar el cumplimiento de sus derechos.
- Dar insumos necesarios para el cumplimiento de las funciones del CONEPTI.
- Facilitar información para el seguimiento de la intervención directa del Programa.

El Sistema Nacional de Inspección capacitará a los directores regionales e inspectores del trabajo de las zonas en que desarrollará la intervención. Se llenarán formularios específicos con edades de acceso al empleo, y formas no permitidas de trabajo infantil en banano y floricultura.



CIB-ESPOL

La secretaría técnica del CONEPTI hará el seguimiento de las actividades del proyecto en cuanto a la inspección por parte del Ministerio de Trabajo, así como del cumplimiento de los planes actuales y futuros de erradicación del trabajo infantil.

Si bien el objetivo final de la inspección es erradicar progresivamente el trabajo infantil en el sector bananero y florícola, se obtendrán otros resultados indirectos: fortalecimiento del CONEPTI y su Secretaría Técnica, incremento de la sensibilización de los productores bananeros y florícolas en torno al tema, cumplimiento del mandato legal y apoyo al fortalecimiento de las organizaciones sindicales del sector, participación vigilante de la sociedad, aporte comunitario en el monitoreo.

ANEXO 4

Escuelas Propias y Fiscales adoptadas por la Fundación al 2002

Provincia de Los Ríos:

Escuelas de la Fundación Wong

- Escuela Segundo Wong Mayorga: 95 alumnos

- Escuela Gisella Wong Naranjo: 29 alumnos
- Escuela Norma Naranjo: 127 alumnos
- Escuela Vicente Quispe: 84 alumnos
- Escuela Rafael Wong Naranjo: 84 alumnos
- Escuela Vicente Wong Naranjo: 191 alumnos
- Escuela Luis Apreciado: 98 alumnos
- Escuela Paulo Soares de Mello: 55 alumnos
- Escuela Corazón de Jesús: 134 alumnos
- Escuela Cristóbal Colón: 30 alumnos

Escuelas Fiscales apoyadas por FW

- Escuela Fiscal Gran Colombia: 82 alumnos
- Escuela Fiscal Tratado de Elvira: 57 alumnos
- Escuela Fiscal Alfredo Pérez Guerrero: 61 alumnos
- Escuela Fiscal Pedro Vicente Maldonado: 38 alumnos
- Escuela Fiscal Tomás Edison: 50 alumnos
- Escuela Fiscal República de Albania: 42 alumnos
- Escuela Fiscal República de España: 49 alumnos
- Escuela Fiscal Los Angeles: 229 alumnos
- Escuela Fiscal Juan Montalvo: 114 alumnos
- Escuela Fiscal Jaime Roldós Aguilera: 139 alumnos



CIB-ESPOL

- Escuela Fiscal Cascada de Agoyán: 57 alumnos

Provincia de Pichincha:

- Escuela Particular Ing. Rafael Wong N: 13 alumnos

- Escuela Particular Moisés Wong: 21 alumnos

- Escuela Fiscal Corsino Durán: 62 alumnos

- Escuela Fiscal Ciudad de Macará: 108 alumnos

- Escuela Fiscal Luis Cadena: 46 alumnos

- Escuela Fiscal Amable Carpio: 168 alumnos

- Escuela Fiscal Barón de Carondelet: 192 alumnos

Provincia de Cotopaxi:

- Escuela Particular Rafael Olmedo N: 32 alumnos



CIB-ESPOL

Provincia de El Oro:

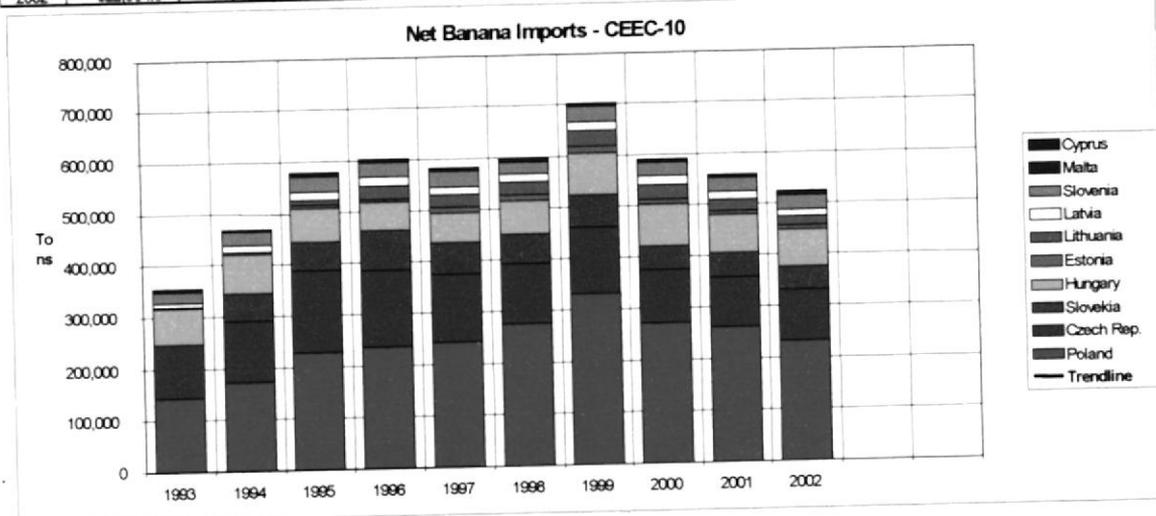
- Escuela Gonzalo Caamaño: 53 alumnos

- Escuela Particular Lastenia Victoria: 49 alumnos

ANEXO 5

Net Banana Imports into the CEEC-10 (Source : Eurostat)

Tonnes	Total	Czech Rep.	Slovakia	Poland	Hungary	Estonia	Lithuania	Latvia	Slovenia	Malta	Cyprus
1993	357,148.0	102,660.0	-	143,883.0	71,847.0	2,414.0	149.0	5,594.0	23,900.0	6,701.0	-
1994	468,643.0	119,674.0	54,177.0	171,561.0	75,079.0	4,477.0	600.0	13,867.0	24,852.0	4,356.0	-
1995	577,534.0	160,205.0	56,584.0	226,789.0	66,126.0	6,529.0	7,800.0	16,017.0	30,835.0	6,649.0	-
1996	602,345.0	147,242.0	77,418.0	237,534.0	55,999.0	5,456.0	26,033.0	16,468.0	29,450.0	6,745.0	-
1997	582,410.0	131,738.0	63,217.0	242,191.0	56,972.0	10,671.0	24,347.0	16,884.0	29,453.0	6,937.0	-
1998	599,223.0	114,532.0	58,122.0	277,204.0	66,063.0	11,944.0	23,561.0	16,186.0	24,711.0	6,900.0	-
1999	703,068.0	128,693.6	60,469.7	332,796.0	83,026.0	12,527.4	31,781.4	18,432.2	28,511.7	6,818.7	11.3
2000	591,966.1	102,196.4	47,065.3	271,485.5	81,578.3	9,475.8	27,863.1	18,748.0	25,473.8	7,457.0	621.0
2001	559,184.6	98,018.1	45,106.4	261,591.1	74,040.1	9,253.9	22,160.7	14,796.2	26,453.3	6,973.7	789.2
2002	522,964.9	99,546.7	45,660.0	232,255.5	70,457.0	9,040.4	16,624.4	13,885.7	27,725.6	6,833.3	936.3



CIB-ESPOL

BIBLIOGRAFIA

1. **TARZIYAN Y PAREDES**, Jorge y Ricardo, Organización Industrial Para La Estrategia Empresarial, Prentice Hall, 2001.
2. **LEROY MILLER Y MENERS**, Roger y Roger, Microeconomía. Tercera edición, MC GRAW HILL.
3. **ESPINEL**, Ramón L., El Problema Del Banano En El Ecuador: Una Propuesta De Regulacion, Año 2000.
4. **JARAMILLO DAVALOS**, Santiago, Costos De Producción Del Banano Luego De La Dolarización, Año 2000.
5. **CHANG JORGE F.**, www.fundagro.org, .Efectos De La Dolarización En El Costo De Producción De Banano En El Ecuador, (Fundagro).
6. **RICHO**, Ricky , Ecuador Republica Del Banano De Muchas Maneras.
7. **GONZALEZ**, Mario, PERSPECTIVAS 1997-1998/ ECUADOR: 1997, el año del banano, pese a todo.
8. **SICA.-ANALISIS DEL MERCADO MUNDIAL BANANERO Y LA SITUACION DEL ECUADOR EN EL 2003.** www.sica.gov.
9. **SICA.-SITUACION DE LA CADENA DE BANANO EN LA NEGOCIACION DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS.** www.sica.gov.
10. **FAO (Food and Agriculture Organization).**-Banana Current Situation, 2003.
11. **BORREL BRENT**, EU banana drama: not over yet *New distortions from a high tariff-only policy* (Mayo 2004).
12. **LARRAGAN ARMANDO - Dole**, Mercado Bananero de Norteamérica, (Enero 2004).



CIB-ESPOL

13. FAO (food and Agriculture Organization).-Banana trade in 2010 Projections, Mayo 2004.

14. AFANASIEV ANDREY, Banano para Rusia (Mayo 2004).

15. PERIBONIO THOMAS.- Análisis Y Perspectivas De Los Mercados Del Cono Sur Para El Banano.

16. BONITA BANANA.- Mercados del Mediterráneo y Japón, Perspectivas frente a los cambios en la Unión Europea.

17. DEBUS TIM./ Consumption and Future of the U.S. Banana Market International Banana Association Enero 2004.

18. LOELIETT DENNISE, European banana Markets, Future and development, CIRAD 2004.

19. ALARCÓN JUAN DAVID, Ampliación de la UE, CORPEI, Febrero 2004.

20. HUERTAS MENDOZA GERARDO.- Que son las ONG y como crearlas? Instituto Nacional de Estudios Políticos.